

第1特集

不動産市場の今後

第2特集

四季報ランキング

発行所 111-8411 東京都千代田区千代田 3-1-1
〒100-0001 東京都千代田区千代田 3-1-1
毎週土曜日発行(6月30日発売)
JISSN0918-3735

Weekly
Toyo Keizai

週刊 東洋経済

2020
7/4
定価 730円

激震!

不動産

営業自粛で取引縮小

マンションは新築も中古も凍結状態

在宅勤務が後押し

低価格の戸建てが人気に

客室稼働率が急低下

経営危機に陥った新興ホテル

空室率ジワリ上昇

オフィスの勝ち組・負け組

ネット通販が追い風

いつまで続く?

物流施設の新設・拡充ラッシュ

不動産・ゼネコン306社

「経営危険度」ランキング

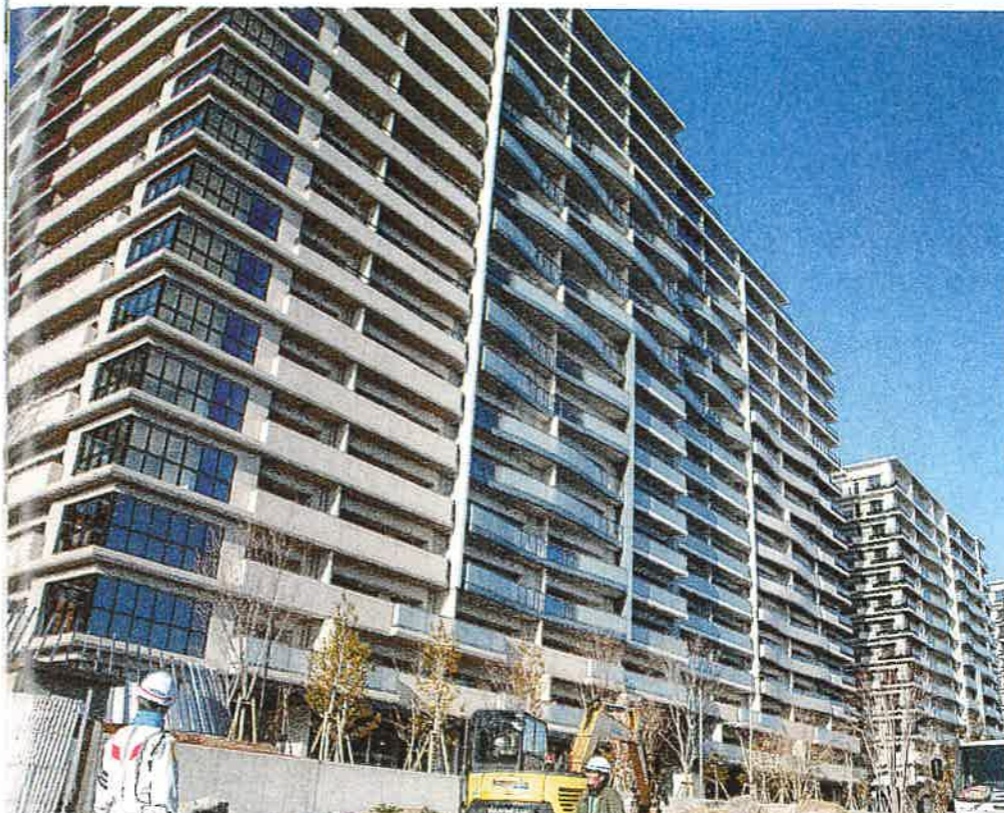
四季報最新号が見抜く
コロナ禍に強い会社

125
東洋経済

価値激変の住宅

途絶えた価格の上昇気流
凍結状態のマンション市場

危機後の投げ売りはなさそうだが雇用不安の高まりが懸念材料だ。



東京五輪の選手村として仮使用後、分譲マンションに改装予定の「HARUMI FLAG」(東京・中央区)。コロナ軽症者の収容施設として取り沙汰されるなど、五輪延期の余波で大きな影響を受けた

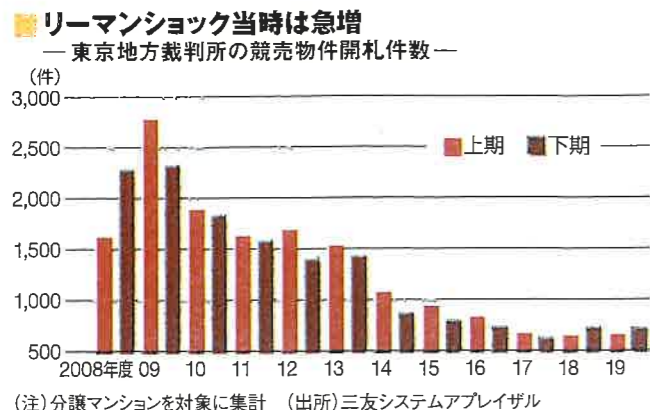
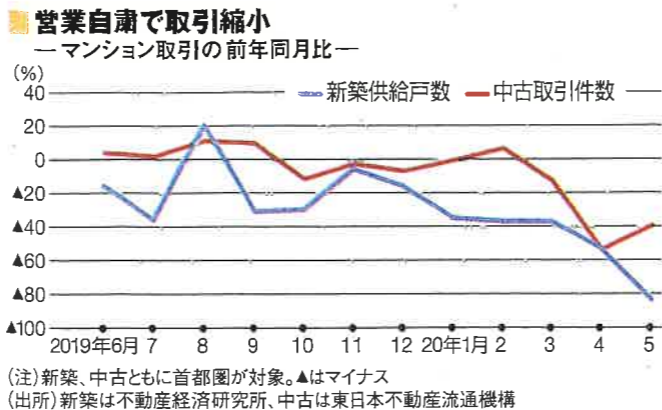
▼途絶えた価格の上昇気流

