

凡例

- 人口増かつ増加幅も拡大↑
- 人口増だが増加幅は縮小↓
- 人口減だが減少幅は縮小↓
- 人口減かつ減少幅も拡大↑

(注) 総務省「人口移動報告」を基に、2019年1～12月および20年1～12月において、転入者数から転出者数を引いた人口の純増減を自治体ごとに集計。19年数値と20年数値を比較し、増減幅に従って色分けした

埼玉県

東京都

神奈川県

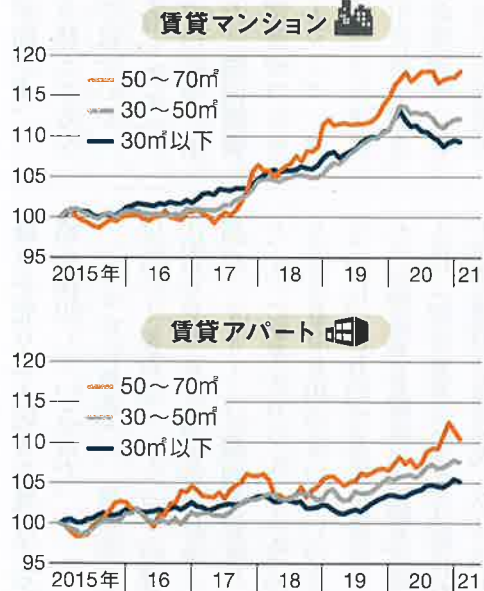
都心部への人口流入が鈍化

「コロナが人の流れを変えた」  
賃貸「繁忙期」に異状あり

「独り勝ち」だった都心賃貸市場に「ニューノーマル」の波が押し寄せる。

■ 部屋の広さで明暗分かれる

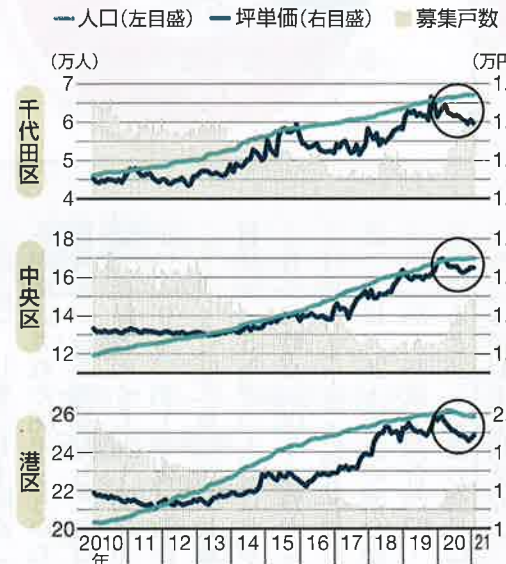
— 東京23区の賃貸住宅の家賃水準推移 —



(注) 2015年1月の水準を100とする (出所) アットホーム

■ 都心部の軟調が目立つ

— 都心3区の賃貸住宅指標 —



(注) 募集戸数の詳細数値は非公表 (出所) リーシング・マネジメント・コンサルティング

総務省の統計を基に2020年の自治体ごとの転出入の増減をまとめたのが上の地図だ。賃貸需要の高い東京23区は、コロナ禍が本格化した昨春は転出超過となった。通年では転入超過に転じた区も多いが、増加ペースはほとんどが鈍化。21年に入ってから、東京都全体では転出超過の傾向が続く。要因の1つは、賃貸需要の柱だった転勤が抑制されたことだ。「コロナ禍に翻弄された1年だった」。賃貸仲介を手がけるS・I・Fの衛藤明彦法人営業部長は、昨年の賃貸市場をそう総括する。緊急事態宣言が直撃した4月は転勤シーズンで、4～6月の社宅向け仲介件数は前年対比で半減した。その後も転勤を見合わせる企業が増え、「法人1社当たりの仲介件数は前年対比15～20%減で推移している」(衛藤部長)。提携企業数を増やし、全体では何とか例年並みの仲介件数で持ちこたえた。今年は転勤需要の回復を期待していたが、1月に緊急事態宣言が再発出され、再び企業が異動に慎重になった。「1社当たりの依頼件数は、例年の1割減で取まれば御の字だ。社宅向け以外に、従業員の自己都合での転居需要などを開拓する必要がある」(衛藤部長)。都心部の軟調さは、「賃貸住宅

