

【トピックス】

● 東京 23 区オフィス空室率、緩やかに上昇：ザイマックス総研

ザイマックス不動産総合研究所は 7 月 27 日、「オフィスマーケットレポート東京 2022Q2」を発表した。

今期（2022 年 4～6 月期）の東京 23 区オフィスマーケットは、空室率は緩やかに上昇し、賃料は微減するなど、前期と同様の動きがみられた。空室率は前期から 0.31 ポイント上昇して 3.91% となった。解約予告済み・募集中の面積を加えた募集面積率は前期から 0.22 ポイント上昇して 6.31% となった。空室増減量は増加が 17.5 万坪、減少が 14.4 万坪と、9 四半期連続で空室の増加が減少を上回った。空室在庫の減少割合を示す空室消化率は前期から 1.9 ポイント減少して 24.8% と、2012Q2 以来 10 年ぶりに 25% を下回った。

新規賃料の水準を示す新規成約賃料インデックスは前期から 1 ポイント下落の 85 となった。新規賃料が上昇した物件の割合から下落した物件の割合を引いた成約賃料 DI は -3 と、7 四半期連続でマイナス圏となったものの、前期からは 23 ポイント上昇した。

[レポート：ザイマックス不動産総合研究所](#)

● 空き家所有者の相続登記義務化の認知は約 3 割：カチタス

カチタスは 7 月 25 日、「第 2 回 空き家所有者に関する全国動向調査(2022 年)」の結果を発表した。

空き家の相続について、家族と対話をしたことがある人の割合が +19.1 ポイント上昇し 52.4%。約半数はまだ対話をしていない。相続登記義務化の認知は +8.0 ポイント上昇し 31.2%。約 7 割弱は制度を知らない。

空き家を売却する選択肢として「不動産買取会社」が +16.0 ポイント上昇し、32.2%。売却先に求めることとして、一般的な要素である「信用・信頼できる(60.3%)」「高く買ってくれる(40.1%)」に次いで、「残置物を処理してくれる(26.8%)」という手離れの良さの要素が 3 位。

[プレスリリース：カチタス](#)

● 不動産投資家、コロナの影響は減衰も継続：野村不動産ソリューションズ

野村不動産ソリューションズは 7 月 22 日、「第 14 回 不動産投資に関する意識調査」の結果を発表した。

新型コロナウイルスの影響について、「影響を感じる」が昨年比 3.5pt 減の 35.6%、「以前は感じたが今は感じない」が 17.4% となり、徐々に影響は減衰しているが、現在も影響は続いている。

世界情勢の変化（世界同時株安、ウクライナ情勢等）の影響について、「影響があった」は 26% となった。

投資用物件の買い時について、「買い時はしばらく来ないと思う」が昨年比 12.5pt 増の 47.3% となった。

調査期間は 6 月 20 日（月）～6 月 30 日。有効回答数は 357。

[不動産に関する意識調査：野村不動産ソリューションズ](#)

● マンション管理適正評価制度の説明、約4割が実施：管理協

マンション管理業協会は7月21日、「マンション管理トレンド調査2022」の結果を発表した。回答社数は同協会会員の333社（93.8%）。

AI・IoT等先進技術の導入状況について、79%の会員社(263社)が、「WEB会議システム」を導入または検討中、71%の会員社(237社)が、「テレワーク」を導入または検討中、62%の会員社(208社)が、「管理組合収納口座の出納にネットバンキング」を導入または検討中と回答した。

2022年4月より施行された「管理計画認定制度(適正化法)」について、18%の会員社(60社)が管理物件に国の認定基準について説明を実施済み、55%の会員社(183社)が、管理物件所在の地方公共団体の施行に合わせて提案予定、24%の会員社(82社)が、特に検討していないと回答した。

また、同協会が4月からスタートした「マンション管理適正評価制度(協会)」について、41%の会員社(137社)が管理物件に制度の説明を実施、20%の会員社(67社)が年間計画を建てて管理物件に提案を実施、25%の会員社(85社)が特に提案予定はないと回答した。

[プレスリリース：マンション管理業協会](#)

● 住宅売却の経験者、8割以上が「仲介担当者探しは重要」：三菱地所リアルエステート

三菱地所リアルエステートサービスが運営する不動産売却仲介担当者マッチングサイト「TAQSIE」は7月20日、売却検討者・経験者約2万人を対象に「不動産売却に関するアンケート」の調査結果を発表した。

売却回数1~3回経験者の80%以上、モニター参加者の94%以上が、「仲介担当者探しは重要である」と感じている。売却がはじめての57.8%が「仲介担当者選びが手間である」と感じており、売却内容を重複して説明が必要があること、複数人とのコミュニケーションが煩雑であることが理由として挙げられた。モニター調査の88%が売却の相談前に担当者情報が知りたいと回答しており、担当者選びで求める情報としては、「企業名」「プロフィール」「売却実績」「得意なエリア」が重要な要素となっている。

[ニュース：三菱地所リアルエステートサービス](#)

● 23区の大規模オフィスビル供給、過去20年で最少：森トラスト

森トラストは7月5日、「東京23区の大規模オフィスビル供給量調査'22」を発表した。

2021年の大規模オフィスビルの供給量は61万㎡に留まり、過去20年で最も少ない供給量となった。2022年、2024年、2026年の供給量は絞られる一方、2023年、2025年は過去20年の平均供給量115万㎡を上回り、起伏の激しい供給環境となる。

2022-2023年は都心3区における供給が7割超を維持する。将来5年では、千代田区における供給割合が低下し、中央区と港区の割合が増加する。特に港区は全体の5割を占めることとなり、今後は港区を中心に供給が進む。過去5年では突出した供給量となっていた「大手町・丸の内・有楽町」が、将来5年では上位10地区から外れ、「虎ノ門・新橋」「白金・高輪」「芝・三田」「赤坂・六本木」「芝浦・海岸」といった、港区における開発が進む。

[ニュース：森トラスト](#)