価格高騰も軒並み取引回復

本紙 2021年度 売買仲介実績調査

主な不動産流通会社の2021年度（21年4月～22年3月）の売買仲介実績が出そろった。本紙アンケート調査結果からは新型コロナウイルス感染拡大に揺れる日本列島にあっても不動産取引が活発であることを数字が裏付けた。主要36社で手数料収入を増やしたのは34社、減らしたのは2社にとどまった。取扱件数は30社が増加し、減少は5社、変わらず1社となった。取扱高は31社が増やして5社が減らした。平均価格は30社が上昇し、下落に転じたのは6社のみと不動産価格の高騰も改めて浮き彫りとした。ただ、店舗数を見ると、前期から増加したのは14社、減少と変わらないが11社ずつで分けており、店舗展開では各社間で違い、それぞれの成熟度を反映しているとみられる。引き続き好調な不動産取引は22年度以降も続くのか。エネルギー価格の上昇に伴うインフレ経済と個人所得の伸び悩みで個人の消費意欲への影響に懸念が及び始めている。

主要不動産流通各社の2021年度（22年3月期）の売買仲介実績

企業・グループ名称	手数料収入（百万円）		手数料割合（%）		取扱件数		取扱高（百万円）		店舗数	
	金額	前期比（%）	リテール	ホール	件数	前期比（%）	金額	前期比（%）	期末	前期比
三井不動産リアルティグループ	90,120	17.4	–	–	41,183	6.9	1,892,665	21.0	291	5
東急リバブル	71,540	23.5	80	20	28,750	12.1	1,577,995	28.6	199	6
住友不動産販売	71,278	14.3	–	–	38,144	8.6	1,453,387	17.1	256	△13
野村不動産ソリューションズ	39,833	14.7	–	–	10,081	8.1	964,882	8.0	94	0
三井住友トラスト不動産	22,928	31.2	–	–	8,226	14.2	550,366	33.4	71	△1
三菱UFJ不動産販売	19,003	28.9	–	–	4,652	8.0	450,168	27.3	35	△7
みずほ不動産販売	17,767	17.2	–	–	3,978	10.4	428,610	15.9	49	△1
オープンハウス	15,051	12.4	–	–	8,268	14.3	362,430	23.6	62	10
積水ハウス不動産グループ	12,684	13.8	–	–	7,973	△1.3	287,876	22.7	115	0
東宝ハウスグループ	10,865	4.0	100	0	6,217	1.9	226,996	5.9	19	0
三菱地所リアルエステートサービス	8,961	21.6	–	–	1,118	19.9	273,926	5.2	9	△1
住友林業ホームサービス	7,919	24.1	–	–	4,733	15.4	181,409	19.6	46	△1
大京穴吹不動産	7,676	9.9	–	–	5,313	△3.6	167,550	5.8	74	0
大和ハウスグループ	7,255	2.3	90	10	4,290	4.8	165,979	△2.3	117	△1
大成有楽不動産販売グループ	7,092	18.6	88	12	4,094	11.2	169,425	18.4	36	△4
福屋ホールディングス	6,940	△0.8	–	–	7,951	△5.2	140,212	1.9	95	△1
近鉄不動産	6,325	18.0	96	4	4,446	7.0	116,557	9.0	46	0
スターツグループ	5,122	2.3	47	53	2,204	6.1	116,483	△1.9	104	2
東京建物不動産販売	4,770	32.2	20	80	1,139	12.4	173,591	29.7	13	2
三菱地所ハウスネット	4,752	32.3	–	–	1,948	20.5	106,156	26.3	36	1
リスト サザビーズ インターナショナル リアルティ	3,950	17.9	95	5	1,404	5.3	85,813	36.3	10	0
中央日土地ソリューションズ	3,811	29.8	6	94	321	6.3	131,157	44.6	7	△3
長谷エリアルエステート	3,729	17.3	–	–	2,111	5.2	84,231	5.8	41	2
ポラスグループ	3,350	23.0	100	0	2,845	13.3	71,588	26.8	62	3
伊藤忠ハウジング	2,578	37.5	100	0	1,905	0.0	92,360	△6.8	2	0
小田急不動産	2,449	30.1	–	–	1,337	6.8	54,444	31.6	16	△2
メルディアリアルティ	1,869	23.2	100	0	832	23.4	38,377	18.8	8	1
ナイス	1,638	21.4	–	–	1,187	7.4	44,689	12.7	15	0
京王不動産	1,361	40.6	100	0	743	19.8	31,275	35.4	12	1
相鉄不動産販売	1,319	47.4	83.0	17.0	631	3.4	31,081	78.1	8	0
阪急阪神不動産	1,275	19.9	90.9	9.1	766	15.0	35,966	43.1	13	1
朝日住宅	1,153	1.0	100	0	892	△6.8	27,291	4.7	9	0
京急不動産	808	20.2	100	0	466	12.8	18,337	37.6	10	0
REDS	682	24.2	100	0	628	19.8	30,720	21.9	6	1
センチュリー21	30,624	2.8	–	–	26,629	0.4	639,991	△0.3	991	2
イエステーション	6,060	△0.7	–	–	7,472	△0.8	202,011	△0.7	164	22

