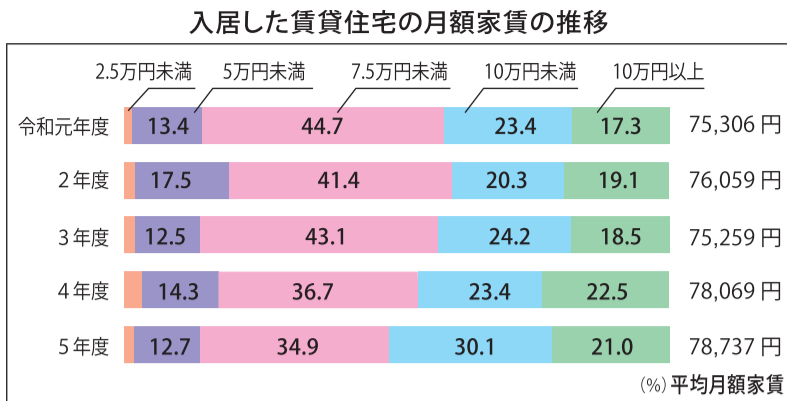


『住宅市場動向調査報告書』に見る家賃・敷金・保証金等の動向

市場では横ばい・微増からやや高値傾向

令和5年度の『住宅市場動向調査報告書』から、家賃や敷金・保証金等の動向をまとめてみました。賃貸市場が落ち着いていることから大きな変化もなく推移している賃料の傾向が読み取れます。



※出典：国土交通省 令和5年度『住宅市場動向調査報告書』より

報告書によると、三大都市圏を中心とした全国の賃貸住宅へ住み替えた家賃の月額平均は、7万8737円。前年度比668円増と、わずかにアップしており、過去5年で最も高くなっています。ちなみに首都圏の平均は8万3506円、中京圏が6万9068円となっています。もう少し詳しく見ると、家賃月額の内訳は、2・5万円未満が全体の1・3%で、2・5万円～5万円未満が12・7%、5万円～7・5万円未満が34・9%、7・5万円～10万円未満が30・1%、10万円以上が21%といたった割合です。ボリュームゾーンの5万円～10万円が全体の65%を占めています。



ただ、家賃の傾向は地域性が強く、首都圏と近畿圏を比べてもおよそ1万円の差があります。全体として見れば、市場では横ばい・微増からやや高値傾向が見られるようです。

また、家賃について、「非常に負担感がある」と「少し負担感がある」の合計が約50%で、「あまり負担感がない」と「全く負担感がない」の合計は約43%。共益費の平均は月額4614円で、前年度比約5%のマイナスとなっています。

敷金・保証金の月数は1～2カ月が約9割。敷金・保証金についても、ここ5年ほど大きな変化はないのを見られ、不動産会社の店頭で対面しながら条件を詰めていく仲介スタイルもまだまだ健在です。とはいえ、スマートフォン・パソコンやテレビの端末を利用して、対面と同様に説明・質疑応答を行うIT重視の導入が始まって7年が経ち、賃貸現場のIT化が加速。契約のオンライン化が着実に進んでいます。

賃貸経営ワンポイントアドバイス

「インターネット活用」の最新事情 店頭での対面仲介スタイルもまだまだ健在

「電子契約」までの利用客はまだ限定的。今やお気に入りの賃貸住宅を探すのに、インターネット等の活用は避けて通れません。「令和5年度住宅市場動向調査報告書」でも、「インターネットを通じた情報収集」が7割近く

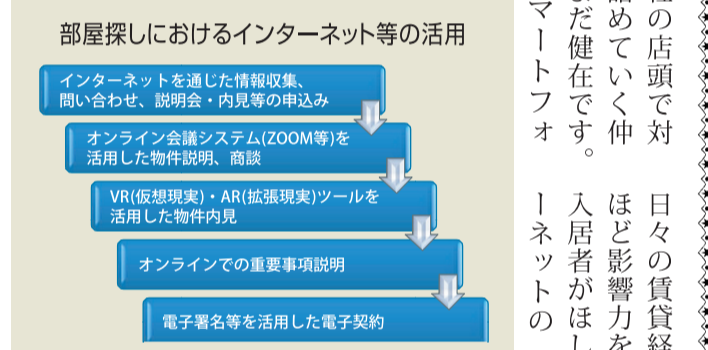
するユーザーが年々増えているのですが、「インターネットを通じた問い合わせ、説明会・内見等の申込み」のほか、「オンラインでの重要事項説明」「電子署名等を活用した電子契約」まで利用する割合はまだ限定されています。

