

不動産市況

首都圏平均		前年同期比
件数	6,428 件	-33.6%
㎡単価	52.47 万円/㎡	-0.4%
価格	3,390 万円	0.8%

エリア別	件数		㎡単価	
		前年同期比		前年同期比
東京都	3,309 件	-34.3%	70.29 万円	0.6%
都区部	2,689 件	-34.6%	78.02 万円	0.7%
多摩	620 件	-33.3%	41.52 万円	3.2%
埼玉県	784 件	-27.5%	31.52 万円	-1.1%
千葉県	790 件	-33.1%	27.31 万円	-0.8%
神奈川県	1,545 件	-35.0%	42.63 万円	-0.8%
横浜・川崎	1,096 件	-37.0%	47.34 万円	-0.3%
神奈川県他	449 件	-29.6%	31.23 万円	2.1%

あいかわらず日々、新型コロナウイルス感染者が増加するニュースが流れており、企業の決算発表も大幅な減益となっている会社が多数見受けられています。不動産も厳しい状況があるかと思いますが、私が

近隣の業者さんや建売業者の担当者とは話す限り、そんなに影響を受けている状況ではないという認識です。中には、非常事態宣言中も全く変わらなかったという業者さんもいます。

建売業者さんは、一時期在庫の増加で完全に仕入れがストップした時期がありました。ここ2ヶ月位の販売は非常に好調なようです。そして、どこに聞いても同じ状況でした。どうしてですかね、と聞くと、担当者もよく分からないそうです。一般的に考えれば、企業の業績が落ち込み、ボーナスの支給も減額され、リストラも起こっている中で、買い意欲は減退するのが普通だと思いますが、売れているとの事です。もちろん、地域によっても相当な違いがあると思います。

上記表は不動産業社が、一般のお客さんから売却依頼された場合、原則掲載しなければならないレインズという業者間サイトの4~6月期の市場動向ですが、総じて前年同期比30%以上の落ち込みです(あくまでマンションの成約状況です)。世間の状況を考えれば、腑に落ちる数字ではありますが、私が話している業者さんの話とは大分乖離があります。おそらく、非常事態宣言の最中は、大手仲介業者は、ほとんど休業状態だったので、そのお客様がその他の業者に流れたのかなと思っています。建売に関しては、反動としての需要があったのだと思います。いずれにしても、絶好調とは言えないまでも、需要は戻ってきております。もちろん、明らかに取引が減少した業者があることも確かであり、弊社も例年に比べればお客様は減少しましたが、今では平常に戻りつつあります。しかしながら、上記表からも明らかなことは間違いなく取引は減ったというのは事実です。

現在、需要が戻ってきているのは事実ですが、あくまで現時点であり、先行きは不透明と言わざるを得ないと思います。秋口にかけては相当な倒産が発生するとも言われております。お金はよく血液に例えられますが、倒産等によって誰かの所得が減れば、つまりは、お金の流れが止まれば、その流れの中にいた人の所得も止まってしまいます。ソフトランディングしてほしいですが、お金が止まるという流れが起きつつあるのは、避けられないような気がしています。政府の支援策がどこまで行き届くか、そして、場合によっては追加支援も必要になるでしょう。しかしながら、そうあってほしくありませんが、仮に経済不況に陥ったとしても、取引が0になることはありません。必要とされる、選ばれるサービスをしっかりと提供していきたいと思っております。塩田了丈