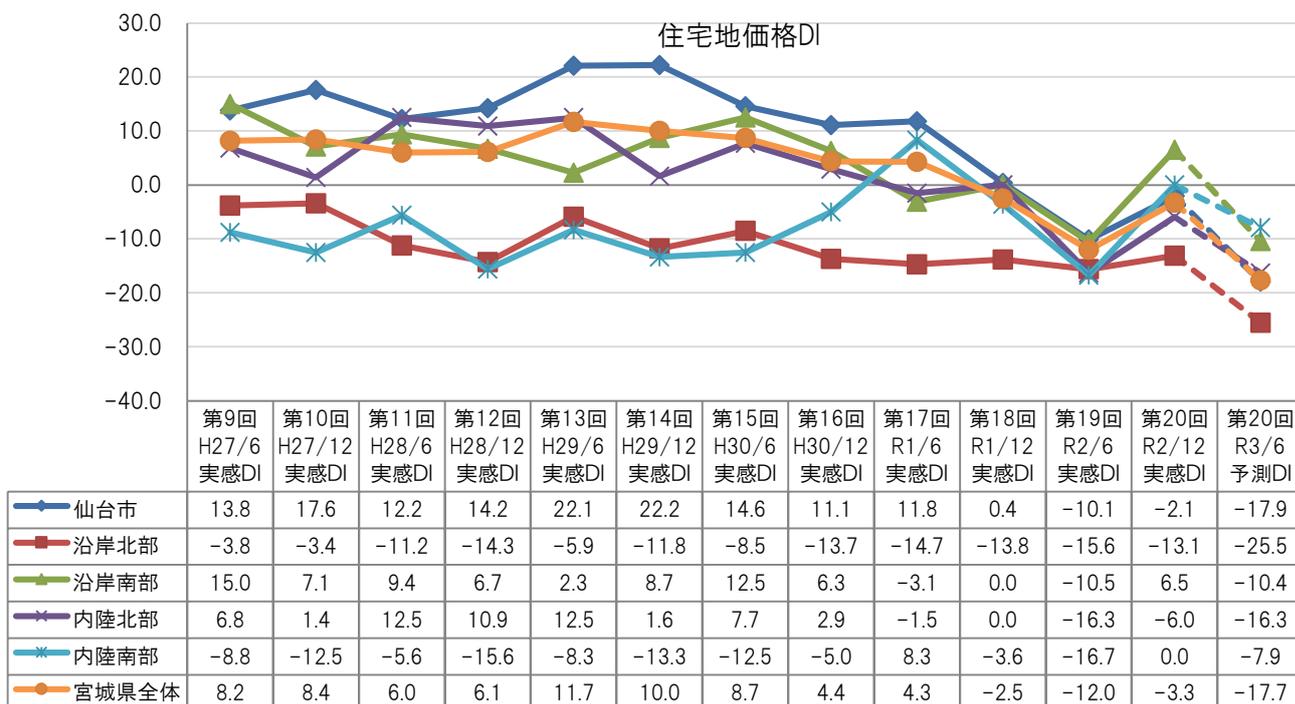


2) データ分析

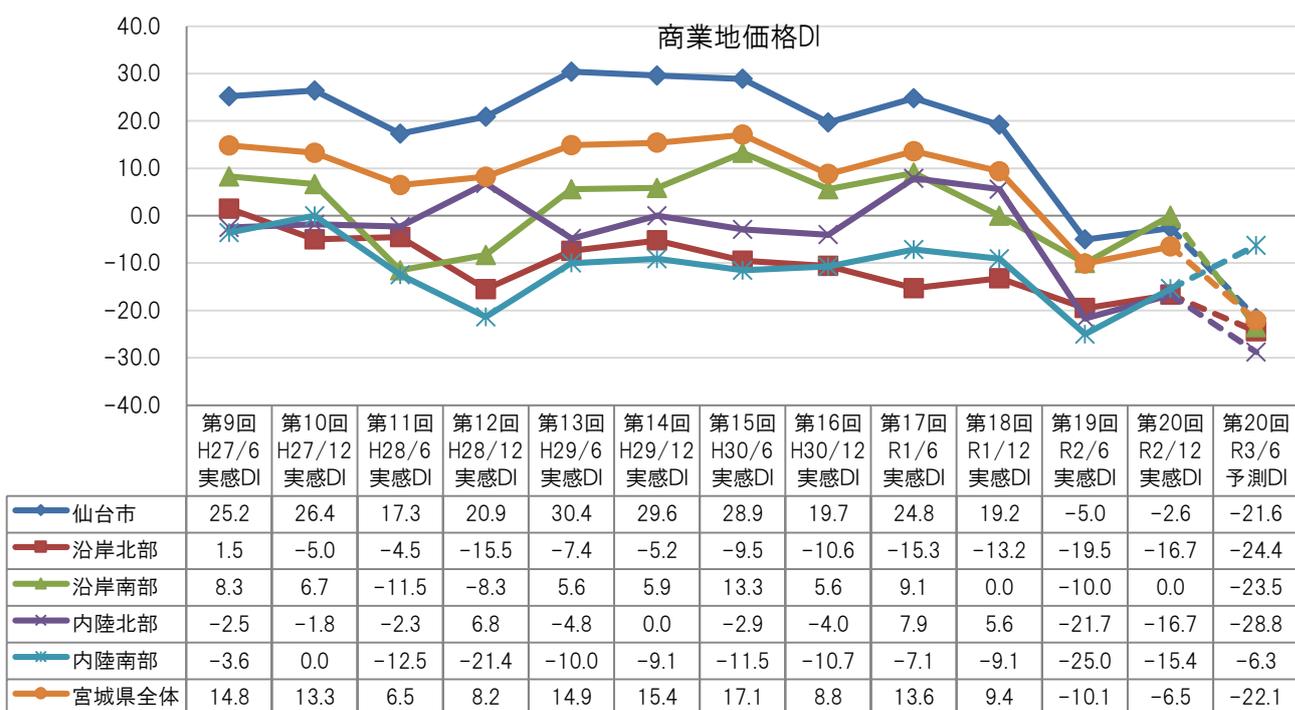
【価格の動向】

① 住宅地価格



- 住宅地の取引価格DIは、県全体で-3.3ポイントとなり、前回調査から8.7ポイント改善した。緊急事態宣言が解除されて以降、停滞していた不動産市場が徐々に動き出したことで需要が回復してきたことが要因の一つとして挙げられるが、沿岸北部の改善はあまり見られず、引き続き二桁のマイナスが続いており、地区によって差が出ている。
- コロナ禍による経済の先行き不透明感により、今後は企業業績や雇用環境の悪化、収入の減少等から住宅の買控え、住宅ローン支払いの延滞等を懸念する意見もあり、6ヶ月後の県全体の予測DIは-17.7ポイントと再びマイナス幅が拡大となった。

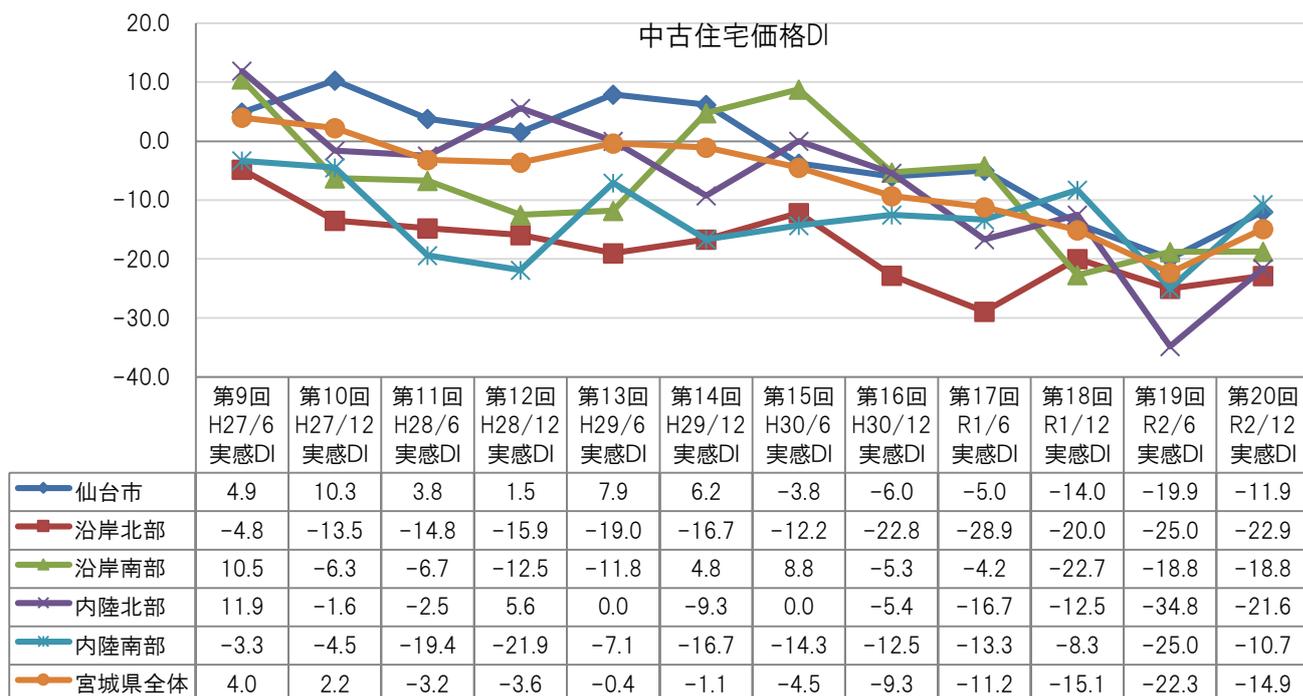
② 商業地価格



- 商業地の取引価格DIは、県全体で-6.5ポイントとなり、前回調査から3.6ポイント改善した。仙台市は引き続きマイナスであるが、マイナス幅は若干縮小しており、様子見といった状況が窺える。
- コロナ禍による経済の先行き不透明感から、今後、飲食店やサービス店舗等を中心とした賃料減額やテナントの退去等による収益力の低下が懸念されており、6ヶ月後の予測DIについては、内陸南部を除き再び大幅なマイナスとなった。

【価格の動向2】

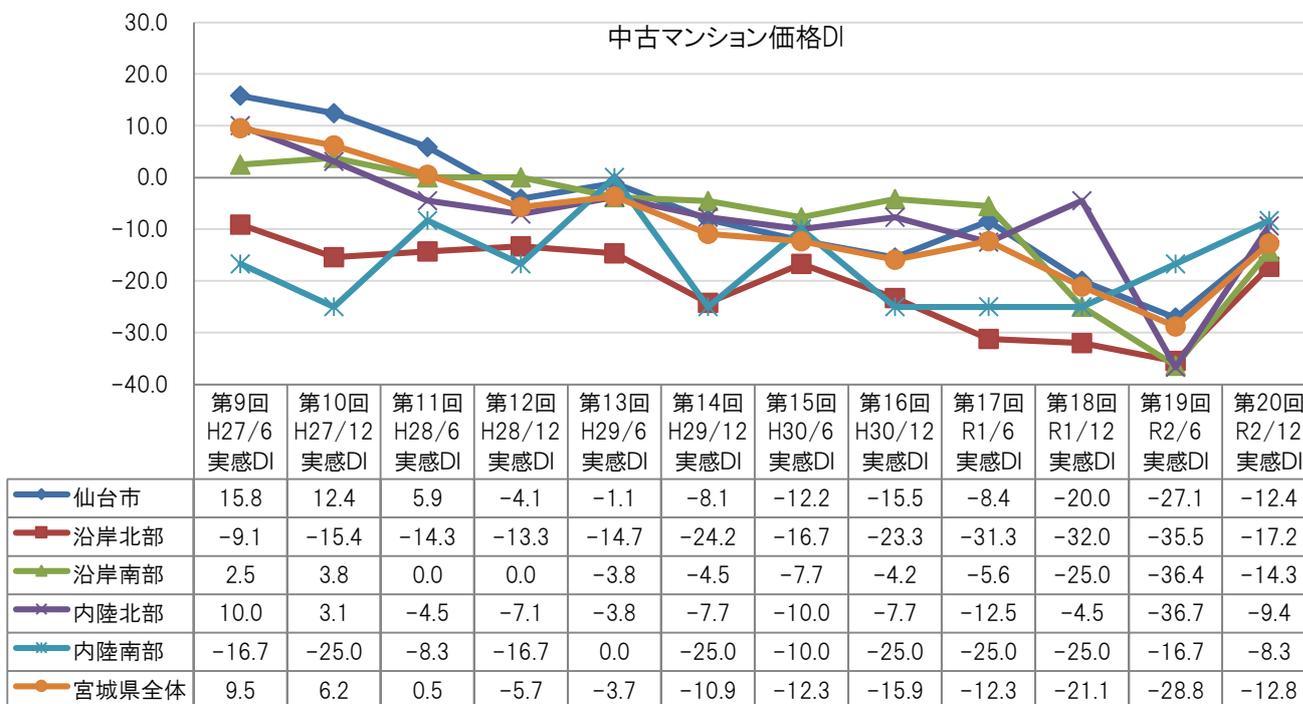
③中古住宅の価格



● 中古住宅の取引価格DIは、県全体で-14.9ポイントとなり、前回調査から7.4ポイント改善した。沿岸南部は-18.8ポイントと前回調査から変化はないが、それ以外の4地区では大幅な改善が見られた。