「ワ」ンルームがそうとう余っている」と社内会議で話題になった。東京都心部を中心に賃貸仲介を手がけるスタートアップグループの城田章・常務取締役は話す。賃貸住宅業界にとって、毎年1～3月は入社や進学を見据え入退去が活発になる繁忙期だ。同社が拠点を構える東京都中央区では、例年であれば3月までに入居できる物件は取り合いになるといわれる。だが、今年は少々様相が異なる。「需要を牽引していた転勤の動きが鈍く、現在でもワンルームや1Kは選り好みだ」(城田常務)。

都心の人口増にブレーキ  
アパート・マンション投資に当たって欠かせないのが入居者の確保。投資用として最もメジャーなのは、単身者向けの10～20平方メートルのワンルームや1Kタイプだ。ファミリー向けの広い住戸に比べて幅広い入居者層から引き合いがある。都心部の需給はこの数年逼迫し、退去通知を受領してから実際の退去発生までの間に次の入居者が決まることは珍しくなかった。だが、新型コロナウイルス禍で人の移動が制限され、都市部への人口流入が細ったことで賃貸需要にも変化が出ている。



急激な規模拡大のツケ

上陸から2年、「OYO」の誤算



地方の旅館に訪日外国人の集客ノウハウを提供しようとした矢先、入国制限がかかった

**華** 々しい日本上陸から丸2年。国内12兆円の賃貸住宅市場に斬り込む野望は、コロナ禍の前についえるか。インドのホテル運営会社「OYO（オヨ）」が日本で事業を開始したのは2019年春。オーナーから借り上げた

部屋を家具・家電付きで転貸するという単純な事業だが、生活データを収集し、新たな事業をおこなうことを狙った。高い給与につられた不動産業界からの転職者も多かった。「何でもいから借り上げる」。営業員には借り上げ戸の言い値で家賃が決まった住戸もあった。19年夏〜秋ごろは、一部投資家が「OYOパブル」に沸いた。だが築古や駅距離のある物件も借り上げた結果、稼働率は伸び悩み、19年末には不採算住戸の解約へと舵を切る。拡大路線の軌道修正を図ろうとした矢先、コロナ禍が襲っ

た。広報担当者は「賃貸事業は継続する」と説明するが、足元の賃貸戸数は500戸前後まで縮小しているようだ。不運にも、OYOは20年3月に旅館事業も開始していた。地方都市の旅館に外国人対応や顧客管理サービスを提供し、採算を向上させる狙いだったが、コロナ禍の余波で支援先の宿泊施設は休業を余儀なくされた。8月にはホテル部門の責任者が交代した。ある賃貸住宅管理会社は、「まだOYOが借りている物件がいくつかある。先行きが読めず不安だ」と打ち明ける。今後の対応によっては、もう一波乱ありそうだ。

「ニューノーマル」を先読みし、動き出した個人投資家もいる。新築マンションの建設を検討している不動産投資家の岡本公男さんは「単身向けとしては広い25〜30平方メートル程度の住戸を検討している。狭小住戸に比べて入居期間が長くなる傾向がある」と話す。長引く在宅で騒音トラブルが増えることとみ、防音性能も向上させる。首都圏なら安泰。そんな風潮をコロナ禍が一変させた。「在宅が長引いたためか、入居者は例年よりも賃貸市場をよく調べている。相場より高い家賃は見抜かれる（都内の仲介業者）。好立地に甘んじず、物件の競争力を磨く努力がこれまでに以上に問われる。」（二井純）

常務は、「DINKS（子どものいない共働き夫婦）やファミリー向けの面積が大きい住戸は引き合いが強い。賃貸に出される住戸の数がワンルームと比較して少ないことから、多少強気な賃料でも成約している」と言う。ファミリー向け住戸の取り扱ひが多い同社は、昨年5月の緊急事態宣言解除以降も仲介成約件数が前年対比でプラスだ。単身者向け

住戸の落ち込みを補って余りある。単身者向けにおいても広さを求める傾向がある。「在宅勤務のため」仕事机を置こうとするともう1畳必要になる。築年数や設備仕様のレベルを落として、家賃水準を上げずに面積を増やす動きが見られる（S・F・Iの衛藤部長）。賃貸仲介大手エイブルの植彰大・東京東営業部長は、「6畳ワンルームの反響は減っている。最低

