

## 新築マンション価格、過去最高を記録。はたして不動産は今買いなのか、売りなのか！？

不動産経済研究所が18日に発表した2021年度上半期（4～9月）の新築マンションの1戸当たりの平均価格は首都圏（1都3県）で前年同期比10.1%増の6702万円となり、1973年の調査開始以来、上半期として最高を記録しました。近年の新型コロナウイルスの影響で不況が続く日本経済ですが、はたして今不動産は買うべきなのでしょう。それとも売るべきなのでしょう。不動産アナリストの佐久間敬一氏が解説します。



### —現在マンションの価格が高騰しているそうですが、要因として何が考えられますか。

新築マンション、中古マンション共に2020年頃から、1戸当たりの平均価格が軒並み値上がりしているのですが、その要因として3点考えられます。まず、新型コロナウイルスの影響で重大なコンテナ不足に陥り、建築の主な資材である木材が海外から入ってこなくなり価格が高騰したこと。そして、自粛ムードで人の動きが鈍くなるなか「この状況で売っても高く売れないだろう」という消費者心理が働いたことによって、物件を新規に売りに出す人が減少する“売り控え”が起きたことが挙げられます。

さらに、在宅勤務やリモートワークの普及により家にいる時間が長くなったことで、一時は地方移住が促進されましたが、実際のところたまの出社の負担を減らしたいという考えから「都心回帰」が進み、都心のマンションを中心として現在価格の高騰が起きていると言えます。

### —今物件の売却を行えば高値がつくということでしょうか。

一概には言えませんが、現状そういった傾向にあります。今回の新型コロナウイルスの感染拡大により多くの人の“住まいへの関心”が高まりました。ライフスタイルの変化で、住まいの設備や環境をより良くし、お家時間をこれまでより充実したものにしようという動きが盛んになったのです。しかし、先述したとおり物件の“売り控え”が起きたことで「マンションのニーズが多いのに在庫が少ない」という品薄状態になり、需給バランスが崩れ、マンションの価値自体が高まっているのです。

## —今後コロナは経済にどのような影響を与えるのでしょうか。

現在雇用情勢は一旦落ち着きつつありますが、徐々に給与カットによる影響が懸念されます。今はまだ顕著化されていない“各家庭へのコロナの影響”はこれから顕著化していく可能性が高く、例えば航空業界の全日本空輸(ANA)は希望退職を募集し、年収ベースでも3割減の給与カットが行われました。他の業界や企業に同じことが相次ぐのは必至で、どの企業も売り上げの拡大が見込めないことから人件費やオフィスコストの削減が急務となっています。さらに、労働時間や残業の減少による給与カットにより、今まで払っていた住宅ローンの支払いに困窮する人が今後も増加すると予想しています。

## —ローンが支払えなくなるとどうなるのでしょうか。

一般的に住宅ローンの滞納が何ヶ月も続くと手元に競売通知が届き、住み慣れた家を突然退去させられるなどの事態に陥ってしまいます。ほとんどの場合、競売で売却した時の価格は一般の売却と比べて大幅に安い価格で取引されることが多いので、自宅を手放した上に多くの債務が手元に残ってしまうこととなります。そういった「競売」などの強制的売却ではなく、ご自身の意思により、通常に近い形で不動産の売却が行える方法として「任意売却」があります。任意売却は、ローン問題を円満に解決するうえで最も有効な方法だと言われていますが、債権者や物件購入者への交渉が必要不可欠になるので、ご自身でそれら全てを行うのは容易ではありません。当社には、それらの交渉を専門とする相談員が多数在籍しており、競売回避のための様々なご提案をさせていただきます。



佐久間氏が住宅ローンの相談を受ける中で最も多いのが、子供の学区の関係などで「任意売却後もこのまま自宅に住み続けたい」という声だといいます。通常“売却”というと自宅を手放すことが最低条件のように思えますが、株式会社イースタイルは任意売却後も自宅に住み続けることのできる「オーナーチェンジプラン」を提案しています。物件の保有目的での業者や投資家に買主になってもらうことで、任意売却後は家賃を払いながら賃貸として変わらず自宅に住み続けることができるそうです。他にも、経済的に余裕ができた場合は、物件を買い戻して所有権を取り戻す「買い戻しプラン」や、ゆっくりと物件の売却を行いたい人の為に、一旦イースタイルで物件を買い取り競売を取り下げた上で、じっくりと販売活動をして少しでも高く売却する「買い取りプラン」など4つのプランが用意されています。

相談費用は、完全無料。成約して初めて、法定の手数料（売買金額 3%+6 万円と消費税）が掛かりますが、この手数料は売買代金から捻出できるので、売却が成功した際も相談者が現金であらかじめ用意しておかなければいけない金額はないといえます。また、任意売却の場合、複数業者との二重契約はできませんが、助言は可能で現在別の任意売却業者に依頼している場合でも「セカンドオピニオン」としての相談も引き受けています。もしもローンの返済が滞り、「競売」の可能性が頭をよぎったら、一人で悩まず早い段階でプロに相談することが、その後の選択肢を増やすことにもつながります。

## ▼会社概要

商号 : 株式会社イースタイル  
所在地 : 〒210-0006 神奈川県川崎市川崎区砂子 1-5-3  
代表者 : 代表取締役社長 江頭 徹  
連絡先 : TEL 044-201-7368 FAX 044-201-7369  
URL : <http://www.e-style1.co.jp/>  
加入団体 : (社) 神奈川県宅地建物取引業協会  
(社) 全国宅地建物取引業保証協会  
設立 : 平成 18 年 6 月



## ▼運営サイト「いい任売.jp」

お電話、メール(24 時間年中無休受付)  
相談費用 : 無料  
TEL : 0120-281-589  
URL : <http://e-ninbai.jp/>

### 本件に関するお問い合わせ先

<本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先>  
株式会社イースタイル広報事務局 担当: 小林、高橋  
TEL: 045-410-1131 FAX: 045-410-1132 E-MAIL: media@e-style1.co.jp