● 中古住宅は増加しているが、完売までの市場滞留期間が以前に比べて長くなっているといった意見や、利便性・居住環境の優れた立地とそうでない立地とで差別化が進んでいるとの意見が見られた。

④中古マンションの価格

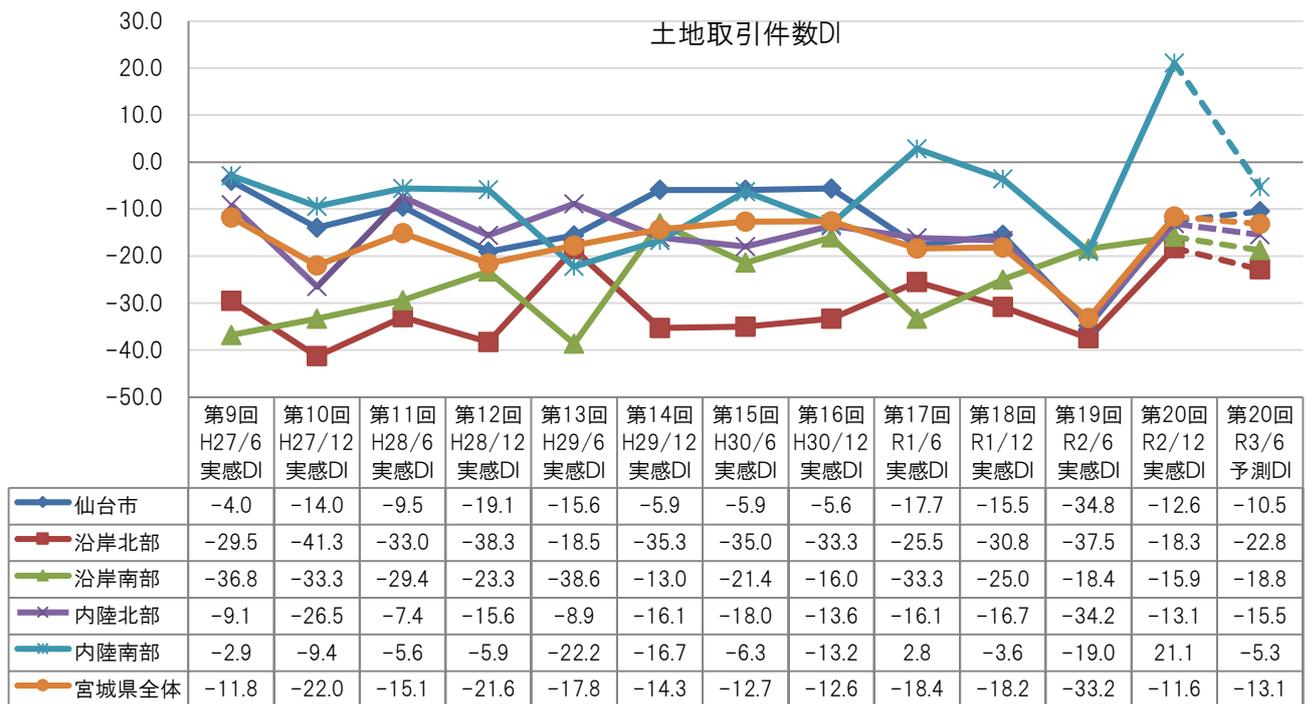


● 中古マンションの取引価格DIは、県全体で-12.8ポイントと、前回調査から16.0ポイント改善した。すべての地区で前回調査から改善が見られ、実需層が購入可能な価格帯のマンションは需要が回復していると考えられる。

● 新築マンションの供給過剰に伴い、いずれ中古マンションも大きく値崩れするのではないかとの意見がある一方、足元ではリノベーションを前提とした需要が増えつつあるといった意見も見られた。

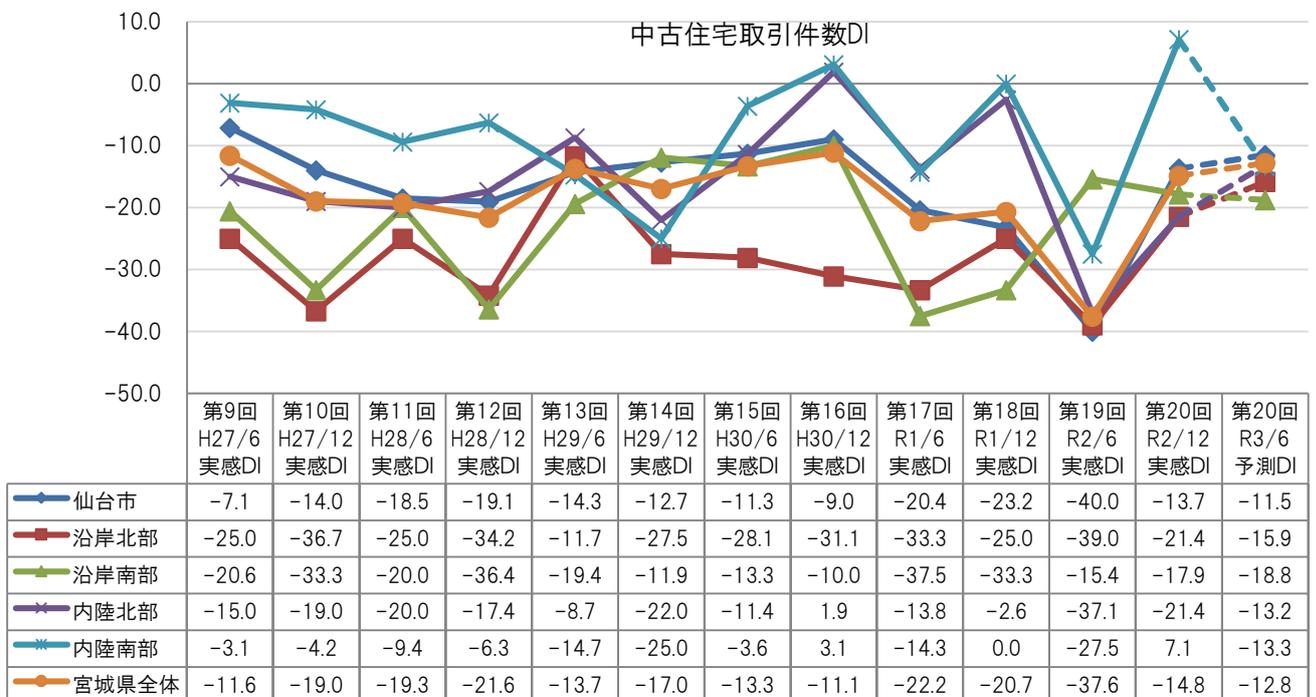
【取引件数の動向】

①土地の取引件数



- 土地の取引件数DIは、県全体で-11.6ポイントとなり、前回調査から21.6ポイント改善した。沿岸南部を除く4地区はマイナス幅が縮小したが、沿岸南部は唯一プラスに転じている。
- 6ヶ月後の予測DIを見ると、仙台市では取引件数の更なる改善が予測されている一方、それ以外の4地区はいずれも取引件数の減少を予測する結果となっており、県全体としてはマイナス幅が拡大する結果となっている。

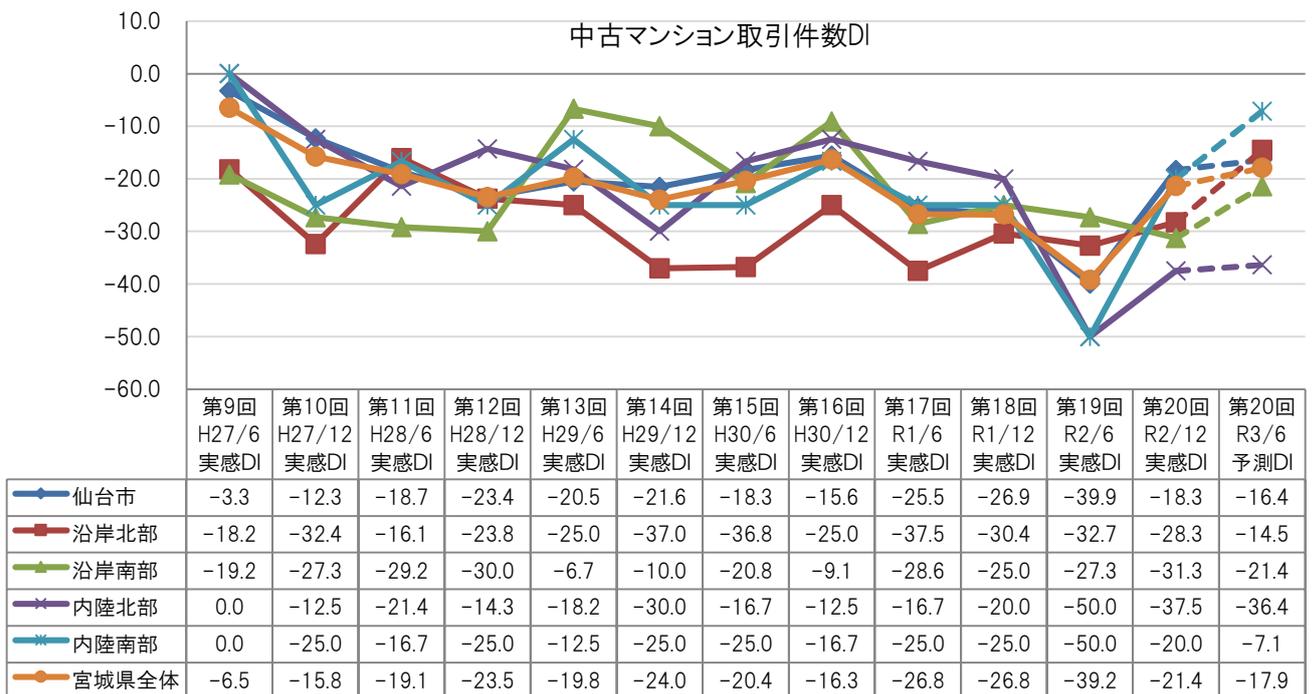
②中古住宅の取引件数



- 中古住宅の取引件数DIは、県全体で-14.8ポイントとなり、前回調査から22.8ポイント改善した。地区別に見ると、沿岸南部を除く4地区で大幅な改善が見られ、沿岸南部は若干悪化する結果となった。なお、内陸南部は唯一プラスに転じている。
- DI値が大幅に改善する中で、売物件が少ないといった意見や先行き不透明感からの買控えといった意見も多く見られ、6ヶ月後の予測DIについては、若干の改善予測に留まっている。

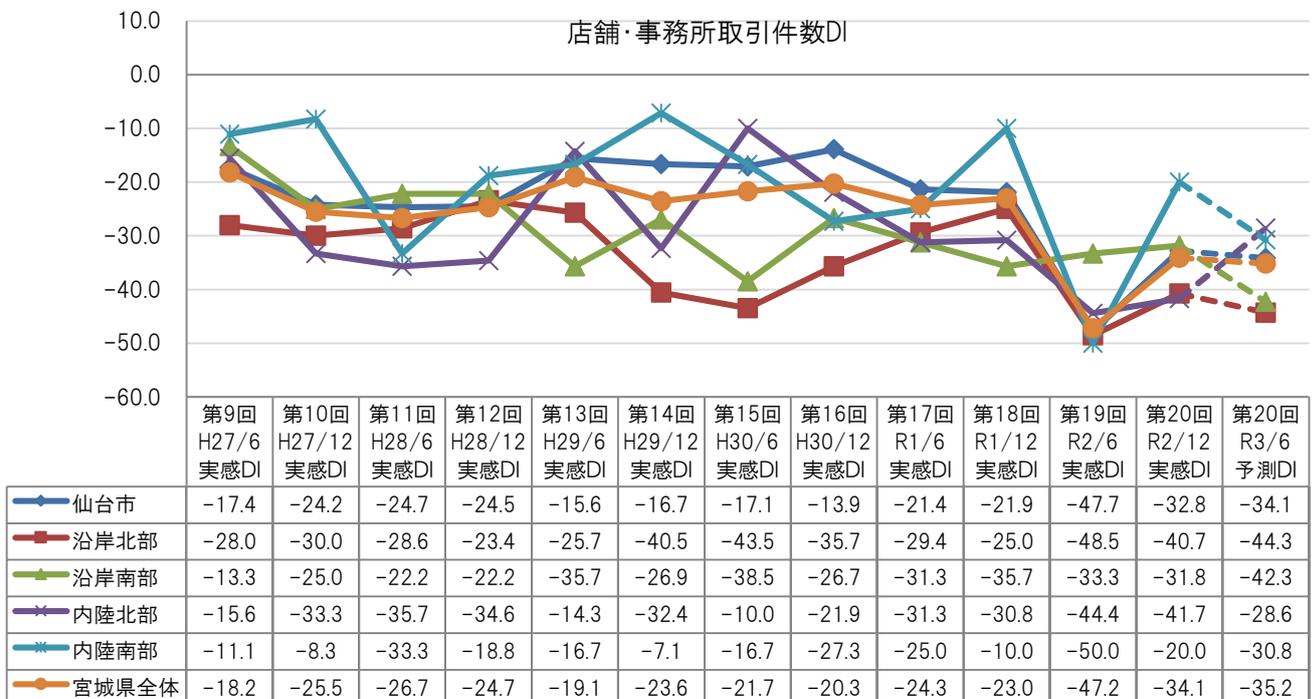
【取引件数の動向2】

③中古マンションの取引件数



- 中古マンションの取引件数DIは、県全体で-21.4ポイントとなり、前回調査から17.8ポイント改善した。沿岸南部を除く4地区で改善しているが、マイナス幅は依然として大きい。
- 6ヶ月後の予測DIについては、在宅ワークの影響で良い環境に移転することを目的とした取引増加への希望などが見られ、県全体として3.5ポイント改善している。