（注）原則、売買仲介のみの実績で両手仲介の件数は1件でカウント。前期比は前年同期実績比増減率。△はマイナス。手数料割合の「ホール」はホールセールの略。「－」は未回答。三井不動産リアルティグループは売買仲介手数料に賃貸仲介手数料・賃貸管理収益・関連収益等を含む。住友不動産販売は手数料収入に賃貸仲介含む。東急リバブルは手数料収入に賃貸仲介・賃貸関連収益含む。積水ハウス不動産グループは1月期決算。住友林業ホームサービスは12月期決算。スターツグループはスターツ直営ピタットハウスのみの集計数値。リスト サザビーズ インターナショナル リアルティは12月決算。三菱地所ハウスネットは20年10月アーバンライフ住宅販売と合併、手数料収入に賃貸仲介手数料含む。東京建物不動産販売は12月決算。伊藤忠ハウジングは新築マンション販売代理含む。センチュリー21は加盟店実績合計値。メルディアリアルティは8月期決算のため21年3～22年2月の集計値。

手数料収入も急伸 旺盛な需要を反映

業界最大手の三井不動産リアルティは、首都圏の取引がけん引し、取引単価の上昇により取扱高が増加した。取締役専務執行役員の正木条氏は、「想定していたよりも大型案件が寄与した。都心の単価は1割超の伸びを示した」と話す。個人仲介のリテールも法人取引のホールも好調に推移し、取扱件数を見ると、4万1183件は過去3番目の高水準となり、取扱高としては過去最高を記録した。

東急リバブルは、「平均取扱価格が上昇した。リテール・ホールセールともに好調に推移し、成約件数と手数料収入はいずれも過去最高を記録した」といい、手数料収入で住友不動産販売を抜いて2位に浮上した。3位の住友不動産販売は、取扱件数が2期ぶりに過去最高を更新した。昨年9月に導入した「ステップオークション」の効果を実感しており、中古マンション取引を中心に成約件数を伸ばした。23年3月期にスタートする第9次中期経営計画で「クルーブの連携強化でシェア拡大を狙う。野村不動産ソリューションズも取扱高と取扱件数の増加が実績を押し上げた。

銀行系仲介会社は、実需と投資の両方を取り込み好調な実績を上げた。みずほ不動産販売は、「上期は投資用、下期は事業用が売り上げをけん引し、上期・下期・通期のいずれの実績も過去最高を更新した」という。特に企業オーナーや地主、金融資産家などの富裕層の旺盛なニーズに支えられ、平均取扱価格は1億774万円（前年度比4・9%上昇）となった。事業法人のオフィス床の見直し、相続・事業承継に伴う資産処分といった資産の組み換えニーズなど単価の高い取引を多く取り込んだ。

三菱UFJ不動産販売でも取引単価が伸びたことで平均取扱価格は9676万円（同17・9%上昇）と1億円に迫る水準まで押し上げた。三井住友トラスト不動産の平均価格は6690万円と平均的だが、前年度比での上昇率は16・8%と大きく伸ばした。

関西地盤の近鉄不動産では、「売却の新規媒介件数が横ばい状態で例年よりも少なかったが、買いの反響は前年に比べると旺盛で在庫がはけていく1年だった」と振り返り、同社の手数料収入は過去最高値になった。福屋ホールディングスは、取扱高を増やしたものの、手数料収入と取扱件数が減少した。「大阪市内の取引は中古マンションの需要が大きく落ち込んだ。同市外の取引では、戸建て住宅の需要が落ち込み、マンション需要が上昇している傾向にある」とする。阪急阪神不動産でも、「年間を通じて購入意欲が高い状況だったため、成約件数は増加した。ただ、査定依頼件数が少ない状況が続いたことで競合他社との競合が激化した」といい、その競合のあおりを受けて媒介取得と媒介在庫の件数はいずれも前年を下回ったとする。

