

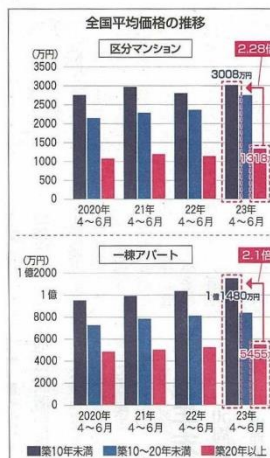
週刊

全国賃貸住宅新聞

2023年 10・9 No. 1576

発行所 株式会社全国賃貸住宅新聞社
東京都中央区銀座8-12-15
TEL 03(3543)6494(代表)
03(3543)6761(編集部) http://zenchin.com
大阪府西區江戸堀2-1-1
発行人 加賀光次郎 年間購読料19,800円

投資需要高まる中古不動産 新築の半額以下、顧客に広がり



※建築家提供資料を基に全国賃貸住宅新聞で作成

築古、価格差倍も
収益不動産の需要サイト「建美家」を運営する建美家(東京都千代田区)は、同サイトで取り扱う物件の統計データを公表。区分マンションと一棟アパートにおいては築年数によって倍以上の価格差が出ている。2023年第1四半期の4～6月における投資用区分マンションの全国平均価格は、築10年未満は、8300万円となった。一棟マンションは、第

高騰する土地や建築資材などの影響で新築物件の価格上昇が続く中、投資先として注目されるのが中古不動産だ。投資の対象種別によっては、新築との価格差が全国平均で半額以下のももあり、顧客層の広がりも見られる。

1四半期の全国平均で、築10年未満は築20年以上の1.85倍となる2億6881万円。築20年以上は1億4516万円となった。築10～20年未満は、2億4133万円だった。新型コロナウイルスの2020年以降、新築・中古価格の増加率の推移に大きな開きはないものの、底上げされた価格が投資の選択肢に影響を与えている可能性がある。

顧客層に単身女性
都内を中心に築10～25年の投資用区分マンションの売買仲介を行うGAs(ジーエス・テクノロジーズ)は、東京都区部では、収益不動産売買事業の売り上げが22年10月期に1.08億円となった。前期比51.6%増と好調だ。取り扱う中古区分の販売単価は2300万円程度で、広さは20～30㎡。成約顧客のボリュームゾーンは、平均年収800万円～1000万円の25～29歳で、国内のサラリーマン投資家が多い。21年度から22年度に変化した点として、顧客層に女性の単身者が増えてきたことを挙げる。コロナ下の外出制限などにより、資産形成・運用を考える時間が確保され、貯蓄から投資にシフトした印象があるという。「顧客が自らに合った投資商品を選定する中で、相対的に家賃の安さや、比較的安い物件が選ばれやすくなっていく(タックジュリアン聖也執行役員)」。買増し需要安定
都内の中古ワンルームマンション(以下、ワン

ルム)に特化した売買・管理を行う日本財託(東京都新宿区)は、既存顧客の買増し需要が堅調で、売買事業の売り上げは、22年9月期が約240億円。23年9月期は60億円超で着地する見込みだ。取り扱う物件は、都内のワンルームで、築20～30年を中心とする。平均販売価格は1600万円程度。顧客層の年収は500万円～1000万円。30～50代のサラリーマン投資家が多い。同社の特徴は、月間の成約件数130件前後のうち、6割以上を占める80～90代がターゲットであること。さらに、2～5件をまとめて購入する人が多くいる。橋本文治取締役は「当社の物件の賃料利回りは3・6～4・5%。コロナ下で物件価格が高止まりしてからは大きく下がっていない」と話す。複数の物件の購入が可能な中古ワンルームは、投資リスクを分散できる点をメリットとして挙げる。

問い合わせ月200件
関東圏を中心に、中古の一棟アパート・マンションの買い取り再販を行う武蔵コーポレーション(さいたま市)は、23年8月期の月間問い合わせ件数は約200件と、コロナ下以前の約160件と比較し0・8%増加した。22年8月期比では、横ばいで推移した。取り扱う物件は、すべて一棟もので、規模は20戸前後。鉄骨が4～5割、RC造が2～3割、残りが木造となる。築年数は30年が多く、顧客の平均年収は成約実績ベースで300万円～400万円。中小企業経営者や外資系企業勤務のサラリーマン投資家が多い。問い合わせ件数の推移について高橋友之取締役は「コロナ下で導入が進んだオンラインツールを活用し気軽に不動産投資の相談ができるようになり、潜在ニーズが引き出されたのでは」と話す。

2023年10月9日(月・祝)

全国賃貸住宅新聞 1面