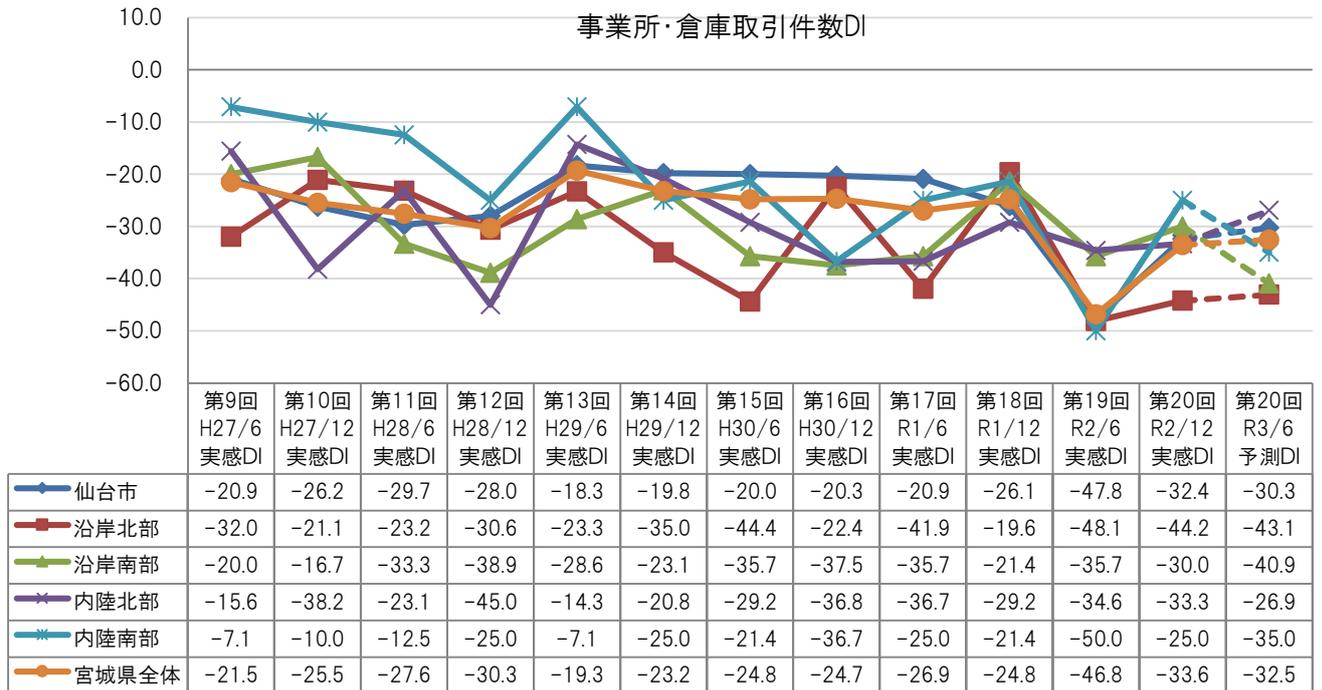
④店舗・事務所の取引件数



- 店舗・事務所の取引件数DIは、県全体で-34.1ポイントとなり、前回調査から13.1ポイント改善した。5地区すべてで指数が改善しており、特に仙台市と内陸南部は大幅に改善している。
- コロナ禍の影響によって、飲食店舗やサービス店舗等に対する悲観的な意見は多かったが、オフィス需要についてはそれほど影響はなかったとの意見もあり、県全体としても6ヶ月後の予測DIについては若干の悪化に留まっている。

【取引件数の動向3】

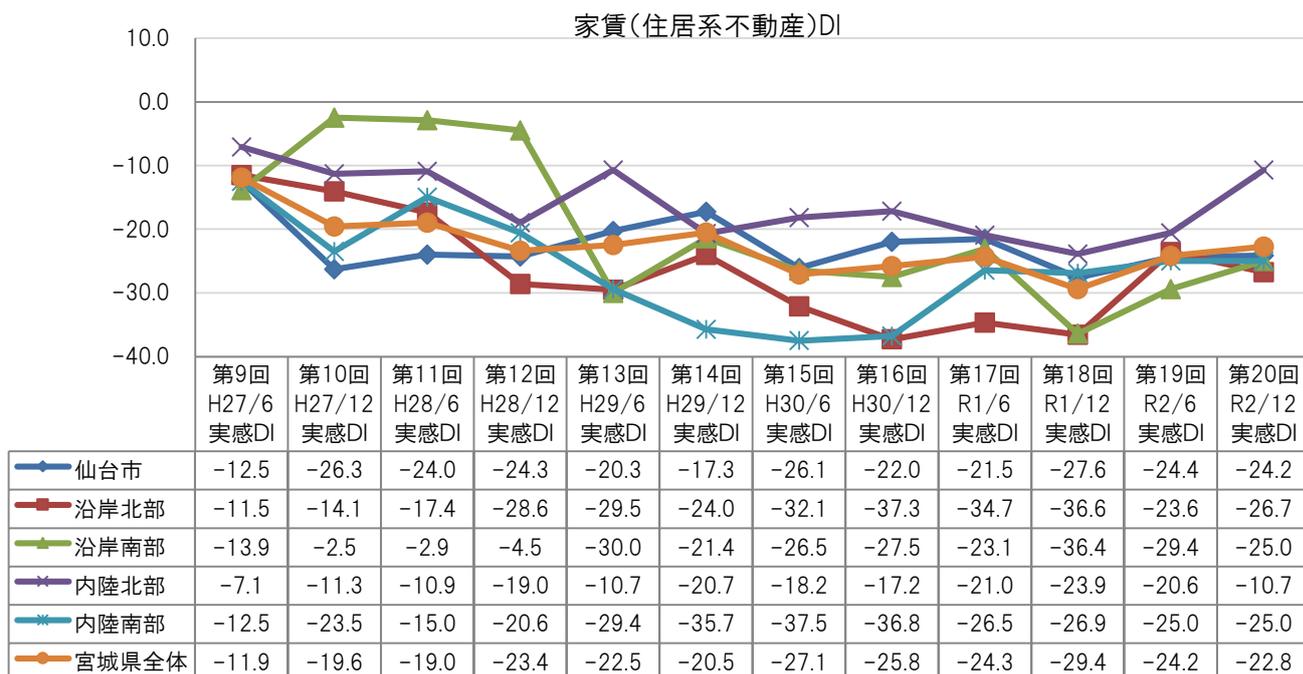
⑤事業所・倉庫の取引件数



- 事業所・倉庫の取引件数DIは、県全体で-33.6ポイントとなり、前回調査から13.2ポイント改善した。特に仙台市と内陸南部での改善が大きい。また、6ヶ月後の予測DIにおいても、沿岸南部及び内陸南部を除く3地区でマイナス幅が縮小する結果となった。
- コロナ感染予防や自粛の動きから物流が増加したため、工業地を購入したとの意見も見られるが、取引件数は伸び悩んでいる様子が窺え、地域や業種業態によって企業業績等に差が生じていると考えられる。

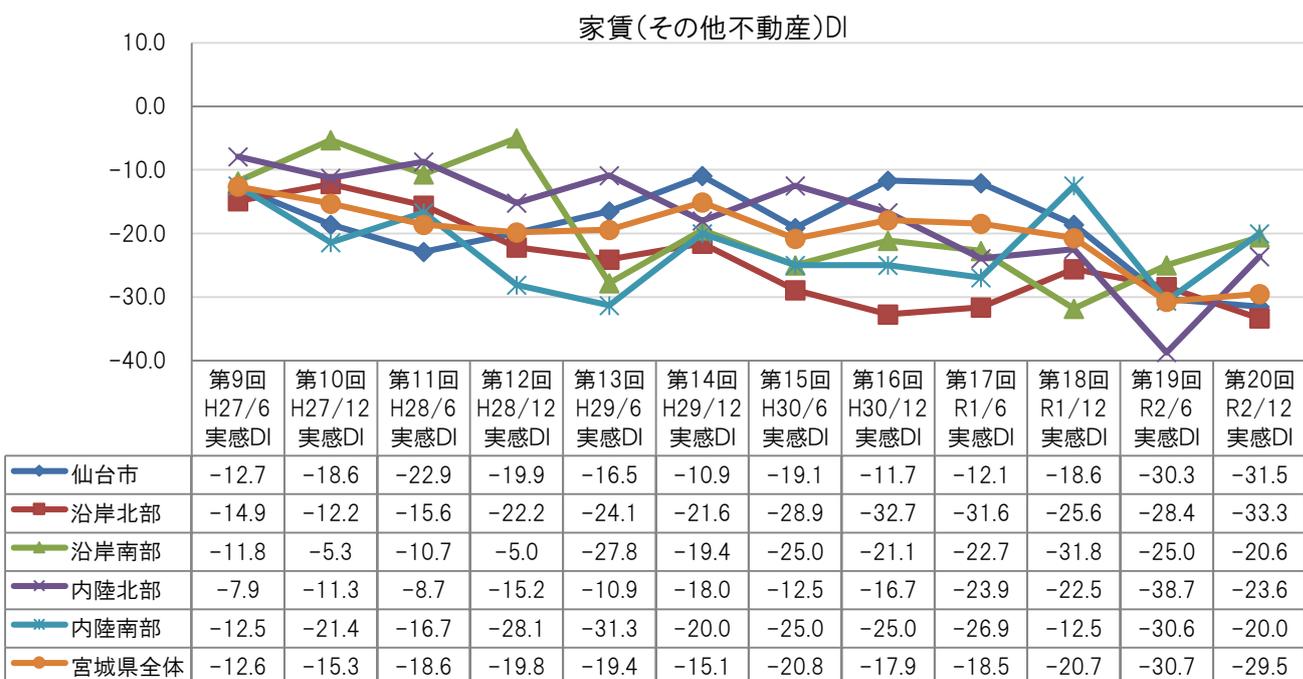
【賃料の動向】

①住居系不動産の家賃



- 家賃(住居系不動産)DIは、県全体で-22.8ポイントとなり、前回調査から1.4ポイント改善した。内陸北部を除く4地区は前回調査と同程度のマイナスが継続しており、コロナ禍により積極的な人の移動が制限されていることで、賃貸市場が停滞しているとの見方が多い。
- コロナ禍によって法人の転勤に伴う移動が減少した一方で、学生の解約等が増加したため、空室が決まりにくい状況になっていると考えられる。内覧件数が減少しており、家賃の下落リスク及び空室リスクが更に高まるとの意見も見られる。

②その他不動産の家賃



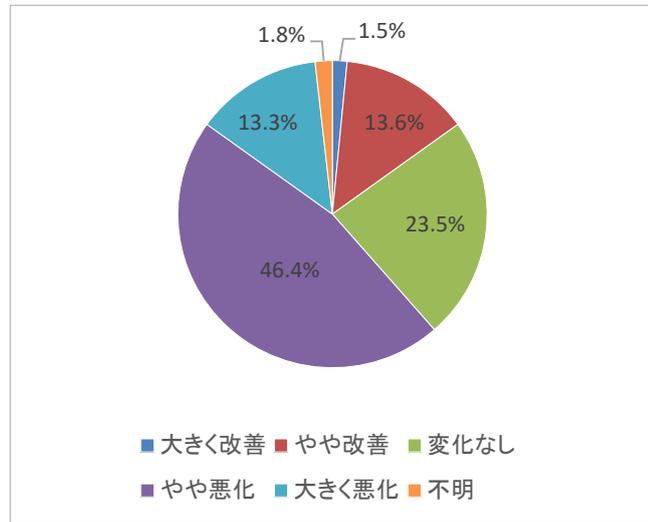
- 家賃(店舗・事務所等その他不動産)DIは、県全体で-29.5ポイントとなり、前回調査から1.2ポイント改善した。ロードサイドの飲食店舗に対する出店意欲は停滞しており、飲食店舗やサービス店舗等に入居するテナントからの賃料減額要請や解約といった収益低下リスクを懸念する意見が多い。
- 仙台市では、-31.5ポイントと前回調査からやや悪化した。店舗に関しては業種業態によって賃料減額要請等が増加しているものの、事務所にっては来店型を除き、それほど大きな影響を受けていないとの見方もある。

3. 新型コロナウイルスの影響について

問7: 直近の半年間(R2.6.1～R2.12.1)の不動産市場における新型コロナウイルスの影響はどのように変化したでしょうか？

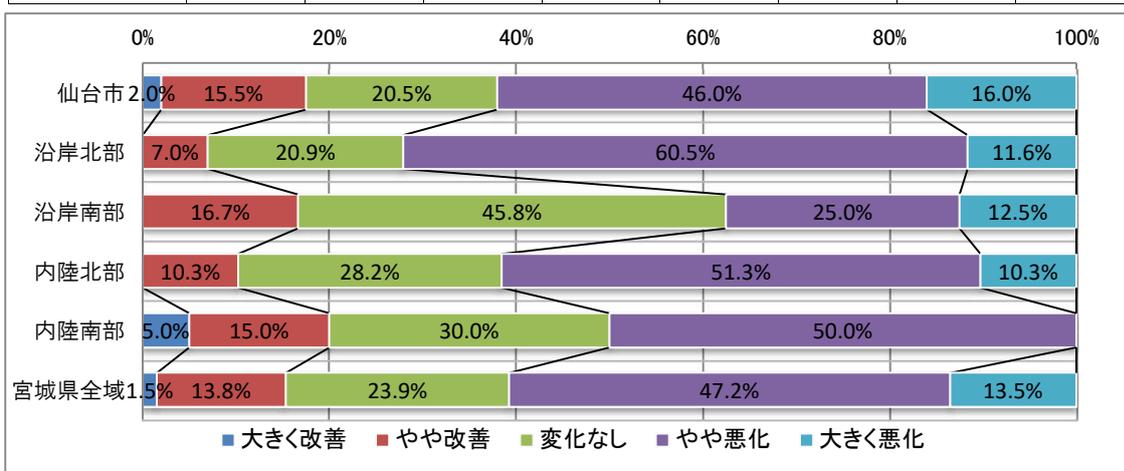
【影響度/全体】

影響度	回答数	%
大きく改善	5	1.5%
やや改善	45	13.6%
変化なし	78	23.5%
やや悪化	154	46.4%
大きく悪化	44	13.3%
不明	6	1.8%
小計	332	
無回答	15	
合計	347	



