

【トピックス】

● 高齢者の4人に1人以上、年齢を理由とした入居拒否を経験：R65

65歳以上の部屋探しを専門で支援するR65は7月3日、「65歳以上が賃貸住宅を借りにくい問題に関する実態調査」を発表した。

「65歳を超えて賃貸住宅の部屋探し経験のある高齢者」は、3人に1人以上（35.7%）。最も多い住み替え理由は「家賃の低い物件に住み替えるため（36.6%）」。

高齢者の4人に1人以上（26.8%）が、「年齢を理由とした賃貸住宅への入居拒否」を経験。そのうち、5回以上断られた経験がある人は11.9%で、収入による差はなし。

高齢者の4人に1人以上（26.8%）が「築40年以上」の賃貸住宅に在住。過半数（52.4%）が「築30年以上」。一方、「終の住処にしたい」と考える高齢者は19.6%

[プレスリリース/R65 \(PR TIMES\)](#)

● 23区の大規模オフィス供給量、22年は過去最低値更新：森トラスト

森トラストは6月30日、「東京23区の大規模オフィスビル供給量調査'23」の結果を発表した。

2022年の大規模オフィスビルの供給量は49万㎡に留まり、過去20年で最も少ない供給量を2年連続で更新。'23年は130万㎡、'25年は141万㎡と一定規模の供給があるが、'24年は69万㎡、'26年は66万㎡、'27年は74万㎡となり供給は絞られると推定した。

[プレスリリース/森トラスト \(PR TIMES\)](#)

● 住宅ローン利用者の4割に金利先高観：野村総合研究所

住宅金融支援機構は6月30日、「住宅ローン利用者の実態調査（2023年4月調査）」の結果を発表した。

利用した金利タイプは、「変動型」が約7割、「固定金利選択型」が約2割、「全期間固定型」が約1割で推移。今後1年間の住宅ローン金利見通しについて、約4割が「現状よりも上昇する」と予想。今後金利が上昇した場合の返済額増加への対応について、「変動型」利用者は「返済目処や資金余力があるので返済を継続する」、「固定期間選択型」利用者は「一部繰上返済」を考えている割合が高い。

[調査・研究/住宅金融支援機構](#)

● 住宅売却検討理由、「高いうちに売るため」が増加：リクルート

SUUMOリサーチセンターは6月28日、「2022年『住まいの売却検討者&実施者』調査（首都圏）」の結果を発表した。

売却理由で最も高いのは「売れるときに売るため」が30.2%、次いで「住む場所を変えるため」（28.9%）、「高いうちに売るため」（26.9%）が続く。2020年からの変化を見ると「高いうちに売るため」が6.4ポイント増加。

[ニュースリリース/リクルート](#)

● 2040 年度の新設住宅着工戸数、55 万戸へ減少：野村総合研究所

野村総合研究所は 6 月 22 日、「2023～2024 年度の新設着工戸数」「2022～2040 年のリフォーム市場規模」「2025～2040 年の住宅建設技能者数」の予測結果を発表した。

新設住宅着工戸数は、2022 年度の 86 万戸から 2024 年度には 55 万戸に減少すると予測。一方でリフォーム市場は、今後もわずかながら成長を続け、2040 年には 8 兆円台後半になると予測した（2022 年の市場規模は約 7.6 兆円）。住宅建設技能者（住宅の建設に関わる職業）は、2020 年の約 82 万人から 2040 年には約 51 万人まで減少すると予測した。

住宅建設技能者の減少による人手不足を踏まえると、2040 年度の建設需要を満たすためには、約 1.3 倍の生産性向上が求められると分析した。

[ニュースリリース/野村総合研究所](#)

● 社長の平均年齢、不動産業がトップの 62.5 歳：帝国データバンク

帝国データバンクは 6 月 15 日、『全国「社長年齢」分析調査（2022 年）』の結果を発表した。

2022 年時点の社長の平均年齢は 60.4 歳。32 年連続の上昇で過去最高を更新した。社長が交代した割合は 3.82%で、2010 年以降は 3%台後半で推移している。また、社長が引退する平均年齢は 68.8 歳であった。

社長平均年齢を業種別でみると、「不動産」が 62.5 歳で最も高く、80 歳以上の割合は 9.5%にのぼった。不動産業をより細かくみると「土地賃貸」が 66.6 歳であった。

[景気・経済動向記事：帝国データバンク](#)

● 不動産売却準備で押さえておくべきポイント、ローン残高の確認がトップ：アットホーム

アットホームは 6 月 21 日、『不動産のプロが選ぶ！「不動産売却準備で押さえておくべきポイント」ランキング』を発表した。調査対象は、不動産売却に携わったことがある全国のアットホーム加盟店（有効回答数：505 サンプル）。

不動産売却準備で押さえておくべきポイントについて「ローンの残債の確認をする」が 46.1%でトップ。不動産会社のコメントでは、「債務超過にならないか確認するため」、「抵当権を抹消するため」というコメントが上がった。2 位は「物件情報（所有者・面積・住宅ローンの名義など）の確認をする」。「単独所有か共有かを確認する」「接道や用途地域などの法令調査も重要」といったコメントが寄せられた。3 位は「売却する物件周辺の相場を把握する」で、不動産会社からは「適正価格で販売するため」といったコメントが寄せられた。また、「バブル時に購入した際の相場観の方がいる」といったコメントも見られた。

[ニュース：アットホーム](#)

● 賃貸マンション市場、市況感に変調の兆し：三菱地所リアルエステートサービス

三菱地所リアルエステートサービスは 5 月 31 日、「賃貸マンションマーケットの見通しとトレンド、課題に関するアンケート調査」の結果を発表した。調査対象は、東京 23 区または大阪市所在の賃貸マンション関連事業従事者（回答者数は 208 名）。

2023 年の賃貸マンション市場の見通しについて、現在は「拡大期～ピーク」にあるという見方が

大勢を占めており、半年後においても、過半は同様のマーケット見通しを示しているが、縮小に向かうという見方も拡大している。

マンション市場へ良い影響を及ぼす要因として、「都心部への人口回帰」「分譲マンションの価格高騰」「雇用拡大・賃金の上昇」「企業の働き方・リモートワーク動向」などが挙げられた一方、悪い影響を及ぼす要因として、「賃貸マンションの供給過剰」「物価・資源価格・人件費高騰」「金融引き締め（の可能性）」などが挙げられた。

[ニュース：三菱地所リアルエステートサービス](#)