を占めています。そんな中、報告書はインターネット利用の側面を紹介しています。

インターネットを通じて、物件を探し、ネットで問い合わせ、説明会・内見等を申し込み、その後の重要事項説明を経て、契約を完了するにはもう少し先になるようです。



中には、こうしたインターネットをほとんど活用しない層も探すのにインターネットを活用



日々の賃貸経営に支障が生じるほど影響を増しています。入居者がほしい設備に、インターネットの「Wi-Fi/接続料無料」が上位にあるのはよく知られています。このようにインターネットを軸とするIoT(モノのインターネット)や、インターネットの活用が、賃貸住宅の住み方はもとより、経営のあり方をも大きく変えようとしています。

ご存じの通り、ネット環境を無視して仲介業務はもとより、I、IoTはさらにスピードアップすると考えられます。

情報パック

『2024年上半期 問合せが増えた条件・設備～賃貸編～』ランキング

やはり、部屋探しは家賃の安さを重視 設備編の1位は「インターネット接続料無料」

不動産情報サービスのアットホーム(株)が、このほど集計した「不動産のプロに聞いた!『2024年上半期問合せが増えた条件・設備～賃貸編～』ランキング」の結果を見てみると、求められている賃貸ニーズがよく分かります。

続けて、「ペット可物件に引越したい」「今より平米数を広くしたい」「今より部屋数を増やしたい」「進学のため引越したい」「仕事・作業用の部屋が欲しい」「防音性を上げたい(例:木造からRC造にしたい等)」「設備のグレードをアップしたい(例:オートロックにしたい、バス・トイレ別にしたい等)」などが挙がっています。

入居希望者が部屋を探すにおいて、賃貸住宅に対し、何を望んでいるのか、といった要望が「条件」と「設備」のランキング内容に表れています。

「要望項目」を参考に、予算と希望事項を絞り込んでいきます

一方、設備編では、1位が「インターネット接続料無料」で、2位は「宅配ボックス」、3位は「モニター付インタホン」。4位から10位は次の通りです。「通信速度の速いインターネット環境(光ファイバーなど)」

それによると、条件編については、「毎月の家賃を下げたい」が1位となっており、2位が「転勤のため引越したい」、3位が「通学先・通勤先の近くに引越したい」となっています。



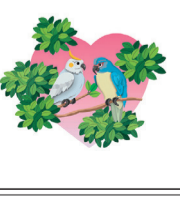
「オートロック」「駐車場」「洗面所独立」「温水洗浄便座」「追い焚き機能」「防犯カメラ」。これらは、今年上半期に前年と比較して問い合わせが増えたもので、今日の賃貸ユーザーの要望がストレートに表れています。こうした問い合わせの「要望項目」を参考に、予算と希望事項を絞り込んでいくのですが、お客様は常にベストのサービスを求めています。

ちょっと一服

景気の実態を肌で感じ取ることは難しいものです。政府やシンクタンクが公表する様々な景気動向指数を見ても、日々の業務の実情との差異を実感します。それでも国内景気は、旺盛なインバウンド需要や猛暑が寄与する一方で、回復基調が続いています。今後の景気は、株式市場や為替など金融市場の推移によって左右されそうです。

9月に入って賑わい見せる賃貸市場 部屋選びにも真剣な注文

9月の声を聞きますと、さすがに秋風が吹き始めて、朝晩幾分なりとも心地よくなります。夏の暑さに弱った体を労わりながら「秋の賃貸商戦」の準備を進めたいと思いませんか。お盆明けから始まった部屋探しの動きも9月に入れば俄然賑わってきます。年々お客様も嗜好をはっきりされる傾向が強まり、お部屋を選ぶ際にも、中途半端な妥協は避けられます。細部にわたってのこだわりが結構強いのを実感します。とくに、設備関連では、希望項目がはっきりしていて、賃料など現実の条件を前に、部屋選びにも真剣な注文が飛んできます。



(※) 本紙に掲載しています写真はイメージです。記事と直接関係はありません。