「日」を追うごとに問い合わせが減っている。緊急事態宣言発令後の4月中旬、神奈川県内の不動産仲介会社は不安を吐露した。3月以降、マンション市場は文字どおり「凍結」状態に陥った。新築マンションのモデルルームはまさに「3密」の空間で、大手デベロッパーを中心に営業を自粛。中古マンションでも仲介店舗の閉鎖や内覧のキャンセルが相次ぎ、新築・中古マンションとも取引が縮小した(左表、右上図)。

完全回復には時間

緊急事態宣言が全面的に解除された5月下旬以降、販売現場は順次再開した。モデルルームの客足は「コロナ前の8〜9割の水準に戻った」(中堅デベロッパー)が、完全回復にはまだ時間を要する。リーマンショックで体力の乏し

い新興不動産会社は淘汰されているため、コロナ禍後にマンションが投げ売りされる見込みは薄い。それでも、「企業倒産や廃業によって工場や事務所の跡地が安値で売り出され、それを取得できたマンション会社は、販売中の物件を値下げする余力が生まれる」(マンション調査会社のトータルブレインの杉原禎之副社長)。ホテル開発業者がホテル用地を相場より1割程度安い価格でマンションデベロッパーに持ち込む動きもある。売り手の多くが個人である中古マンションについてはどうか。東京の湾岸地域で不動産仲介を行うケイズワンの藤田祥吾氏は、「この数年は相場より5〜10%ほど高めに売り出した物件でも成約していた。コロナ収束が長引けばその分が下がるのでは」と推測する。中古マンションは売り出しから



成約まで3カ月が目安。現在売りに出中の物件の価格が見直されるか、秋口になれば見えてくる。

居住用マンションは結婚や出産、転勤などライフイベントが購入の動機となることが多い。業界には「家を持ちたいという需要は消えていない。外出自粛で購入時期が先送りになっただけ」(大手デベロッパー)という楽観論が漂う。ただし、コロナ収束に時間がかかれれば影響は無視できない。日本不動産研究所の吉野薫主任研究員は、「これまで住宅が売れていたのは、雇用環境が改善していたからだ。今後雇用不安が高まれば、購入意欲の減退や購入予算の引き下げが起こりうる」と指摘する。中堅マンションデベロッパーの

幹部は、客の間で高まる将来不安を懸念する。「本人がマンションを購入しようと思っても、家族に『今は買うべきじゃない』と止められ、なかなか成約に至らない」。不動産鑑定事務所「三友システムアプライザル」によれば、リーマンショック後、分譲マンションの競売が急増した。今後も、所得が減れば住宅ローンの支払いや多額のローンを組んでの物件購入が難しくなる。企業収益が悪化し買い控えが起こるが、コロナ後のマンション市場の命運を握る。

変わる販売手法

人との接触が避けられる中、「新しい生活様式」に適應する動きも出ている。オンライン商談システム



プロパティエージェントが進める、テレビ会議ツールを用いた物件商談の様子(上)。三菱地所が開発した「箱の間」は、工事の必要なく簡易的な個室を設置できる(下)

ムを手掛けるベルフェイスには、3月以降1万2000社超から申し込みがあった。中でも、「不動産は最も反響があった業界の1つ。成功事例が増えれば、さらに導入が進むだろう」(同社)。

外出自粛でモデルルームを開けられないため、テレビ会議での商談に乗り出したのだ。ただ、「最終的にはモデルルームや現物を見てからでない」と、契約には至らない(大手デベロッパー)。

投資用マンションを開発・販売するプロパティエージェントは、商談から契約までウェブ上で完結させた(左写真上)。居住用と異なり、現地に行かず立地や利回りで購入を決める投資家も少なくないことが追い風だ。集客セミナーも対面からウェブへ移行したところ、「4月の参加者数は前年同月比で約3倍になった」(同社)。

分譲マンションにも変化の兆しがある。三菱地所は販売中のマンションに、リモートワーク向けの「箱の間」というオブションを用意した。大人1人が仕事のできる大きな箱をリビングなどに置き、リモートワークで個室を設けられる。今後リモートワークが一層普及・定着すれば、マンションの立地や間取り、共用施設などへの評価は変わってくるだろう。(一井純)