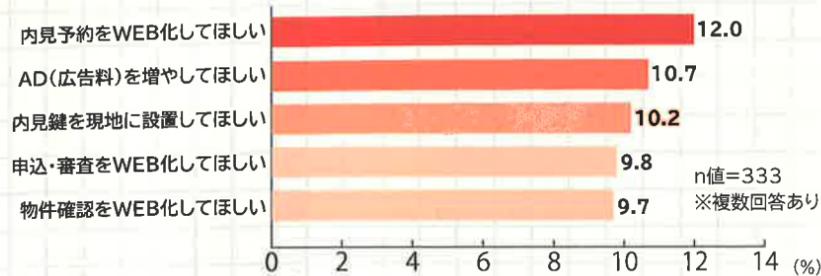
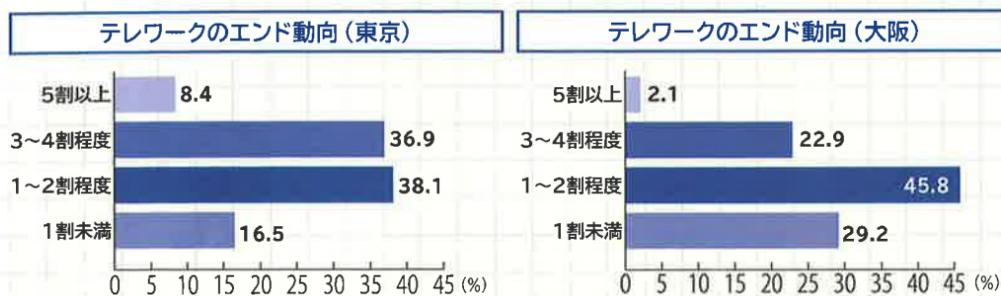


図A: 元付会社(管理会社)に望むこと「ベスト5」



図B: 23年繁忙期(1月~3月)に、テレワークを想定した家探しをしていた人の割合はどれくらいでしたか?



※図A、Bともにリーシング・マネジメント・コンサルティング提供資料をもとに地主と家主で作成

「23年の繁忙期に東京でテレワークを想定して部屋探しをした人の割合が3割以上と回答した仲介会社は、45・3%という調査結果でした(図B)。テレワークスペースを求めるニーズは継続していくと思われます。

また、電子契約を行う仲介会社も増えている。22年の調査で、電子契約を行ったことがある人は47・9%だったが、今年は57・1%と半数を超えた。

テレワーク需要の定着と都心回帰の動き

コロナ下を経て1都3県を中心に定着したといえるのが、テレワーク需要だ。部屋数の多さを求めるニーズが依然高まっており、予算内で希望がかなう物件を探して、都心部からエリアを広げて探す傾向にあるという。

「職場に近い駅が好まれるようになったと回答する仲介会社は45%で、「遠い駅でも気にしなくなってきた」と回答した15・6%を大きく上回りました。都心主要5区において、世帯数よりも人口の増加が多いというデータが出ていますので、単身者の都心回帰の動きも注目すべきです」(齊藤社長)

その一方で、勤務先に近い物件を望むニーズが回復し、コロナ前の状況に戻りつつある。「職場に近い駅が好まれるようになったと回答する仲介会社は45%で、「遠い駅でも気にしなくなってきた」と回答した15・6%を大きく上回りました。都心主要5区において、世帯数よりも人口の増加が多いというデータが出ていますので、単身者の都心回帰の動きも注目すべきです」(齊藤社長)

齊藤社長's VOICE

関西地方特有の動きは、テレワーク需要が低いこと。テレワークを想定した部屋探しの割合は「1割未満」「1~2割程度」が合計で75%。需要の高い設備においても「無料のインターネット環境」「通信速度の速いインターネット環境」のニーズが首都圏ほど高くありません。

社の紹介意欲を減退させます。内見に至る2~4物件に選ばれるために、オーナーは委託先の

管理会社のオンライン対応の有無を確認したほうがいいでしょう」(齊藤社長)

仲介・管理会社から見た賃貸住宅マーケットの動向

オンライン上での内見予約が浸透 仲介会社の紹介意欲にも影響する



リーシング・マネジメント・コンサルティング(東京都港区) 齊藤晃一社長(47)

大手不動産ファンドやJ-REIT(ジエイリート)の空室対策コンサルティングに携わるリーシング・マネジメント・コンサルティング(東京都港区)の齊藤晃一社長は「コロナ下で仲介会社と管理会社の間でのIT化が急速に進み、ウェブでの内見予約や申し込みが浸透しました」と話す。

「23年6月に行った調査では、仲介会社が管理会社に望むことで『内見予約をWEB化してほしい』が1位になりました(図A)。前年の調査から2倍近い

平均の案内件数は2~3件が76%を占める

「前年より、電子契約の割合が57%と半数を超える伸び率

1都3県では狭くとも部屋数の多さを求める、テレワーク需要が続く

2023年のトレンド

- 1 仲介会社が望むニーズで、内見予約のオンライン対応が1位
- 2 電子契約の割合が57%と半数を超える伸び率
- 3 1都3県では狭くとも部屋数の多さを求める、テレワーク需要が続く

「前述のとおり仲介会社が管理会社に望むことの調査で『内見予約をWEB化してほしい』が1位になりましたが、特筆すべきは、2位の『ADを増やしてほしい』を上回っていることです。ADよりも、業務効率を上げられるオンライン対応のニーズが高いという結果。言い換えれば、オンライン対応していない管理会社の物件は、仲介会