

住宅新報

2019年
11月26日号
(令和元年)
第3643号週刊
◎株式会社 住宅新報
©住宅新報 2019年
1948年6月18日第3種郵便物認可

発行/毎週火曜日
1部 440円 (本体400円+税)
定期購読料 (送料込み)
6ヵ月 9,350円 (本体8,500円+税)
1ヵ年 17,600円 (本体16,000円+税)
本社/〒105-0001 東京都港区
虎ノ門3-11-165VAV TTビル
電話 03-6403-7800 FAX 03-6403-7825
支社/〒754-1-0046 大阪府中央区
平野町1-1-13 平野東八ビル
電話 06-6202-6541 FAX 06-6202-6129
Web版はこちらへ
住宅新報 検索



新日本建物
事業用地求む
マンション ホテル
商業ビル オフィス
03(5962)0775
http://www.kksnt.co.jp

今週の紙面
国土省国土審企画部会
不明地対策などの中間骨子案 2面
「新たな総合的土地政策」に向けた
議論を集約し、所有者の責務を明記
千葉県と業界団体が空き家
マッチング事業で連携 6面
すまいのリユースネットでは、空
き家利用者の使用目的なども掲載
創業20周年ランドネット
榮章博社長に聞く 7面
ITと不動産流通の融合を夢見て起
業し、今後は株式上場や海外進出も
五輪後の不動産市場は

主要流通会社32社が回答

取扱単価の上昇続く

手数料収入、二桁上昇は3割弱

不動産流通各社の「19年度(20年3月期)中間期」の売買仲介実績がまとまった。アンケート対象32社のうち手数料収入が前期比プラスとなったのは21社。更に二桁増となったのは8社で、全体の25%にとどまった。他方、前期比マイナスとなった企業は9社で全体の3割弱となった。取扱件数は増加17社、減少13社とほぼ二極化。10月の消費税増税に伴う駆け込み需要は見受けられなかったという企業が大半だったが、取扱単価の上昇でカバーしたとの声は目立った。取扱高は全体の7割を超え、23社が増加し、このうち半分の12社は一桁の増加となった。

19年度中間期 売買仲介実績

リテールが堅調
大手4社を見ると、上期はリテールが好調。「売り」「買い」の反響をつかみ、手数料収入・取扱件数、取扱高が増加した。

三井不動産リアルティグループは、リテール、ホールセル共に取扱件数が増加したため、手数料収入・取扱高も前期比プラスとなった。リテールは取扱件数が全面的に

前年を上回り、特に札幌、関西エリアが好調。「リテールの売却・購入に関する問い合わせ数が共に前年を上回っており、不動産マーケットは堅調に推移した」と同社。

住友不動産販売は、取扱件数・取扱高共に過去最高を更新し、増収増益となった。主力の仲介事業で個人の中古住宅取引が活発。特に東京23区でも山手線内や沿線を中心とした都市エリアで、取引件数

および価格も上昇しており、中古住宅取引もけん引した。東急リアルティは、リテール仲介における実需が堅調に伸び、成約件数・手数料収入共に前年を上回った。

野村不動産グループでは、リテールは手数料収入・取扱件数・取扱高のいずれも一桁増となった。中古マンション取引が好調で、首都圏では特に「買い」の反響を多く獲得。また、ホールでは取扱件数が

主要不動産流通各社の「2019年度(20年3月期)中間期」の売買仲介実績

会社名	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	前期末	前期比
三井不動産リアルティグループ	42,142	5.1%	—	—	21,835	8.8%	863,158	8.5%	281	1
住友不動産販売	35,032	3.7%	—	—	19,769	8.1%	656,765	3.5%	271	3
東急リアルティ	31,047	—	80.0	20.0	13,300	6.7%	652,912	8.8%	189	10
野村不動産グループ	17,036	11.7%	70.0	30.0	4,817	10.1%	412,921	15.9%	89	4
三井住友トラスト不動産	10,267	0.3%	—	—	3,847	▲0.6%	235,001	▲3.3%	72	0
三菱UFJ不動産販売	7,866	▲11.9%	—	—	2,578	▲9.0%	192,253	▲9.3%	47	2
みずほ不動産販売	7,283	3.5%	32.2	67.8	1,926	▲2.0%	197,169	15.6%	42	0
積水ハウスグループ	6,111	9.3%	—	—	4,248	2.7%	124,087	6.9%	100	2
オープンハウス	5,554	—	100.0	0.0	2,887	—	119,641	—	42	10
東宝ハウスグループ	4,313	21.1%	100.0	0.0	2,843	14.9%	90,591	18.4%	16	1
大京次次不動産	4,242	15.4%	—	—	3,218	0.4%	84,797	8.6%	76	1
大和ハウスグループ	3,603	▲7.5%	—	—	1,911	6.3%	116,397	17.6%	73	—
住友林業ホームサービス	3,402	12.9%	—	—	2,141	3.9%	75,913	17.3%	50	1
大成有楽不動産販売グループ	3,396	5.1%	87.0	13.0	2,046	1.1%	91,634	28.1%	40	1
三菱地所リアルエステートサービス	3,389	▲23.4%	—	—	463	▲9.0%	94,098	▲38.6%	9	1
近鉄不動産	3,044	8.7%	94.0	6.0	2,090	0.0%	56,847	▲0.1%	46	2
スターツグループ	2,483	▲0.6%	49.0	51.0	1,392	11.5%	63,802	0.5%	106	2
東京建物不動産販売	1,923	2.5%	28.2	73.8	511	▲1.2%	61,247	7.2%	11	▲3
長谷工リアルエステート	1,850	6.9%	—	—	960	▲0.6%	50,454	15.4%	37	2
三菱地所ハウスネット	1,437	13.4%	—	—	744	13.8%	39,680	14.2%	22	3
ポラスグループ	1,394	5.4%	100.0	0.0	1,312	5.8%	28,433	5.3%	50	2
日本土地建物販売	1,303	30.3%	12.0	88.0	144	▲2.0%	37,934	9.5%	9	0
リスト・サザーズ インターナショナルリアルティ	1,285	▲24.4%	93.8	6.2	618	▲11.8%	29,215	▲16.0%	10	0
小田急不動産	1,006	▲1.1%	—	—	607	▲4.0%	22,487	8.3%	20	0
すてきなグループ(連結)	851	▲4.8%	—	—	556	11.8%	30,490	21.2%	15	▲1
朝日住宅	635	10.1%	100.0	0.0	512	6.4%	15,384	18.2%	6	0
相鉄不動産販売	508	▲0.6%	—	—	330	▲0.3%	9,387	▲3.2%	7	0
京王不動産	480	▲21.1%	100.0	0.0	316	▲0.6%	10,354	▲23.8%	11	0
京急不動産	445	24.0%	—	—	237	▲9.9%	10,534	27.5%	12	0
センチュリー21	15,771	2.9%	—	—	13,088	▲0.9%	320,278	▲5.5%	968	21
イエスターション	3,195	2.2%	93.5	6.5	4,107	0.6%	63,528	10.7%	142	0
MEホールディングス	1,889	8.7%	—	—	1,061	8.6%	27,248	3.9%	8	0