でも8畳は欲しい。築古の2Kや1DKといった間取りでも、予算内に収まるなら引き合いは強い」と述べる。植部長の管轄する東京23区東部は都内でも家賃が割安で、費用を抑えつつ広さを求める入居者が流入しているという。通常なら年度末をもって一服する繁忙期だが、年初の緊急事態宣言再発を受けて客の出足が鈍いため、4月以降も入退去の波が続

く可能性もある。「1月は緊急事態宣言の影響で苦戦したが、3月は持ち直した」（エイブルの植部長）。江戸川区や葛飾区、足立区内の仲介店舗では、今年3月の成約数が例年並みかそれ以上に増加した。学生寮や学生向け賃貸住宅の仲介・管理を行う学生情報センターの広報担当者は、「リモート授業の導入可否が決まるまで、部屋探しを先送りする学生が多い。4月以降も入居の動きがあると想定している」と話す。リモートと対面を併用する学校が多く、学生向け住宅への影響は限定的とみる。

影響はまだら模様 — コロナ禍での賃貸市場 —

物件種別	概況	備考
広さ	ワンルーム	単身世帯の入退去が低調、一部地域では入居者の奪い合いに。3月以降は復調の兆しもあるも、年始の出遅れを取り戻すには至らず
	コンパクトファミリー	コロナ禍でも引き合い衰えず、家賃も増勢傾向。1LDKや2LDKなどコンパクトは単身世帯からの引き合いが増加
立地	都心5区	面積の小さい高価格帯物件が苦戦。マンション・マンションの解約で一般の賃貸物件が供給過多に
	東京東部・郊外	立地や築年数にこだわらない入居者が増加。家賃の安さや平米数、部屋数重視の風潮が追い風に
ターゲット	学生	リモート授業の継続可否を見極める学生多く、昨年の出足は鈍い。各校の対面授業重視の意向受け、年明け以降は復調
	社宅	出張需要が伸び悩み転勤は異動時期が分散化。緊急事態宣言の再発出で転勤の取りやめも出ている
	外国人	留学生や技能実習生の需要に打撃。昨秋に入国制限の緩和で流入再開するも、年始の緊急事態宣言発出により再び霧散

(出所)取材を基に本誌作成

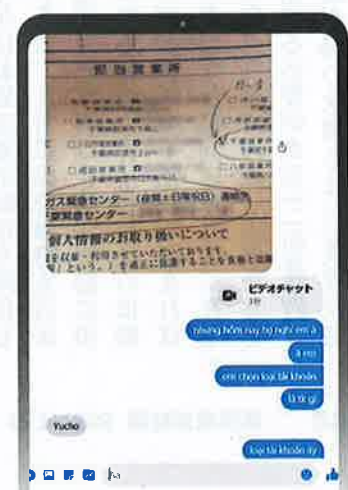
の需給バランスが崩れたため」という指摘もある。都内の別の賃貸仲介業者は、「出張需要や訪日外国人客の縮小を受けて、ウィークリー・マンション・マンション業者の撤退が増えている。撤退後の住戸を通常の賃貸住宅として募集した結果、都心部の賃貸住宅が供給過多になった」と明かす。不動産情報サイトを運営するウィークリー&マンションの黒木健次郎代表取締役は、次のように語る。「都内や横浜市内はもともと競争が激しかった。さらにホテルの宿泊料金が著しく下がった結果、賃貸住宅を借りるよりもホテルに連泊したほうが得になった。週賃

しや月賃しては稼働が伸びず、一般の賃貸住宅へと切り替えざるをえない業者も多いのではないかと。とりわけあおりを食ったのは、本来競争力が高いはずの新築・築浅の賃貸マンションだ。機関投資家向けに賃貸市場の調査やコンサルティングを行うリーシング・マネジメント・コンサルティングによれば、都心3区（千代田、中央区）の築10年以内の賃貸マンション募集戸数は、コロナの蔓延と時を同じくするように上昇。足元の空室は6年前の水準にまで増加している（42頁右図）。客づけに手こずる物件に共通するのは、相場よりも高い賃料で高