法人取引の強い三菱地所リアルエステートサービスは、「投資需要が堅調でJリートの資産入れ替えや事業法人によるセール&リースバックの売却など大型物件が成約し、市場回復を引っ張っている。コロナの影響は前年度と比べると限定的」と実感する。平均の取引額は2億円を超えた。市場全体としては売り物件が不足してマッチングが難しい状況が続いているとする。中央日土地ソリューションズでは、平均取扱価格を4億円台に乗せて前年比で36%上昇した。投資用不動産の購入ニーズが底堅い。同社によれば、「大口の収益物件の取引が複数あり、ホールセールを中心に伸ばした。利回りは低水準が続くものの、優良物件の売却が限定的なため売主優位の取引が多くみられた」と話す。今回の仲介実績は売買取引の好調を印象づけた。

（記事6面に続く）

あいさつする石破会長

自民党CLT議連
中高層での推進へ政府に提言
将来の立法化も視野に

自由民主党の「CLTで地方創生を実現する議員連盟」（石破茂会長）は5月26日に衆議院第2議員会館で第11回総会を開き、中高層建築物におけるCLTの利用促進へ向けて政府に申し入れる提言をまとめた。木材関連産業の振興による中山間地域など地方圏の活性化を目指し、CLTの普及促進を図る議連。

同議連は中高層建築物においてCLTの利活用が進んでいない現状を重く見て、その課題と解決に向けた対策を整理。同総会で得た参加議員の了承を踏まえ、近く松野博一内閣官房長官へ同提言の申し入れを行う方針だ。

同提言では、中高層建築物におけるCLT普及の課題として「耐火構造の基準が厳しい」「部材や設計が標準化・規格化されていない」という見直し」「官民協働による部材等の標準化」を提言。規制緩和と官民連携体制の強化、先導的事業に対する補助などを政府に求めていく。

加えて石破会長は、「CLT普及促進へ向けた基本法の制定も視野に入れ、議論を重ねていきたい」と語った。

ルーブルマンションシリーズ
TFD Corporation
株式会社TFDコーポレーション
求む。マンション用地。TEL 03(5563)0211

い続けて17年、全国のお困り不動産買取専門。
再建築不可（法律）
契約不適合（瑕疵）（物理・環境・心理）
接地・借地・事故・事件・持分・狭小・違反建築etc.
エリア問わず。住居用・事業用・収益用・リゾート・地方まで★
永久保存版 秘密厳守致します
東京都知事免許(4)第84221号 代表取締役：高橋 博
〒168-0082 東京都杉並区久我山2-25-19 携帯 090-1503-9417
有限会社ヒロプロモーション
〒107-0052 東京都港区赤坂6-10-39
TEL 03-6435-5556 FAX 03-6435-5557
mail.h.p@mf.point.ne.jp HP www.hiropromotion.com
手数料 5%

令和4年度 1級・2級建築士 試験支援サービス
学習用教材 期間限定 プロ講師の講義
無料でお届け!!
受験生応援キャンペーン
お申込みは
全国 合格者占有率 No.1
令和3年度 1級建築士 学科・設計製図試験
全国 ストレート 合格者占有率 59.2%
総合資格 検索
総合資格学院
www.shikaku.co.jp

今週の 資格の動き

不動産仲介士資格認定試験（ＣＢＴ方式、6月30日まで）
社会保険労務士試験申し込み受付中（5月31日まで、試験は8月28日）
☆6月
●再開発プランナー試験受験申し込み受け付け開始（試験は8月21日）
☆7月
3日
●司法書士試験
下旬から8月上旬
●土地家屋調査士試験受験申し込み受け付け

大言

宅からマンションへの住み替えを考えている。現在住んでいる住まいは半世紀を超える築古であることと、足が悪く2階に上がることがきつくフラットな空間で生活したいという。戸建て住宅を1億円超と強気で売り出しているが、周辺の新築も中古も分譲マンションの値段は上がっている。次に住む住宅を探すのも容易ではない

▼レインズのデータを見ると、首都圏の中古住宅流通は、年明けから成約件数が下がり基調であるが、東京23区は依然として過去10年で高水準の成約件数であることを考えると、東京周辺が全体の下押し圧力になっているとみられる。

▼郊外への動きに

コロナ郊外 ミスリード？

ない。ムードに流されない分析が必要だ。

可能性を指摘する声も聞かれる。不動産流通経営協会の竹村信昭理事長は、「コロナ前に戻ることは難しい。コロナ前に比べれば郊外を目指す動きはあるがそれだけではない」と指摘する。

▼スローガン的な〝コロナで郊外の時代〟とのテレビ報道などを信じて郊外に住宅を購入して将来失敗という人が出てもおかしくない。住宅価格水準を考えれば、都市から郊外には出やすいが、逆に生活拠点を戻すことは容易ではない。郊外の自宅を売却してもローンを完済しきれなかったり、完済できても、その手残り資金では都市で住宅に到底手が届かない状況は珍しくなく