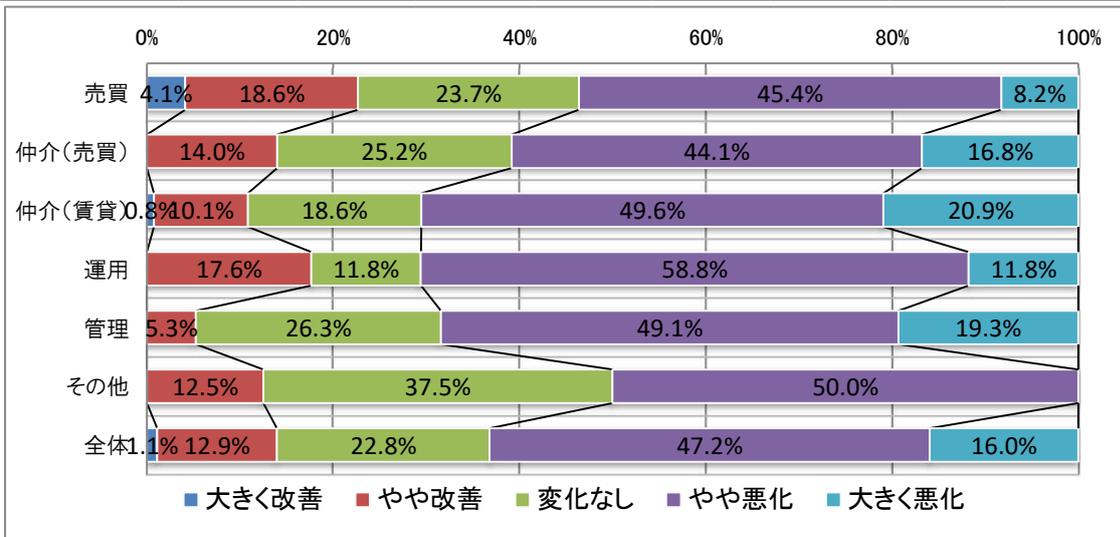
【影響度/エリア別】

エリア	影響度					小計	不明 無回答	合計
	大きく改善	やや改善	変化なし	やや悪化	大きく悪化			
仙台市	4 2.0%	31 15.5%	41 20.5%	92 46.0%	32 16.0%	200 100%	12	212
沿岸北部	0 0.0%	3 7.0%	9 20.9%	26 60.5%	5 11.6%	43 100%	5	48
沿岸南部	0 0.0%	4 16.7%	11 45.8%	6 25.0%	3 12.5%	24 100%	2	26
内陸北部	0 0.0%	4 10.3%	11 28.2%	20 51.3%	4 10.3%	39 100%	2	41
内陸南部	1 5.0%	3 15.0%	6 30.0%	10 50.0%	0 0.0%	20 100%	0	20
宮城県全域	5 1.5%	45 13.8%	78 23.9%	154 47.2%	44 13.5%	326 100%	21	347



【影響度/主な事業内容別】

事業内容	影響度					小計	不明 無回答	合計
	大きく改善	やや改善	変化なし	やや悪化	大きく悪化			
売買	4	18	23	44	8	97	2	99
	4.1%	18.6%	23.7%	45.4%	8.2%	100%		
仲介(売買)	0	20	36	63	24	143	4	147
	0.0%	14.0%	25.2%	44.1%	16.8%	100%		
仲介(賃貸)	1	13	24	64	27	129	4	133
	0.8%	10.1%	18.6%	49.6%	20.9%	100%		
運用	0	3	2	10	2	17	1	18
	0.0%	17.6%	11.8%	58.8%	11.8%	100%		
管理	0	3	15	28	11	57	0	57
	0.0%	5.3%	26.3%	49.1%	19.3%	100%		
その他	0	1	3	4	0	8	4	12
	0.0%	12.5%	37.5%	50.0%	0.0%	100%		
全体	5	58	103	213	72	451	15	466
	1.1%	12.9%	22.8%	47.2%	16.0%	100%		



※事業内容別の集計値は、アンケート未記載・複数回答により、上記エリア別の集計値と一致しない。

具体的な事例等（エリア別に集計）

①仙台市…青葉区・宮城野区・若林区・太白区・泉区

〈青葉区〉

【影響度/大きく悪化】

- 建売メーカー各社の購買意欲は相変わらず旺盛ですが、以前に比べて15%前後の値引交渉が多く成った様相です。
- 土地建物の売却依頼が少ない。また問い合わせも少ない。
賃貸、問い合わせが少ない。
- 現在は、新築オフィスビルの入居も順調であるが、オフィスビルのテナントの縮小などの移転が増加するかもしれない。新築分譲マンションは、購入者の状況によるが、全体的に厳しくなっていくと思われる。
- 事業用賃貸物件の空室率増加に伴い、特に大きい面積のテナント退去が加速しているので、物件によっては、売却を判断されるビルオーナーが増加して来るのではないかと予想される。
- 今までのスタイルから如何にwithコロナに変化させるかを、工夫しなければならない
- テナント賃料の引下の要望や店舗閉鎖などこの半年で4～5軒有る
- コロナの影響でテナントからの減額要望が多々あった。3割減のテナントもいた。
- 住宅系の売却希望が想定していたよりも少なく推移。価格帯としては従前の2～3割の予算減で購入検討をするお客様は一定数いる。
- 予約無しでの、ご来店者様が激減した。
- 取引水準は大きく悪化した。
大きな理由としては、不動産購入者に対する金融機関の融資の厳しさによる影響が大きい。
- 所有する賃貸マンション(市内・4F建20戸)を一括でマンスリーマンション運用会社へ貸室しているが、コロナの影響でマンスリー市場が悪化し、一括賃貸の解約または賃料の値下げを求められている。
- 売買では売主が希望する価格と買付申込価格にかなりの差があります。レインズ成約価格は、良い目安になります。
- 中古売買が大きく減少、賃貸管理においても賃料の滞納・遅れが出始めている。

【影響度/やや悪化】

- 法人の動きが悪い
特に東京含む県外からの転勤がほとんど無い
- 管理物件、退去又は賃料減額改訂が増えている
売買・仲介は値交渉が強まっている
- 3月～5月はマイナスでしたが、9月、10月がプラスでしたのでトータルでは例年より少し下回っております。
家賃は下落傾向にあります。
- 立地の非常にいい物件を除いて、価格は緩やかに下落しているように思われます。
- 住宅系不動産売買は、依然買い控えが続いている印象。賃貸売買とも人の動きが低迷しており、今後改善されるような要素やプラスの材料が見つからない

- 所有するオフィスの空室率が増加することを懸念していたが、逆に若干ではあるが空室が減少した。店舗系は飲食を中心に苦戦しており、賃料減額要請等の対応が継続している。
- コロナの影響は政府の各種支援策により現時点では急激な悪化は避けられているが見通しは暗い。
- コロナの影響で不動産を手放す事をお考えのオーナー様が増加したが高値希望である
- 全体的に売り情報が少なく、中心地に近いほど取引価格は上がってきている。
- 仙台市青葉区愛子周辺の土地の買取価格が年々上がってきている。
- 中古マンションのリノベーション需要が増えつつある
- 新築戸建ての供給棟数は減少しておらず、やや供給過剰気味なため成約までに完成後数か月かかる例もある。仙台市中心部を除けば、北部に隣接する市郡が勢いがあると感じる。
- 住宅地については底固く、商業地については、下落気味と思われる。
- 賃貸仲介が動かない。
- 住宅ローンが払えず自宅を手離す人が増加すると見込まれるが、購入者が一時期より減っている。この状況においても安価な住宅を売りとするハウスメーカーが売れ残る家を建て続けていることが不動産の価値を下げている要因にもなっている。空家が増える一方なのでやめて欲しい。
- 学生向賃貸物件の空室率が上がっている状況
中古物件の売り案件が少ない。
- 仙台駅周辺の地価が高騰高止まりでも 相変わらず需要は多い。
- 今後事務所を構えない事務所が増えることが予想されるため現在どのくらい減少しているのか。
- 3～5月の取引が激減
- 東京の業者との取引もコロナの影響で数カ月は保留だったが、9月頃から徐々に進んできている。住宅の取引に関してはあまり変化はなく取引も数件あったが、事業用に関しては売り側も買い側も非常に慎重になっているため、条件が厳しくなっている傾向が見受けられます。
- 基本となる「動き」がない
- 本業以外の副収入を得るため、収益物件の購入希望者が増加していると感じます。ただ、融資が厳しく価格も横ばいのため、取引増には至っていません。
- ○マンション：売買は中心部、仙台駅より地下鉄200円区間は付加価値をつけてまだ売り切れるが、中心部から外れていくと成約までは平均的に250日以上要する物件が多い ○土地：土地は売り物が少なく売り物件が出れば、地域性はあるが多少高くても成約している。以前から変わらないが若林区坪単価が多少高額している。しかし太白区の西側遠方・青葉区の西側遠方は価格減額しての販売が続く ○中古戸建：仲介で販売して成約になっているが最近では戸建て買い取り業者も購入しなくなり引き続き木造築20年以上の戸建てに関しては解体更地渡しを売主に提案している ○住居賃貸：賃料は以前からの賃料ではなかなか成約できず時間を要している。賃料減額するか家主に設備等交換で再募集し案内誘導している。
- ・法人関連の異動が少なくなっている。
・外国人(特に学生)(日本語学校・自動車学校)が、罹病するケースが数件発生している。今後大きな影響がでないか心配される。
- 安い中古マンションは品薄になっている。

【影響度/変化なし】

- 新築含め、戸建取引件数の増加は今後も続くものと思われます
- 賃貸は厳しい
- 借主の求めるニーズが高くなってきており、リフォーム等を行う必要があると感じています。
コロナウイルスが表面化したタイミングの3月中旬～4月後半にかけては、来店数が減りましたが、5月中旬以降は、来店数・取引件数とも変化がありません。
- 件数はかわらないが、単価が下がっている
- 中古アパートの取引が目立つ(半期で6件取引し法人5個人1)。
- 住宅設計を主業務として、不動産業も営んでいるが、新築住宅の新規相談件数が大きく減少している。コロナ禍以降はさらに顕著に数字が表れている。一方で土地なしのお客様から住宅用地を探して欲しいとの要望を受け土地を探すものの、物件数は依然として少ないままで、また価格も横ばい状態である。土地取引も住宅受注も困難な状況が続いている。
- 住宅の売買については、上半期はコロナ影響で取引件数が大幅に減少したものの、10月以降は取引件数もコロナ前の水準に戻り、価格も従前通りの状況。
商業地の売買については、オフィスはコロナ影響がほぼ無い状況だが、店舗ビルは取引が成立しづらい状況。
- 買主の需要が上昇している
- エンド顧客向け住宅用地については、地価の変化などほとんど感じませんでした。売物件情報が少ないのは、住宅・商業用地問わず、感じます。
- 住居系の賃貸物件の入居率ですが、前年の一戸建て買換え需要の一段落とコロナ禍という経済的事情からか入退室が減少し、入居があっても退去数が減少の傾向にありました。
- 取引件数・価格ともにやや減少(やや下落)していると実感します。

【影響度/やや改善】

- 需要帯の売物件の総数が少ない。
家賃負担軽減を目的とする移動客が増加している。
- 中古マンションが主な取引ですが、マンション価格は上がり続けており、購入希望者の負担が増えていると感じます。それに伴い、新築と比べて中古のメリットが見えづらくなっていると感じます。
- 賃料の下落リスクあり。空き室も増えていく
- 投資用物件の動きは悪いが、実需用不動産の動きは改善されてきている。
- 取引される地域に格差がひろがっている
- 不動産の市況からすると全体的には徐々にではあると思いますが価格も件数も下落傾向に向かうものと考えております。以前に比べると土地の買取価格が抑え気味。新築マンションの供給戸数と需要を考えるとそろそろ価格が落ちてくる頃だと思われます。
- 住替需要が多くなった
- 店舗系の仲介が極端に減っている。撤退は増えている。

- 新型コロナウイルスによる影響を受けている業種・業体と受けていない業種業体をはっきり分かれてる。今後の再編に合わせ、新しい流れが造られる。
- 5月頃から建売が売れ始めた。一般的に言われているが、リモートワーク・巣ごもり等により家族と過ごす時間が長くなり、コロナが持ち家に対する考えを改めるきっかけになり、販売につながったのかもしれない。
- 売買＝コロナを見据えて今のうちに買おうという一般の個人が増えた。売却依頼・査定依頼で事業オーナーからの相談・ファクタリング会社からの紹介が増えた。
 賃貸(住居)＝水商売や飲食・サービス業の方の移動が多かったが落ち着いてきた。
 賃貸(事業)＝テナント・事務所の解約・縮小移転が多かった。半年前解約予告が多かったので今後空きテナントの増加が見込まれます。
- 9月以降法人の動きが見られる様になった。
 またリモートワーク等により、住環境を見直す動きがみられる。