級さを売りに入居者を獲得する戦略を採用している点だ。「さすがに無茶だ」。東京都江東区内の1棟新築マンションの募集広告を見た仲介業者幹部はあきれ顔だ。オーナーは機関投資家だったが、「新築のワンルームなら月9万5000円がせいぜいの立地なのに、11万円募集をかけていた」（仲介業者幹部）。反響は鈍く、AD（仲介業者に支払う広告料）として賃料3カ月分、フリーレント3カ月、さらに仲介手数料は貸主持ちという破格の条件を提示するに至った。現場では「ADを支払わないと業者に客を紹介してもらえない」という声も漏れる。存在感を高めていた外国人留学生や技能実習生の需要も、昨春からの入国制限が打撃となった。東京23区全体では昨年1年間で外国人人口が約3万人減少。前年の地図上で濃い青色だった新宿区は4700人、豊島区は3200人と減少幅が23区内で1位、2位だ。空港が至近で日本語学校が多く所在する千葉県成田市も、転出超過数が県内ワーストとなった。外国人向けに賃貸仲介や生活支援を行うグローバルトラストネットワークス（G・T・N）の辛宰良マネジャーは、「昨秋の入国制限緩和で一時的に盛り返したが、年始

追い風が吹く物件も 向かい風にさらされる賃貸市場だが、「追い風」が吹いた物件もある。筆頭は面積の大きいファミリー向けの住戸だ。不動産ポータルサイトのアットホームによれば、家賃が低迷している30平方メートル以下の住戸とは対照的に、50〜70平方メートルの広い住戸は強含みだ（43頁右図）。スタートライングループの城田

料金未納でガスが止まったベトナム人入居者の相談に応じる



写真：グローバルトラストネットワークス



## 管理組合の運営状態をチェック

さくら事務所 会長  
長嶋 修



ながしま・おさむ 1967年生まれ。99年に個人向け総合不動産コンサルのさくら事務所設立。政策提言も積極的に行い、著書も多数。

**不** 動産投資は昨年4月に緊急事態宣言が発令された頃から、かなり盛り上がりつつある。個人の方が将来の年収や働き方を見据えて副収入を考えるとときに、不動産投資が選択肢の1つになってくるだろう。

一方で、不動産価格は上昇傾向にあり、利回りがずいぶん下がった。築年数がかなり経過したワンルームだと表面利回りが6%台、新築だと3〜4%になることも珍しくない。今は膨張したマネーが不動産や株式市場に流れた1985年以降のバブルの雰囲気似て

いる。低金利ということもあって、新築マンションの価格は23区内では8000万円台が当たり前。郊外でも4000万円では買えなくなりつつある。理論的には説明がでない水準だ。安定収益目的の不動産投資は手がけにくくなっている側面がある。

現状は各個人の資産ポートフォリオ、つまり現金、株式といった保有バランスの中で、その一部分を不動産に置き換えておき、資産価格の上昇を見据えるというような方向性の投資が適しているのではない。

スルガ銀行や西武信用金庫の不正融資の影響で、2018年ごろからアパートやマンションの1棟ものについては融資が厳しくなった。ただ、過剰感のあったところが引き締められた程度で、全体がしぼんでいるわけではない。金融機関はワンルームマンションなどビジネスパーソンが普通にローンを組みめる範囲(3000万円〜4000万円)の融資には、依然積極的だ。

低金利はしばらく続きそうだが、景気を下支えする意味で、政府は

当面金融緩和政策を維持するのではないか。少なくとも2年くらいは今の水準の低金利が続いても、おかしくはない。

コロナ禍での投資には留意したいポイントがある。マンション投資は現状だと、利回りを求めるために築年数の古い物件、例えば80年代から量産された築30年とか40年のワンルームマンションを物色しがちになる。こういった時期に

## 都心部の空室が顕著に増加

リーシング・マネジメント・コンサルティング社長  
齊藤 晃一



さいとう・こういち IT企業等を現職として、2005年当社入社。14年から市場調査や集客コンサルティングを行う。

2カ月から1カ月、さらに礼金なしと徐々に条件が緩和していった。広告費も月額家賃の1〜2カ月分を支払う物件が増えてきたが、募集家賃は最後まで下げ渋った。

それでも空室の埋め戻しに苦戦している。弊社が独自に集計したデータでは、都心3区(千代田、中央、港)における築10年以内の賃貸マンションの募集戸数は、コロナ禍を機に底を打ち、現状では2015年当時の水準まで増加している。

