

マルチオーナー新聞

賃貸経営マーケットレポート

賃貸経営、不動産売買、有効活用の提案

■発行所：丸一不動産株式会社 ■本社：北区上十条2-8-11 金高歯科ビル1階 ■TEL:03-5993-1841 ■FAX:03-3907-6157
■2021年11月号 ■毎月1回発行 ■URL:http://www.m-1.co.jp/ ■E-MAIL:mail@m-1.co.jp

地元の不動産は地元の不動産屋さんをモットーに、十条エリアで60余年

賃貸管理・賃貸経営コンサルティング 売買全般・不動産相続問題・空家問題等を得意としております。

免許番号：東京都知事(15)第9236号
加盟団体：社団法人全国宅地建物取引業協会
社団法人東京宅地建物取引業協会
社団法人全国賃貸不動産管理業協会



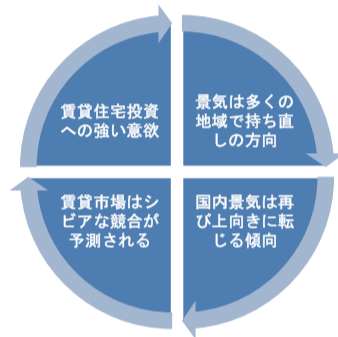
コロナ禍も2年近くとなり、WITHコロナ時代が手探りの中、始まろうとしています。賃貸市場もチャレンジ精神で前進しています

景気の先行きは持ち直しから緩やかに回復の気配
緊急事態宣言の解除により、飲食、観光、イベントなどに人が徐々に戻って活気を見せつつあります。景気も上向き、WITHコロナ時代を歩み始めようとしています。賃貸住宅市場を取り巻くここ1カ月の主だった動向をまとめてみました。

最近のニュースで注目されるのは、「不動産取引における心理的瑕疵」に関する事案について、国土交通省から「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」が公表されたことです。これによって仲介の幅が広まり、市場の広がりにも期待が寄せられています。2面に詳しく取り上げています。

さて、賃貸住宅が新設されるという事は、時を経ず市場に出てきて先行する既存の賃貸住宅と競合状態となるので、手放して歓迎されるものではないのですが、消費者を迎える市場の活性化につながります。

賃貸市場を取り巻く最新の情勢



千戸で、6カ月連続の増加となりました。民間資金による貸家が増加し、公的資金による貸家も増加したため、貸家全体で増加となったものです。今年1〜8月の合計でも、前年比3・2%増の21万戸を記録しています。

8月の貸家の新設着工が、前年同月比3・8%増の約2万9千戸で、6カ月連続の増加となりました。民間資金による貸家が増加し、公的資金による貸家も増加したため、貸家全体で増加となったものです。今年1〜8月の合計でも、前年比3・2%増の21万戸を記録しています。

新設増は、やはり賃貸住宅投資の意欲が相対的に強いことを物語っており、不動産投資における賃貸経営への意欲は、しばらく強まることはあっても減少することはないのではないのでしょうか。今後、実需のニーズ以上の新築物件が出現してくることから、市場の競合状態は一段とシビアになると予測されます。

ニュースフラッシュ

「令和3年都道府県地価調査」の結果 住宅地は下落率が縮小し、商業地は下落率が拡大

「令和3年都道府県地価調査」の結果によりますと、全国の全用途平均は2年連続の下落となったが、下落率は縮小。用途別では、住宅地は下落率が縮小し、商業地は下落率が拡大しました。

令和3年7月1日時点の1年間の地価動向として、全国約2万1,400地点を対象に実施された調査で、三大都市圏の住宅地は東京圏、名古屋圏で下落から上昇に転じ、大阪圏は下落率が縮小しました。商業地は東京圏で上昇率が縮小し、大阪圏は9年ぶりに下落に転じ、名古屋圏は下落から上昇に転じました。

一方、三大都市圏以外の地方圏における市区町村の全用途平均は、下落が継続しているが下落率が縮小し、用途別では、住宅地は下落率が縮小し、商業地は下落率が拡大しています。



インターネットとホームページについて

インターネットやホームページというものが世に出回って20年以上が経過しました。インターネットは瞬時に物と人、人と人、そして情報を伝える、今となつては必要不可欠なツールとなりました。不動産の業界においてもインターネットが与えた影響は甚大なものでした。かつて物件の情報伝達は専ら紙や電話、そしてFAXに頼っていました。例えば土地の売却を依頼されたら、不動産情報に特化した広告会社を使って紙媒体でその土地情報を配布したり、同業者にFAXしたりして購入者を探るのが一般的なやり方でした。多くの不動産ブローカーが自らの足を使って情報を持ってきたり、持ってきたりして荒稼ぎしていた時代でもありました。しかしながらインターネットが普及すると事態は一変してしまいました。かつて主流だった紙媒体での不動産広告は激減(今でもマンション等の情報は新聞折り込みで入ってきますが)、かつて活躍していたブローカーはすっかり姿を消してしまいました。

当社もインターネットの普及に合わせるかのように自社ホームページを作成してもらい、運用を開始し、これまでに3度のリニューアルを経て現在に至っております。企業の規模にかかわらず、ホームページは会社の信頼性を裏付けるシンボルであり、重要な営業ツールでもあります。ホームページは生き物です。少しでもメンテナンスを怠るとすぐに劣化してしまい、たちまち閲覧回数

数が激減してしまいます。常に新鮮且つ健全な状態に維持して行くにはそれなりに手間やコストがかかります。当社のホームページもこれまで何度も不備や改善点等の指摘を受けてきました。さて、皆様は当社のホームページをご覧になられた事がありますでしょうか? もしまだ見た事がないなら今度是非訪問ください。(ヤフーやグーグルで「丸一不動産」と検索。今はホームページ以外にもフェイスブックやインスタグラム等様々なソーシャルメディアが存在します。それらも必要に応じて利用を検討して行かなければなりません。が、当分の間はホームページが当社の「仮想店舗」の中心的存在であり続ける事に変わりはありません。



代表 吉田