【影響度/大きく改善】

- 落ち込みからは回復。
 売物件が少ない為、中古リフォーム物件は売れていっている。
- 売却開始後6ヶ月～1年の長期化した土地・戸建(新築、中古)在庫物件が7,8,9月と順調に成約。現在在庫物件は1件のみとなる。各社とも売却物件の在庫が減少していると思われる。

【影響度/無回答】

- 2. 土地取引に関しては、供給が少ない事により、価格が思ったほど下がっていない。また、買取り業者の販売意欲がいぜんとして高く、水面下で成約し、一般市場に出てこない。中古住宅に関しても価格は下がっておらず、高値安定傾向が続いている。ただし買取り業者は、今までより、販売に苦戦している状況となっている。
- 3. コロナの影響により、住まいを捜し行動する事が減っている。来店客数は、どんどん減ってきている。
- 人の移動 大巾減少
 取引は様子ながめ！！
- 中古物件が増加傾向
- 営業活動も正常に戻りつつあり、取引の影響もあまり変化は感じられない。
- 仙台市街地の土地価格は依然と高値状態が続いている。
 ロードサイドの飲食店の出店は壊滅的な状態。
- コロナの影響か取引件数は減少したが、取引価格については特に下がった感覚は無い。
- 学生の賃貸シーズンがスタートしましたが、出足はほぼ例年通りです。
 ただし、親の収入にコロナが影響していると思われるので、賃料の高い部屋は苦戦すると思われます。

〈宮城野区〉

【影響度/大きく悪化】

- 土地を求める人は、いるが、客の求む値段がちがいがすぎる。
 (他県からの業者が高い値段で取り引きするので地価があがりすぎ)

- 個人法人ともに動きが止まってしまった。
法人に限っては、少し落ち着き、移動等も増えてきたが、件数は減少。
管理物件も家賃の滞納が増え、出て行ってしまう入居者も増えた。部屋探しの家賃の上限が下がっている。
- 自粛が大きな要因。
- 価格重視の割合が高くなっていくと思われる。
- 建売の購入は活発。賃貸の動きは鈍し

【影響度/やや悪化】

- やはり手控えている方が多くいると思われ、場所が良いところ、金額は割安感があるところの動きはあるが、全体的には少なくなっているかと存じます。
- 学生対象のアパート物件については、解約が多く出ました。
10月中旬頃から、申込が増えて来てますが、空室は、なかなかうまらない状況です。
- エンドユーザーの買い控え(全体的に)で売買に対して継続して鈍化傾向にある。
- 賃貸物件については、会社の方針で4月に入居したばかりの法人契約の単身赴任の入居者が、自宅に戻るといことで、1物件(94戸)で3件11月に解約申込が入った。今後も、単身赴任用の賃貸マンションは厳しいと思われる。
- 不透明
- 先が解らない
- 緊急事態宣言が出された3月、4月はお客さんの動きが全くなかったが、少しずつ戻ってきたように感じる。売買の取引価格などは事務所周辺の地域は需要があるため、コロナの影響で下がることはないと思う。
- 売買物件(新築戸建)の問い合わせ、内覧の減少。
- コロナ対策でテナント賃料の一時的な減額はあった。
- 住居賃貸において人の動き(転勤等)が無く引き合いが無い状態です。
- 流通店舗等の出店、店舗開発で感じておりますが、出店候補地として文句ない立地だとしても、コロナ禍での業績の大幅な悪化により、出店できない状況にあるという意見が、特に飲食業界に目立ち、回復には相当の時間がかかりそうです。
- 新たな動きの兆しが見えない。
- 購入希望は多いものの、物件を売りたい顧客が少ない。また、売値も高い水準を維持しているが、購入希望者の予算価格は下がっており、比較的安い価格帯の物件が動いている。

【影響度/やや改善】

- 不動産売買は旺盛なのでは？未だ

【影響度/大きく改善】

- 当社所有地(仙台蒲生北部土地区画整理地内の土地:1445坪)は、供用開始を得たため売買契約が出来た。買主は運輸会社です。今回のコロナ感染予防や自粛で動流が増加したことでの購入とのこと。

【影響度/無回答】

- 物件の取引に不安があり活動が停滞している。

〈若林区〉

【影響度/大きく悪化】

- コロナ前の土地価格の上昇がそのままの状況で推移している為、業績が落ち込んでいる企業が取得できる状況にないため、流通性が落ちている。
- ②の仲介はやや改善傾向が見られます。(売買)
③の賃貸の仲介は、かなり悪く感じます。

【影響度/やや悪化】

- 賃貸アパートの空き室が増加傾向。過剰供給になっている。
- 売買価格や賃料等の数値的な面は高止まりしている感があるように思えますが、流通また取引数そのものの減少が否めず、市場には停滞感が感じられます。
- 賃貸に関しては説明が難しいのですが、ニュアンス的に、より安い物件に転居するという理由から、同じ賃料ならより広いより部屋数が多い賃貸を探しているといった理由に変わってきているように感じる。売買に関しては、今後の相場が不透明だから売りに出そうという方が若干増えたように感じる。特に何十年前も昔に買って利用しないままの土地を手放すために売却依頼する方が増えている。
- コロナの影響で不動産があまり動いていないように思います。価格の交渉等もあり、今後も取引水準が下がると思います。

【影響度/変化なし】

- 地下鉄沿線の人気が底硬い。駅中心に徒歩圏内の範囲が広がりつつある。
- 不動産売買減少
不動産賃貸需要減少
- 住居系については大きな変化なし
- 住宅用地の供給が少ないので、土地取引は一定の需要は見込める。
- 賃貸業務に於いては、大手賃貸会社から、弊社が存する若林区は隣区である太白区よりも反響が取りにくいという話を聞いています。売買業務に於いては掲載物件によるものの、3,000万円台の中古マンションであつても反響を取ることができています(9月時点)。
- 仙台市内と地方の格差が大きくなる。個人住宅の建築においても人気のエリアと不人気のエリアがはっきりと分かれる傾向にあると思われる。
- お客様が求める価格に大きな格差がある。低下価格と高値のものとの需要はあるが、中間層が少ない

【影響度/やや改善】

- ・R2の3-4月引越される方が5月以降に移動された事。例年の同時期と並べ忙しい。(賃貸)
・関東方面の引越が例年より減少したため空室率は改善(管理)
- コロナウイルスの流行(4月以降)から秋保の様な郊外の土地に対する購入申込みが連続したのは都市部回避又は収入減でも持家という発想があつたか

【影響度/不明】

- 1年間はコロナの影響で飲食店の廃業が続くと思われます。取引水準は、減少傾向が続くと思われます。

〈太白区〉

【影響度/大きく悪化】

- 3月から、土地建物の売却依頼(太白区東中田)を受け、早速、建売業者等に古家のため営業しましたが、当初回った5社からは、本社指示で、買い控え、かなり安くないと買えないとの回答。苦勞しました。売主様には、オリンピックも延期されるぐらいの状況なので、かなりの減額は覚悟しなければと、アドバイスをし、それでも、弊社としても何とか頑張っ、て、こういう時期だから、積極的に買えという指示が来てますという業者を見つけ、場所は、売れ筋物件なので、ということで、若干の指値で決まりました。
- ・売買物件が、減少した。
・賃貸物件は、中古住宅、アパートとも中心地以外は築年の古い物件は、ほとんど動きが無い
・土地については、購入希望者多数有りですが、物件がない状態です。
・全体的に土地、中古建物については、生活に便利な場所は、物件が少なくなっている。

【影響度/やや悪化】

- 土地取引は、高値でも比較的動いているが、中古戸建、新築建売は、完売まで時間がかかっている。但し、本当に検討している人が案内希望となっている為、決定率という点では高水準である。
- 賃貸の2DK、3DKに比べ1Kの空部屋がなかなか決まらない状況にあります。
- 新築マンションが供給過剰になっておりますが、極端な値崩れは、まだありません。いずれ大きく値崩れするのでは、と思っております。
- 1. 売買媒介で預った土地、中古マンションの動きが悪く、価格を下げながら様子を見ていますが、問合せ件数も減少しています。
2. 管理業務を委任されている賃貸物件も、問合せが減少しています。コロナの影響で、引越しも必要最低限になっています。
- 先が見えない状況下で取引については後ろ向きになりざるを得ないと思う。その個々自体の状況にもよるが、現在は取引の時期ではないと考えるだろう。
- コロナ禍でテナントの出店計画が延期となっている企業があった。コロナ対策で増築や改修を依頼するクリニックが数件あった。
- 取引動向はここしばらく悪化の方向か。
- 営業区域内には大手業者主導の南八木山ニュータウンが分譲予定だが、400千円/坪と聞いている。しかし大手業者さんが売値を上げているが、土地情報は水面下で販売され、中小業者には回ってこない。エンドユーザーが希望する購入金額とは、かけ離れていくように思う。物件がもっと流通し、下がる傾向になって欲しい。
- 各企業(デベロッパー)が決算期に向けて売上高等の確保から一括売りなどが増えて来ると思考します。
- 住宅地が高騰し一般消費者が購入出来ない
- 店舗の閉店、倒産が増えつつあるがその中でも少ないが出店も出てはきている。
- 自己所有不動産を手放す(ローンが払えなかったり労働環境の変化から転居したり)方が増えているようだ
- 土地の動きが鈍くなり、また、建築も土地ありきで推移しているため、今後、不動産取引も減少する可能性が高いと考えています。
- お客様は住宅購入に買控えが見られる

- 土地の売買件数が少なくなってる。価格は高くなってる。アパートの空室が増える。

【影響度/変化なし】

- 土地を探している方が増えており、売土地も少ない事から土地の取引価格は上昇すると考えています。
- 市場に流通する物件数は減少傾向。価格は二極化。ニーズの高い土地(中心部)と低い土地(郊外)で格差が広がっている。但し、郊外においても特徴を備えている物件(例えば極端に土地面積が広いなど)には一定の興味が集中し、成約に至るケースが散見される。
- エリアによって動きの違いが大きく変わりました。青葉区などの土地はコロナも一切関係がなく、非常に速く取引に至っておりました。
- 当社の場合、賃貸については、ファミリー層中心に動きがなく、売買については、コロナに関係なく以前として需要が見込めると感じる。
- 新築マンションの販売代理業を行っておりその観点から見ると、コロナ前に比べると50代-60代以上の動きが極端に鈍化。

【影響度/やや改善】

- 賃貸の面で法人入居者の退去が相次いだ。
売買の面では中古住宅の問い合わせがやや増加したように思う。
- 新型コロナウイルスの影響により、テレワーク用(書斎)の部屋が必要にな方が新築戸建用地の購入希望者が増えている。
- 5月以降からエンドの動きが活発になったが、11月に入って少し落ち着きが見える
- R2.9~R2.11 不動産市場としては動きが戻った

【影響度/大きく改善】

- コロナウイルスによって、購入するお客様が増加傾向にあり
- 当社所有地(仙台蒲生北部土地区画整理地内の土地:1445坪)は、供用開始を得たため売買契約が出来た。買主は運輸会社です。今回のコロナ感染予防や自粛で動流が増加したことでの購入とのこと。

【影響度/不明・無回答】

- 価格調整が始まりつつあるものの、人気の地域はまだ高額取引が見られる。融資が緩い為でしょう。厳しくすれば、金融機関も融資先が無くなってしまいますから…。
- 新築住宅の売買については低迷している。
賃貸の仲介に関しては、空き住戸に新期入居者が向々決まらなくなっている。

〈泉区〉

【影響度/大きく悪化】

- 賃貸住居を探すお客様が、ほとんどいない状況。動けないのか？先が見えないのか？法人契約は企業が移動させない傾向があり、当社では4月以降なし。
- 全然予想不能、明るい見込み皆無。
来年は、給付金もなくなり、家賃の補助もなくなる。
企業の倒産も増え、個人のローン破産もふえる。
多少の時間差はあるかも…政府の対策にもよる。

【影響度/やや悪化】

- 売買物件数の減少。市場の物件数は30%減った印象。
- やはり、新型コロナウイルス感染症の影響により、主に売買全般において取引数が鈍化している傾向にあります。店舗系の賃貸に関しても、主に飲食業界の低迷により、空室率の増加や入居率の低下が否めません。
- コロナの影響は拭えない

【影響度/変化なし】

- 東日本大震災からの大きな流れで売地が少しずつ増えて、価格が(高めで)安定してきていると感じる。コロナウイルスの影響は今感じないが、打合せの見合わせなどが起きて、今年前半分での決済がやや遅れている。8月頃から問合せ状況は増えているので、年内のトータルで見れば横ばい。
- 新築マンションの販売代理業を行っておりその観点から見ると、コロナ前に比べると50代-60代以上の動きが極端に鈍化。

【影響度/やや改善】

- 本年3~5月の間は動きが非常に鈍かったが7月以降は活発な動きが続いております。(中古住宅の再販)
- コロナの影響に関しては観測期間が短いので、何とも言えない
R2年7月までは、業者、エンドユーザー共に買い控えや、仕入ストップ等、2ヶ月程度動きが悪かったが8月・9月〜と動き出し、逆に仕入物件がなく現在11月ほどの業者も困っている状況
買主が新型コロナウイルスによる在宅ワークスペースを確保した住居を希望するケースが増えた。そのため注文住宅用地は以前にも増して需要が増えている。中古住宅に関しては価格がやや下落し、滞留するケースが増えた。