REIT(不動産投資信託)が保有する賃貸マンションの稼働率を見ても、やはり15年水準まで落ち込んでいる。昨春秋ごろからは

## 専門家に聞く コロナ禍での

## 投資の焦点

先行きが混沌とすることで、今後の投資はどこに着目すべきか。不動産のプロを直撃した。

オナーもいよいよ募集賃料を見直し始めた。それに他社が追随し、相場が押し下げられる要因となっている。

とくに苦戦している物件は、25平方メートル以下の狭小なワンルームタイプだ。広さを求める入居者が増えてきている。新築の供給が増加している江東区や墨田区で競合が激化。外国人留学生が多く滞在していた新宿区でも、転出超過が目立つ。現在の賃貸市場では、部屋数の多い物件が評価されている。同じ面積なら多少築年数が経過していても、ワンルームより1DKのほうがニーズは高い。これまで賃貸市場では中途半端な面積帯とされていた40平方メートルの1LDKについても、広さを求める入居者から反響がある。

コロナ禍当初に竣工したマンションは築1年が経過し、「新築」のカテゴリーから外れる。新築時のプレミアムを乗せた賃料で募集することはさらに難しくなり、仲介業者への広告費も3カ月分など今以上のインセンティブが必要に

なるだろう。

アベノミクス以降は都心部など人口が増えているエリアへの投資が加速してきた。しかし、足元では都心部でも転出数が超過する自治体が出現しており、立地戦略の見直しが求められる。

コロナの終息後もテレワークは

## 自分に合った投資スタイルを

健康家 社長

倉内 敬一



くらうち・けいいち 1974年生まれ。98年リクルート入社。その後不動産販売会社で1棟物件の売買を担当、2008年健康家入社。12年から現職。

**不** 動産投資の人気は依然として高い。行き場を失ったお金が不動産に流れ込んでいる。都心部の物件は4〜5%の表面利回りで取引されているが、金融商品で同程度の利回りを取るのには難しい。物件が資産として残ることも不動産投資の利点だ。

不動産投資はもともと、資産家のための運用手段だった。ビジネスパーソンにも門戸が開かれたの

一定程度定着するだろう。毎日通勤する必要がなくなれば、駅距離が物件の競争力を左右する絶対的な要素ではなくなる。感染リスクがほぼゼロになった状況でも企業がテレワークの継続を決めれば、郊外に転居する動きが活発になる可能性がある。

は最近だ。2000年代前半あたりから、ビジネスパーソン向けの不動産投資ローンを扱う金融機関が増えてきた。当時は投資家というよりも賃貸事業の経営者との自負を持った人が多かった。

この2〜3年はビジネスパーソン向け融資が厳しくなり、物件価格の1〜2割を頭金として求められるようになってきている。ただ弊社の会員向け調査では、給与所得の一定額を貯蓄に回したり、生活費を節約したりと、地道に資金を貯めて頭金をつくっている人は多い。新たに参入した投資家の中には、投資に対する知識があまりなく、われわれからすると心配になると、物件価格の高騰を受けて安価な築古戸建てを買う動きが目立つ。5

投資用に造られたマンションは、大規模修繕のための積立金が貯まっていけないなど管理組合の運営がひどいところが少なくない。得てして、住民が一時金を出し合って修繕することもなくなるので、建物はどんどんみすばらしくなっていく傾向にある。マンション管理組合の運営状態をある程度把握してから投資の判断をするとういだろう。

00万円ですぐ買った戸建てをリフォームして月5万円程度で貸し出すといった内容だ。利回りは魅力的だが、破損や漏水などリスクも相応に大きい。十分な知識なしに初心者が手を出すのはリスクだ。

1物件だけ購入して終えるならよいが、物件を買い増して資産を築くつもりなら、徹底した情報収集は欠かせない。書籍のほか、最近ではオンラインセミナーも増えている。講師の中には自分で投資をせず、業者への紹介料で利益を得ている人もいる。情報を鵜呑みにせず、取捨選択が大切だ。

物件を探す前に、自分が投資をする目的を明確にすべきだ。安定収益として長期的に保有するのか、途中で売却して早期に利益を確定させたいのか。がつつ稼ぎたい人にとって、利回りの低い新築マンションは物足りないだろう。面倒くさがりな人なら、手間のかかる築古の木造物件は薦めない。

焦って物件を購入する必要はない。じっくり探せば、これだと思いう物件は見つかる。欲しい物件の融資が出ないからと、しびれを切らして購入基準を妥協してはいけない。「物件を売りたい病」にかかぶれてはいけない。

(構成 梅咲恵司、一井純)