(注) 前掲、売買仲介のみの中で手数料引1件でカウント。前掲は前年同月実績比増減率。▲はマイナス。手数料割合のホールセルを〇、一は半田。三井不動産リアルティグループは、売買仲介手数料収入に、賃貸仲介手数料、賃貸管理収益、間接収益等を含む。住友不動産販売は、手数料収入に賃貸仲介を含む。東急リアルティは、19年度中間期の手数料収入は賃貸仲介および賃貸管理収益を含む。大京次次は2019年9月期から仲介手数料の収益認識基準を、契約日基準の決済日基準に変更。東宝ハウスグループは東京23区の新小倉駅が2019年7月1日オープンした16社になった。東京建物不動産販売は12月期決算。リスト・サザーズはインターナショナルリアルティは12月期決算。センチュリー21はセンチュリー21グループの合併報告。



「PARK VILLAGE」のD棟とE棟の一部住戸が新たな販売対象になる

販売価格はSEAで7570万円(間取り3LDK)〜1億1900万円(同4LDK)、最価値帯は9600万円

第1期2次販売を開始

HARUMI FLAG

三井不動産レジデンシャルなど10社は、「HARUMI FLAG」(東京都中央区晴海5丁目)の第1期2次販売を11月22日から11月30日まで実施する。販売戸数は「S」(同PARK) 2021戸の計340戸。また、新街区「SUN VILLAGE」の事前入会を20年1月上旬から開始し、案内会前(これまで)の販売状況や購入者属性、新街区の販売スケジュールなどを公表する予定だ。

EA VILLAGE (A棟、B棟、D棟) (以下SE VILLAGE) (A棟、B棟、C棟、D棟、E棟、F棟) (同PARK) 2021戸の計340戸。また、新街区「SUN VILLAGE」の事前入会を20年1月上旬から開始し、案内会前(これまで)の販売状況や購入者属性、新街区の販売スケジュールなどを公表する予定だ。

減少したものの、案件の大型化により取扱高が上昇し、手数料収入は増加した。

信託銀行系は、みずほ不動産販売が手数料収入・取扱高で前年同期を上回った。取扱件数の減少を取扱単価の上昇でカバーしており、取扱高は二桁増。下期では「法人取引」の件数減も見込まれるため、エンド向けのフォローも強化していく」と同社と語る。

法人取引の比重が大きい各社は取扱単価の影響を受け、手数料収入はおおむね増加した。取扱単価が上昇した東京建物不動産販売は、手数料収入・取扱高共に増加。日本土地建物販売は、取扱単価の上昇に加えてホール取引の比率も増加したため、手数料収入が二桁増となった。三菱地所リアルエステートサービスは、大型案件が多かった前年同期から取引件数が減少したため、減収減益。問い合わせ件数も増加し、成約率も向上しているが、案件は小型化しているという。

独自取り組みが奏功もそのほかの企業も独自の取り組みで手数料収入を伸ばした。東宝ハウスグループは、手数料収入・取扱高、取扱件数も二桁増。社内整備などで社員の手当率向上を図ると共に、「中古マンション」や戸建ての売却委任に注力

住宅系では、積水ハウスグループ、住友林業ホームサービスが手数料収入を増やした。ポラスグループは、手数料収入・取扱件数・取扱高のいずれも増加。今後は自社施工住宅の売却が出たときに受託できるように、仲介プラットフォームなど様々な提案を進めていく考えだ。

鉄系系では、近鉄不動産は手数料率が上昇したため、手数料収入が増加。特に大阪府東部や名古屋・三重エリアでは土地取引の取扱件数・取扱高が好調だった。小田急不動産は、消費税増収や外部環境によりリテール収入が減少。都心エリアの営業店舗ではマンション価格の高騰により、高値で受託した物件が多く、成約に至るまで長期間を要している」と同社と語る。