②沿岸北部…石巻市・塩竈市・気仙沼市・多賀城市・東松島市・松島町・七ヶ浜町・女川町・南三陸町

- 賃貸物件、大震災後、空地しておくべからずと各業者、地主に呼びかけ半強制的に建てさせた「ツケ」今如実にあらわれています。当時私は必ずこのような事が来ると思っていました。
空室物件、市内増大(復興住宅も同)(大きく悪化、石巻市)
- ここ数年前から、東日本大震災の被災地である当社は、賃貸住宅、事務所、土地の賃貸については減少傾向にあり、不動産取引が減少している
全国各地から支援にきている人々(労働者)がほとんど地元に戻っているようでそのようなことも原因と思われる。(やや悪化、石巻市)
- 人の移動が少なくなっている。
その分、退去する件数も減っており、入居件数も少ないが、入居率は横ばいとなっている。(やや悪化、石巻市)
- 地域人口に対して、賃貸物件(新しい物件、復興アパート)が過剰
新型コロナの影響で、集合住宅より戸建への住み替えもあり、古い物件はより敬遠されている。
古い物件のオーナーは、売却等の行動も見える(やや悪化、石巻市)
- 当社は、管理業務が主だが、賃料を下げても、転勤異動時期でも需要が少なく空室期間が長くなっており、オーナー側の経営は厳しくなっている。入居者の初期コスト低減(家賃下げ、敷金、礼金、インターネット無料、フリーレントなど)をはかる努力はもちろんだが、入居率を下げないための新たな対応策を模索中(やや悪化、石巻市)
- 居住用賃貸物件が、需要を超えて供給が増えているため、古い物件の入居希望者がますます 少なくなると
思われます。(やや悪化、石巻市)

- 他業種に比べて影響をあまり受けずに営業できているが今後の見通しは予想が付かない状況である。(やや悪化、石巻市)
- コロナ発生後の売買仲介は増加傾向にあり、賃貸仲介は減少傾向にあります。来年度もこのままの状態が続くと思われます。新築の動きはコロナに関わらず横ばいにあるので現在の弊社の売上は悪くはない。来年度は落ち込みが予想されます。(やや悪化、石巻市)
- 被災者向けの補助終了に伴う駆け込みでの住宅再建用地取得を終わったので今後の個人住宅用地の取得の数は大きく減ると思われます(やや悪化、石巻市)
- 空室物件の問い合わせがほとんど無い状態です。(やや悪化、石巻市)
- コロナの状況が悪いと引越しを控える人が居て、落ち着くと需要が上がって来る。(やや悪化、石巻市)
- 経済的不安から取引量は減ったと考えます。(やや悪化、石巻市)
- 東日本大震災による移転土地購入も一段落
一部単発的な物件需要はあるものの、旧来から存する空地空家が散見される(やや悪化、石巻市)
- 商業地域での店舗等の問合せが去年とくらべると少なくなった
震災の取引も終りコロナの影響で取引動向もみえない状態(やや悪化、石巻市)
- 石巻地区において、震災バブルも完全にはじけ、土地の需要も減少し、価格も下落傾向にある。又、貸家、アパートの需給も、借手市場となっている。
大手の大東建託、東建コーポレーション、レオパレスの建築も、ほぼ終止した感じがする。人口減、世帯減により、今後の空室率は2割前後に推移すると思われる。(やや悪化、石巻市)
- 石巻地区では、復興住宅に空き室があり、民間の賃貸アパートは新築は別として、既存の賃貸住宅ではほとんど借主が見つからない状態。土地についても、災害復興用の土地造成が終了し、空いている区画がかなりあるので、一般の土地の取引は停滞している。(やや悪化、石巻市)
- 石巻市の取引は蛇田、中里など北上川橋の西側に集中(変化なし、石巻市)
- 地域性が大きく関わってくると思いますが、これまでの状況として大きく変化はみられない様に思う。但し、関東在籍中小企業の影響は、少し感じられました。(変化なし、石巻市)
- 11月中旬に入り、購入申込が連続的に入ようになってきているので、コロナウィルスの影響下であっても、令和3年は令和2年とは状況がやや異なり、不動産の動きは徐々に回復していくものと思われる。(変化なし、石巻市)
- 東日本大震災による浸水区域の売地は、需要が少ない。
新型コロナウイルスによる不動産の取引動向は、20代30代のアパート住まいで将来新築予定の方々は、勤務先の会社等の経営が新型コロナウイルスによる影響で、人員削減給料の減額等収入の不安定により、当分購入を見合わせる傾向が感じられます。(変化なし、石巻市)
新型コロナの影響が少ない業種がコロナ対策融資により不動産売買を活発に行っている。(やや改善、石巻市)
- 飲食店仲介を主にしているが、仲介は大きく減少、家賃も大幅に引き下げざるおえない(大きく悪化、塩竈市)
- 法人の賃貸異動に関する問い合わせ減少(やや悪化、塩竈市)
- 相続の物件が多くなった(無回答、塩竈市)
- 気仙沼の宅地に関しては造成及び建替が主流となると思われる。(やや悪化、気仙沼市)

- コロナの影響で施主の工事がストップしている(やや悪化、気仙沼市)
- 賃貸物件においては、築年数の古いものほど空室が目立ってます。(変化なし、気仙沼市)
- 地域全体の賃貸物件の空室が目立ってきた。賃料水準は少しは下がっているもののまだ他地域に比べ高いと物件を探しているお客さんから言われることが多い。(やや改善、気仙沼市)
- 模様ながめ傾向。(変化なし、多賀城市)
- 多賀城市内は、埋蔵文化財がほぼ全域(市街化区域)ですので、契約締結後の最終決裁がだいぶ遅れる状況で当初の価格との差異が生じている。(変化なし、多賀城市)
- 新型コロナウイルスが流行しはじめた時は、お客様からの問合せが大幅に減った。ここ数ヶ月で問合せが一気に増えました。(やや改善、多賀城市)
- 大きな変化なし。客数は、半年前より戻りつつある。
3DK、3LDK物件の不足し小学生高学年以降の個室の需要あり。2LDK又は3DKでも各々の部屋に個別に入室できる物件がない。(他の部屋を通らないと、部屋に行けない物件が多い)(無回答、多賀城市)
- 住居系賃貸の空室が増加。転勤の減少も関係。
飲食店の不況が社会に連鎖している。(無回答、多賀城市)
- 被災地での事業(売買・仲介)は一段落です。
したがって、価格の高い物件は売買に結びつかない。(大きく悪化、東松島市)
- お問い合わせは多いが、内覧や現地案内に関して、リモートが増えた。(やや悪化、東松島市)
- 特に変化は、感じられない。(変化なし、南三陸町)

③沿岸南部…名取市・岩沼市・亶理町・山元町

- 法人企業の借り上げ減少(大きく悪化、名取市)
- 利便性のある所と、そうでない所の差別化が進んでいる。
住環境の良い所は高止まり、その他は悪化(地価・地代・家賃低下)(やや悪化、名取市)
- マンション用地(商業地)の地価高騰がみられる背景に土地不足による大手建設会社の高値買取が予想されます(やや悪化、名取市)
- 土地売買については、上昇しています。(変化なし、名取市)
- 新築建売の販売に関しては、3500万前後の市内で比較的高い価格帯の物件の売れ行きが遅くなっているが、3000万未満の比較的安い物件に関しては、売れ行きは悪くない。(変化なし、名取市)
- 新型コロナウイルスの影響もあつてか、事業用物件の動きが少なく感じる。(変化なし、名取市)
- 利便性に優れた、名取地区の鉄道沿線・駅に少しでも近い所は、土地が高値で推移している為、一区画割の面積が小さくなり、建物の質にも疑問を感じます。
(建売り業者は利益を得るべく、質の低下(高額にしては)につながるのかと見ています。(やや改善、名取市)
- 土地価格はやや下落気みですが、需要は旺盛で適正な価格であれば動きは早い(やや改善、名取市)
- 業者同志で密に連携を取って協力していく事が必要になると思う。(大きく悪化、岩沼市)
- 人の動きが感じられない。
店舗(飲食店等)の賃料減額及び新入居の需要が無い。(大きく悪化、岩沼市)
- 消費者マインドが低下している(変化なし、岩沼市)
- 半年前と比較して土地取引は改善(無回答、岩沼市)
- 大手不動産業者は、4月ごろは取引件数がかなり落ち込んだが最近8月～10月は目標値を確保していると言っています。しかし私ら小規模事業者は影響が大きく消費者(購買層)が動きがかなり悪い。(やや悪化、亶理町)
- 今年は、新型コロナウイルスで人の動きが少なくなったことから不動産取引にも少なからず影響がでていると思われる。但し、このような状況の中でも一般住宅用地の問い合わせは多く(特に30歳代の層)住宅を求める傾向は強いと感じます。この要因として、亶理町は「土地代が手頃」、「仙台圏通勤エリアとしての交通アクセスが良い」、「新型コロナにより今後ますますテレワークが普及してくる可能性がある」等があると思われます。新型コロナ感染はもうしばらく続くことが予想されますが、これらの事を総合的判断した場合、今後の当該地区の不動産市況は、取引価格、件数ともに横ばい又はやや減少で推移していくものと推測します。(変化なし、亶理町)

④内陸北部…登米市・栗原市・大崎市・富谷市・利府町・大和町・大郷町・大衡村
色麻町・加美町・涌谷町・美里町

- 土地や中古住宅の購入を見合わせるお客さまもいるが、首都圏からの移住希望者がやや増加しているので、取引水準は下がらないかもしれない。(やや悪化、登米市)
- 横ばいが続くと思います(変化なし、登米市)
- 新型コロナ過の関係で、雇用関係等に先行き不安定、買い控えを考える若い夫婦が多くなるとされる。(変化なし、登米市)
- (コロナの影響で)賃貸仲介の動向として、季節移動の引っ越しのお客様や異動・転職の引っ越しのお客様の動きが見えないため、先手の物件紹介が出来なくなったと感じています。お問い合わせの方に合わせた対応が通常より多いです。(やや悪化、栗原市)
- 内覧件数の減少(大きく悪化、大崎市)
- 企業転勤が少なくなっている。(やや悪化、大崎市)
- 不動産取引の傾向として安価な物件を探す方が増えてきており、街中より郊外を求めている方が多くなってきた。(やや悪化、大崎市)
- 賃貸住宅の遠方からの問い合わせが、ほぼゼロ
大手企業様ほど、転勤をさせない方向性が見える。(やや悪化、大崎市)
- 賃貸の動きが悪くなっていて、空室が増加傾向にある。(やや悪化、大崎市)
- あまり変化があるとは感じない。
人と面会する際、基本的な飛沫防止策を構じるようにしている。(やや悪化、大崎市)
- 住宅地(土地のみ)に関しては、取引は、やや上昇傾向ですが、商業用地、建物付に関しては、やや悪化。中古物件の(住宅)売りは、多いが、買は、少ない。(やや悪化、大崎市)
- コロナウイルスの影響で、R2.3-5月の問合せ減はありました。
現在は、通常通り。(変化なし、大崎市)
- コロナ禍においても、大きな影響は感じません。ただこれ以上長引けば飲食店テナントの解約が増えそうで心配です。(変化なし、大崎市)
- 分譲住宅の売買に関して、6月以降取引件数が増加しています。大手企業に勤務している方が、注文住宅ではなく、分譲住宅を購入しに来店される件数が増加しているように感じます。
また、中古住宅売買(仲介)に関して、安価な物件を求める関東からのお客様が増加しているように感じます。(変化なし、大崎市)
- ・売買に関しては半年前より問い合わせ、ご成約ともに増えてきた。
・賃貸は法人がまた動き始め、空室が大幅に減った。(やや改善、大崎市)
- 事業用地の売買取引数の減少。成約までの期間長期化。成約価格(単価)はかろうじて横ばい。(大きく悪化、富谷市)
- 多少なりともコロナウイルスの影響により、取引が減少している。コロナウイルスにより今後の動向が読めない。(やや悪化、富谷市)
- 一般住宅及び住宅用地については大きな取引の変化は無いと思われる。
一部ローコストで若い世代向けの住宅はステイホームをきらう客層が購入を進めているようだ。(変化なし、富谷市)

- 他業種と同様、消費者の動向が悪化しているのが、顕著である。特に対面営業は。(やや悪化、利府町)
- 事業用賃貸物件の解約が多く思います。(やや悪化、大和町)
- 売主が、高齢者が多く売る方向で検討している方はいますが、価格が強気の為、成約に至らない。(やや悪化、大和町)
- 住居系については大きな影響がないものの、収益は大きく影響を受けた。(マイナス)(大きく悪化、加美町)
- 6月以降にお客様の動き多く見られ、土地の売買が6件、中古住宅の売買が2件となりました。(やや改善、加美町)
- 中古住宅の売買(仲介)減少、賃貸(仲介)がやや増加している。(やや悪化、涌谷町)
- 企業、公務員 の移動に伴う賃貸需要が今年の春はなかった為。今後も見込めないような気がする。(やや悪化、美里町)

⑤内陸南部…白石市・角田市・蔵王町・七ヶ宿町・大河原町・村田町・柴田町・川崎町・丸森町

- 買主の収入面、悪化予想にて買い癖かえる点が多くなった(やや悪化、白石市)
- コロナにより飲食店の賃借人から家賃滞納が発生しました。(やや悪化、白石市)
- 人気のあるエリアに偏りがみられると同時に、古くからある住宅地の空き家空地が増え、取引できない土地も増えてきている(やや悪化、白石市)
- 白石市内・特に白石蔵王駅前に、企業の営業所の問い合わせが増えていて、実際に、居宅兼事務所としての賃貸契約が増えている。今後近くにスマートインターチェンジが作られる予定なので、更にそういった需要は増えていくと思われる。(変化なし、白石市)
- 現時点ではコロナウィルスの影響はあまり感じられない。弊社に限っては昨年と比較して取引数が増加した。(やや改善、白石市)
- 県内全域で居住用賃貸仲介もしております。コロナ流行後、需要が増えると思い、その地域で最安賃料の物件を中心に広告しておりましたところ、やはりお問い合わせが多いように思います。今後、益々増えるのではないかと感じております。(やや悪化、角田市)
- ・退去される方がふえた。
・子供と同居とか・・・室数の多い賃貸物件をご希望の方がふえた。(やや悪化、大河原町)
- 中古住宅購入希望者が多いが、物件が不足しているため、成約に至っていない。
賃貸住宅の入居率は、賃料の値下げによりかろうじて確保しているため、賃料の上昇見込めず、敷金・礼金徴収は不可能と思われる。(やや悪化、大河原町)
- 周辺工場の雇い止め等の影響により、単身用アパートの空室が特に目立ちます。また、周辺に安い建売住宅・安い注文住宅が増えた影響で、ファミリータイプのアパートも空室がみられます。しかし、貸家に関しては依然として空室は少ないです。(大きく改善、大河原町)
- 宮城県柴田郡柴田町新栄地域は、引き合いが多いものの、売りに出る土地が少ない(やや悪化、柴田町)
- 自宅の所有を希望する層が有るので土地購入は横ばいですが賃貸物件の動きが鈍いのでやや悪化(やや悪化、柴田町)

4. 不動産市況の今後の見通し、業界対応などについてのご意見

①仙台市・青葉区・宮城野区・若林区・太白区・泉区

〈青葉区〉

- 上記のように直接来店し物件を見る客は減ってくると予想される。ネット広告を工夫し、より詳細な情報を提供する事が必要となってくると思う。また、契約も、IT重説が増え、店に来なくても契約できるシステムが必要となってくると思う。
- ウイズコロナの時期が落ち着くまで様子ながめとされます！！
- 来春の大学の動向(web授業)により大きく変わると思われる。Web授業が継続されれば学生の動きも減る
大学生ターゲットのアパートの空室が増える
- リモート案内等のweb化、新しい方向性(web重説)の重点対応が必要
- 賃貸は厳しいと思われる
- 消費者心理しだい、不透明。
- 来年の繁忙期は、例年より少ないと予想しています。
不動産のDX化は進むと思われていますが、中小企業では、簡単に進められなくて、苦労しています。
中小企業でも取り入れやすいDX化が望ましいです。
- 賃貸・売買ともに住宅ニーズは横ばいだと思っております。オンラインサービス等を利用し、接触を少なくした営業活動が必要だと思います。
- 新築建売は引き続き好調に推移していくと思う。
中古マンションは新築マンションの価格が下がってきたら、高い物件から厳しくなり、冬のボーナスの時期が過ぎた来年、もしかしたら、成約価格が落ちてくるのではと考えています。
- 対面取引が多いため、今まで同様十分な対策を取りながら業務を進めていく必要があります。
- 業界全体では少なからず影響はあるものの、テレワークなどの影響で購入者の住宅に対する考え方が変わってきており、家にいる時間が長かったことにより住宅への需要は上がっていくのではないかと思います。
- 対面しての取引が制限される中、契約手続き等はオンライン化されていく流れだが、どうしても相対しての説明よりお客様へ情報が伝わりにくいのでは。契約後や物件が引渡しされたからの問い合わせ窓口等のサポートが必要と考えます。
- 事業継続が不可能になった企業等の破産、民事再生案件が増加する可能性がある。
- オフィスの空室率の上昇が予想されているが、仙台ではそれほど大きな影響はないものと思われ。ただ、賃料は緩やかに減少傾向にあると思います。
- 価格が下落するという前提で事業活動を行う必要がある。
- 土地に関しては、今後もやや上昇傾向が続くと思われ。中古マンションは飽和状態になりつつあり価格は下落傾向、新築マンションの価格にも影響が出てくるかと思います。賃貸に関してはテレワーク化が進み、事務所を縮小化する企業も出てくるかと思います。広い事務所は今以上に空きが増えていくかと思います。住居系も現状では通勤族の動向が少なく入居率も低水位で進みそうです。
- 今後は、不動産の現金化を望むお客様がこれまでより増えてくる(コロナによる解雇、倒産などで住宅ローンが払えない、または相続などで)と思われる。
- 案内及び来店を完全予約制とする

- 首都圏ほどではないが在宅勤務と感染防止対策に配慮した住宅が求められていて、実際にそのような提案も増加している。こんごも拡大するのではないか。
- 住宅取得者はコロナを期に住み替えが進んでいるように思われる。
賃貸はやや減少気味。
- 仲介業者のスタイルが激変します。重説。案内、契約等、相對せずに進むでしょう。
- 病気の終息時期とその間の行政の支援次第。
見通しは不透明。各業者毎にできる対応には限界を感じる。
- web商談が増えると思います。より取引が活発になると期待します。
- 転勤者が少なくなると思われる。
- じわりじわり影響が出てくることは間違いないと思います。住宅地や住宅の購入意欲と反比例するような雇用や収入面での不安定要素が表面化して限りなく鈍化傾向に陥ると考えられます。ひたひたと底冷え感が寒さと共にやってくる。(こんな感じかな)
- 賃貸については、非対面の営業からクローキングが増加する可能性があります。売買についても、遠隔地のお客様への重要事項等の対応はネットでの対応が増加する事が考えられます。
- コロナに対応出来る住宅の開発
- ・地方が担う役割が出て来ると思われる。どの様な流れになるか見極めるのが不可欠。
・体力のある投資家達の動向も見逃せない。
- 重要事項説明が大変
- これまでは代金決済時に融資を受ける銀行に関係者一同揃うのが一般的だったが、当社はほぼリモートに近い形で決済を行っている。本人確認はさらに厳格にしないといけないが、今後は無駄を省くことも必要だと思っている。
- 現在、先が読めない状況の為、しばらくは、静観して、今後、どのような方向性がいいか討検する。
たぶん、事業用物件(主に商業系)の売買が増加するのではないかと考えています。
- 市場が求めるものの変化(コロナによる影響)にどのように対応するかを考えながら従来の営業スタイルを変えて行きたい
- 密室となるテナント、店舗は空調その他の改修が必要。1部ではその負担は貸主も負う。
- 不動産業の業態変化に対応出来ない旧体質会社の廃業が進み増々大手の市場独占傾向が強まる。
- テレワークを行なっているが、印鑑、FAX確認の為出社が必要。
メール対応に積極的でない業者が多く感じる。
- リモートワークやオンライン授業のように、勤務形態や学生の居住形態の変化を注視しながら、そのトレンドを追って不導産業と結び付けたい。
- 今後最低限の状況で生活する人が増えるため、不動産は現状のままでよいという考えが広まり不動産業界経済状況は悪化すると思われる。しかし、居住スペースは重要視される人々も増えると思われるので、事務所ではなく居住の賃貸売買が増えるのではないだろうか考える。
- 住宅は対面産業ではないので需要自体急激に減少することは無いと考える。但し、経済全体が落ち込んでくるので住宅産業も減退する。とは言え、資金さえあれば住宅を購入したいという隠れ需要はあるので、補助金等でその需要を喚起できれば落ち込みも少ないと考える。

- 戸建てが人気となり、仙台市郊外や大型団地の土地取引が増えるかもしれない。ネット通販の増加により倉庫業者の土地取引の増加が予想される。
- 他力本願で見据るしかない
- 売買物件も賃貸物件も案内前には物件にコロナ対策をしてご案内している。特にオープンルームは以前のようについても見れますではなく予約オープンに切り替え1組ずつ時間予約制で対応してきた。
- 今後企業の利益が圧迫されてくるので当分の間家賃の減額や交渉が出てくると思われる。
- 取引総数は多少減少するも、購入しなければならない層が一定数存在すること、売却処分の検討者も相続その他で一定数がいるため、それら顧客をグリップできる事業者とそれ以外で業績に大きな差が出てくる。
- 大手企業が先頭にリモートワークを推進していることから、今後は、オフィスに対する考え方を含め、見直しされるであろう。従って貸しオフィス業は今後の方針を見直すべき。
- 市内中心部は、大巾な価格の下落は無いと予想しています
- IT会社を中心として、市の中心部から仙台市の郊外、自宅等でも仕事が可能となったことで今後は、コロナ感染拡大に伴ってこの様なテレワークが若い会社程積極的に進めて行く可能性が高い。逆に中心部のオフィス面積の縮小が賃貸料金の低下となる可能性が高い。来年4月頃から影響が出るものと思料される。
- 店舗ビル、ホテル等の特定のアセットについては当面厳しい状況が続くものと思われるが、株式市場が堅調であることから、住宅、オフィスについてはコロナ前と変わらない水準で取引が行われるもの予想。
- 在宅ワークの浸透により、住まいにはwifi(無料)や防音機能など、在宅ワークを想定したより一層のグレードアップが求められてくる。
- 賃貸では法人転勤が激減し、空室対策に追われると思います。
 どんどん所得の格差が大きくなり、フリーレントや敷金ゼロなど初期費用をおさえた物件が増えると思います。
- 外人向け学校業界への要望
 外国人を招いておいて、アパート・マンションに関しては、学校は、入学当初の1年間位は、面倒をみる(ex.寮などで)が、1年後の住まいは、本人まかせで、あつせんすらししない所が多い。外国人が気の毒。さらに貸す方も、コロナの問題もあり困っている。学校が責任を持ち、対処するよう要望したい。
- 株価などに変動が見られず、地価についても同様ですが、飲食店向きテナントなどの空室率増加によって、売却情報が増えるのでは、と考えております。
- 引き続き超低金利政策の下、住居系は狭小一戸建て住宅の新規購入がより一層増加、賃貸物件はより新築賃貸への移動、またはより安い賃貸料の物件への移動の傾向が高まるのではないかと考えられます。商業については力のある企業はより利便性のある好立地へ集中していくものと考えられます。二極化がさらに進むとおもわれるので、どちらにしても中途半端な市場をどのように魅力ある市場にしていけるか、ということが課題と考えます。
- 長期でローンを申込みをする場合、今後の景気を不安視して考える人が増加すると思われれます。
- テレワーク用の個室貸し出し、融資・助成金・借り換え・エクイティローン等、今迄力を入れてなかった所が大夫伸びてきました。
 今後は非対面のサービス等々増えていくとは思いますが、逆に対面でないとなり立たない事業をされている方への事前サポートサービス等が伸びていくと思います。
- 賃料の下落は避けられない、入居希望者の条件(保証会社・保証人等)を緩和する措置が必要ではないか。(公的制度などの新設等)

- テナント仲介は空室目立つようになる。仙台市内の1000万以内の中古戸建とファミリー用マンションは需要増えると予測します。
- コロナの影響が長期化すれば、不動産市場へ重大な被害を及ぼしてしまうと思われる。(賃貸収入の低下・空室の長期化・物件価格の下落等)
一般的な3密をさける、ソーシャルディスタンス、フィジカルディスタンス等に対応しておりますが、長期化すればそれ以外の対応(ビデオ通話・オンライン物件見学等)も検討していかなければならぬと思います。
不動産市場としては、今後、コロナワクチンが開発・供給されるまでは、悪化の方向に向かうものと思われます。

〈宮城野区〉

- お客様と接触する機会が減り、リモート対応が増えているかと思われるが、不動産の購入等においては、リモートのみとはいかない業務であり、それを克服するイノベーションが必要になってくると存じます。
- 住居系についてはウィズコロナによる影響は当社としてはあまり感じられないものでした。
飲食業界の経済的ダメージはいまだ劣えずにいると聞いているので事業所系はなお厳しい状態がつづくと思われる。
- コロナが終息に向かっても、不動産価格は、徐々に下落傾向に感じます。
- 上記を踏まえて、需要と供給のバランスが整ないと体力のない所は淘汰されていく。(結果はバランスは整可)
- リモートワークも増え、賃貸マンションで仕事をしているケースもありました。インターネット無料で使えるように設備しましたが、リモートワークのテレビ会議やその他の業務をする人が増えると、ネットの容量を同時に使うため、スピードが遅くなり、逆にクレームを言われることがありました。賃貸でも、室内で仕事することも想定し、間取り、机等の設備などを考える必要があると思います。
- 不透明
- 先が見えない
- 食べていくのがやっとなです。「ウィズコロナ」の影響もあり、人の動きもすくなく、給料のでいていない人もいます。この時期に引越し、新しい場所に移ることはまずすくない。
- 飲食店の店舗がかなり大変そうで、解約した顧客もいたため、今後どのようにコロナ対策をしながら営業を継続していくかが重要になって来ると思う。不動産業も契約の締結など対面での接客が多かったが、リモートなどのIT契約・重説などが増えてくるのではないと思う。
- 移動やコンタクトが制限される中、重説(売買含め)形態の見直し等も進めるべきと思われる。
- コロナでのテナント賃料の一時的な減額が、恒久的な減額になる可能性がある。
- 中古住宅・中古マンションについては在宅ワークの影響で、少しでもいい環境で暮らしたいと考える人が居て、取引が増加するのでは…と希望を持っています。
- 一時期のとにかく何でも自粛という空気から、悪いながらコロナ禍の安定ともいえる状況により、収束を待たなくても仕方ない、動こうという空気感が感じられるようになってきたと思います。まだまだ少ないながらもその動き出した、個人・法人を顧客と出来るよう常にアンテナを敏感にしておく必要があると感じております。
- 収入面での大きな不安があるなかで、家で住ごす快適さの充実に目を向けてもらえるようなアピール。
- 住居の賃貸状況は、現状を維持しているが、新たな動きの兆しを感じられない。出来る感染対策を引き続き行っていくながら、様子を見ていくしかない。
- 案内などは変わらないと思うが、ユーザーの前調査は店頭でなくデジタルツールの使用があたりまえになると思う。

- リモートでの打ち合わせ、契約が増え、それに対応できることが必須かと思われる。

〈若林区〉

- 商業系は影響があると思うが、住居系は大きな影響はないと思われる。
- IT化が遅れる業界だが、業務のIT化進み大きく変化すると思う。
- テナント業績悪化による退去又は賃料値下
テレワーク拡大によるオフィス減少解約
- 場所が不便、築年数が古い物件は空きが多くなる。(事務所、店舗)
wifi等のネット設備は全て必要となってくる。
- 良くない。ただし、一般顧客を営業対象としない企業は、概ね好調のようであり、運送事業者は、この状況において業績を伸ばしていると聞いている為、当社の状況は、この状況下でも、現状維持できると考えている。
- 家賃を支払えない飲食店が廃業に追い込まれていくと思います。家賃の保証をもっと拡充すれば廃案件数は減少すると思います。手続きの簡素化や保証のスピード化は図れれば良いと思います。
- 観光業や旅行業また宿泊業他の景気刺激策であるキャンペーンの実施により、交流的な人の移動は活発になりましたが、不動産業界においては、家賃滞減免等々実施するものの、法人また個人の契約の解約が相次ぎ、人の定着動向が根本的に不安定であり、税制含め何らかの対策が必要と思います。
- 住宅用地の需要は続く、新築戸建て販売も土地仕入れ値が下がった感があるので、やっていこうと思う。
- コロナウィルスの影響がありつつも、広告の内容によっては反響を取ることができていますので、広告を継続する事が反響獲得への要諦だと考えています。また、不動産仲介業に於いてはオーナーへのアプローチが成否を決するとも考えておりますので、売買仲介や賃貸仲介に於いてはオーナーへのアプローチを強化していきます。
- 土地の売買は、自粛の反動もあるのか少し増加している様に感じます。
賃貸アパート関係は、本当に移動が少ない感じがしています。
賃貸物件は、付加価値をつけて、入居率を上げたいと思っています。Wi-Fiなどです。
- 良くもなく悪くもなく低調な動きで推移すると思われる。
- 非対面型の営業ウエイトが増えてくる可能性がある。IT導入は避けて通れないが小規模事業者としては金銭的にも導入の壁がある
- ユーザー対応にコロナ対策として、リモート対応での取引も出てくると思います。

〈太白区〉

- リモートワークが浸透するにつれ、事務所使用の居室・オフィスの空室は増加すると思う。
反面、仕事部屋の需要の増加から中古住宅等の価格は上がるのではないかと。
宮城に影響が出るのは数年後にはなると思う。
- やや低迷のまま推移するのではないかと。
新規、土地開発等、地権者との交渉もままならず、前へ進めない状況が続く。
- 仙台ではワーケーションは根付かないと思うが、間取りやネット環境などは考慮しないと顧客に選ばれなくなることは多くなりそうだ。
- 取引件数には変化がないものの、購入客の収入が減ってきており、長い目で見れば銀行ローンが借入れできない等の問題が出てくると考えられます。
業界としては対面を極力控え、コロナを広めない事が大事と考えますが、それによってお客様のケアをよりきめ細やかにしていく事が重要と考えます。
- 賃貸に関しては、直接お店に来店するよりも、インターネット等で物件を決める方がふえてくると思われます。
来年4月の入学の大学生等も県外の方は、インターネット等を通して決められる方がますます増えていくように思われます。東京のように、仙台市内ではなく、郊外の広いアパート等を借りて、会社に行かなくて住宅で仕事ができるようになれば、郊外の安い物件を東京のように探す方が増えるように思われます。
- 1年後ぐらいから大きく下落するようには思われません。
今後は、注意深い対応が必要になると思います。
- 人の動きが制限されている現在、収束後も以前の状態に戻るにはかなり時間が掛かると思われる。賃貸用空室物件(居住用・店舗)の新たな活用法を考え対策が必要かと思えます。
- リモート、IT重説等が増えると思えます。しかし、売買に於いて、不動産の価値概念は、それ程変わらないので、対面での安心感、信頼構築は変わらないです。ソーシャルディスタンス、衛生面の徹底で、互いの思いやりを伝えながらウィズコロナが続くと思えます。
- コロナの関係でしょうか、やはり売買賃貸各仲介取引が減少した。このような状況は来年前般までは続くと思う。
- 買う人は買うし、売る人は売るのでコロナからは一番離れた業界という気がする。但し、コロナの影響で収入が減る方は購入を断念したり、先送りしたりということが起こっており、少ないながらも購入者の絶対数が減少している影響は今後感じるかもしれない。対応としては、昔から比較的大事な話は面談でという業界ではあったが、感染防止の観点から訪問するところを電話にしたり、メールにしたりという接触を減らす対応をせざるを得ない場面は少なからずある。今後については中小企業においては設備投資の面で不利ではあるが、テレビ電話、スカイプ等を利用した重説などの対応が進むものと思われる。
- 今後は影響がますます拡大・浸透していくと思えます。対応は「覚悟しておく」ことでしょうか？
- 見討がつかないでいる。
- 弊社ではほぼ影響ありませんでした。コロナで休業・自粛営業する会社が多い中、通常通りに営業していたせいかと思えます。
- 賃貸については、繁忙期(1月～3月)の見通しがつかない状況
売買については、以前と変わらず
- 不必要、軽い気持ち、回遊族は減る見込み

- 現状の状態が続けば来年も様々な分野での下落が続くと思います。
- 当面弱含みの動きがこの先続くと思う。さらにはオリンピック中止の波が地方まで波及するであろう。
- ・コロナ不況で、住宅ローンの返済が滞り、中古物件が市場に増えてくると考えられます。
 ・新規住宅(共同住宅を含む)については、ウイズコロナ対応の間取、使用に変化してきております。
 ・全体的には、ウイズコロナ対策で、テナント及び住居関係も市街地に分散し、中心部の苦戦が見込まれると思います。市街地でいかに売却物件(土地が中心)を確保することができるかが、今後のカギとなるように感じています。
- 実質的には、かなり厳しい価格が、出てるのですが、東京の方が仙台の物件を希望しているとのうわさ的なものも聞いておりますが、なかなか、そういったことに出くわしておりません。それと、飲食店のテナント探しを常時しておりますが、なかなか手ごろな物件も出てきておりません。面積の小さい物件は、ソーシャルディスタンスのこともあり、客数をとれず、コロナとの共存を考えると、ちょうど、歌手のコンサートが千人のコンサート会場に4分の1とか10分の1とかしか収容できなくなるのであれば、かなり収益を考えると厳しい、それと同じことが言えると思います。
- コロナの状況がどうなるか様子見が見られるが、「ウイズコロナ」の目途がつけば多くの影響はないと思われる。
- コロナの影響で地域の飲食店のお客さん少なくなっている
 閉店もある。持ち帰り、宅配に移ってる
 スーパーの客が増えている店がある。
 コロナに対応するよう事業の転換が必要となっている。

〈泉区〉

- 現在は活発な動きは有るものの、年明け以降は不明瞭ではあります。
- 銀行融資の引き締め(R2の所得減少)による市場の鈍化。
- 賃貸は影響が大きいのではないかと思います、売買はしばらくは支障ないだろうと考えています。より地元志向、テレワークの普及が継続していけばこれまでの都市部集中が緩和され、商業圏は下がり郊外住宅地は上がるのではないのでしょうか。
- ウイズコロナと呼ばれる状況下の中で、住居系の賃貸は然程影響は受けないかと思われませんが、住居系の売買に関しては、やはりVR内見や、メールでの取引等、非対面での取引には限界があり、流動数としては低下していき、いずれ不動産価格の下落へとつながっていくと思われれます。商業地に関しても、売買となるとやはり非対面では厳しく、商業施設の売上減が入居率とリンクし、これもやはり不動産価格の下落へとつながっていくと思われれます。しかしながら、この状況下、業界としても新型コロナ対策をしっかりと取り、その負のスパイラルには歯止めを掛けていかななくてはならないと思っております。
- 土地、中古マンションは動きがあるため、今後もよい傾向が続くと考えますが、賃貸に関しては全く読めず、いまだに来年新入生の専門学校生徒さんの動きがないし、その他の学生さんもかなり減りそうな予感。法人契約も移動してコロナを移すとイメージが悪いのか来年の移動の話が出ない。さらに、持ち家の方で、ローン返済の先行きが不安で相談に来る方も出てきている。競売が増えそうな感じで、中古売買は価格は多少下がるが、増える見込み。賃貸管理は、家賃滞納、家賃相談が増えて今後ますます厳しくなる予感。
- テナントのニーズは減少 戸建ニーズは増化
- ワクチン等の対応が無い限り不安を抱えながらやっていくしかない

- また感染者が増え出し、前回影響の少なかった一般的な業種の企業の業績に影響を与えると、マイホーム購入意欲は下がると思われる。
今迄は収益力が高かった飲食ビルやテナントビル等の入居率が落ち、オーナーが望む様な価額での売却はむずかしくなりつつある。
一等地の不動産が更に外資系などに所有され、国内企業での取得は控えられるのでは？ 仙台周辺に限れば(戸建用地)2割程度下ってしかりと思います。
- 大企業も従業員のアルバイトOK
不動産業界も何かアルバイトを…
- コロナウイルスによる企業の売り上げ減の中、顧客の給与削減に伴う購買意欲の低下を懸念している。一方でローンの支払いが厳しくなった顧客の売却の相談は増加すると予想している。

②沿岸北部…石巻市・塩竈市・気仙沼市・多賀城市・東松島市・松島町・七ヶ浜町・女川町・南三陸町

- 業界対応：飛まつ防止ボード設置、検温等の継続
コロナによる不況が広がれば、買い控え、ローンが組めない
失業者増により下降が考えられます。(石巻市)
- コロナによる影響による社会全体の消費落ち込みが産業全体に悪影響を及ぼしており、その影響にすべての産業にあり、不動産業界もその影響をもちに受けている。コロナの問題が一日も早く解決するのが一番であり、それまでたえるしかないと考えています。なお業界の対応としては、売買については買いたい人がいれば少し価格を下げて売るように、賃貸については家賃を少し下げても長く借られるようにすべきでないか。(石巻市)
- コロナの収束に関係無く、不動産にかかわる引合い(飲食業・建築・土地取引)は大きく落込み倒産件数が増加する事、目に見えるようです。(石巻市)
- オンラインでの仲介が増えると思われる
動画や写真の物件整備が大事になる
市場において、プラスになる事は無いと思うので、この状況下が続けば、業界の情勢は悪化していくと思われる。(石巻市)
- 投資用マンション、アパートの売買は活発化すると考えられます。(石巻市)
- アパート、マンション、といった集合住宅より、戸建の方がウィズコロナを考えると好まれる。
また、アパートなどでは、部屋の広さよりも、部屋数が多い方が好まれる。(石巻市)
- 当地区では、コロナへの対策意識も高まってきている。お客様が厳しい状況にあるので、不動産業界としても、期間を限定してでも、お客様側のコスト削減策を支援する策を講じる必要があると考える。例えば、更新料や各種保険料の加入費用の軽減など(石巻市)
- 法人の人員の移動が少なくなるため、賃貸物件を希望される法人様が減少すると思われる。(石巻市)
- 賃貸仲介、管理センターに40年営んでおります。今年の春からコロナ対策でご案内などは現地集合や、複数箇所のご案内の場合はお客様自身の車をご利用いただいております。(弊社。制を徹底したことにより、成約の確立は上がっています。また11月から来年3月、4月入居の大学新生が契約に来店しておりますが数は例年より少ない(部活動の推薦枠で入学する学生さんが対象)今後の繁忙期がどのようになるのか予想不可である。店舗の家賃補助や、無職になった入居者の家賃補助の書類作成のサポートなど新規以外にも入居中のお客様が退去しないような新たな業務や、空き室のリノベーション工事、外部への発信などこの時期にできることに力を注いでいる。(石巻市)

- HP上で賃貸や売買物件が内見できるように360°カメラを購入し実際に内見したかの様にHP上でアップしています。毎年恒例のイベントは行わず自粛しております。どうか工夫を凝らしながらお客様に弊社物件を決めて頂く事が更に必要です。(石巻市)
- 大学近くの賃貸市場が崩れてくると思われる。(石巻市)
- 今後も取引量が減っていくと考えます。また、賃料の未払いや無連絡での退去なども増加すると考えます。(石巻市)
- 上記と同様 横ばい状態(石巻市)
- コロナが続けばもっと影響がでると思われる。(石巻市)
- 石巻市、東松島市など、災害復興住宅を過剰建築した事による貸家、アパートの過剰供給による貸競争が起きている。また、コロナによる不況によって、企業倒産、失業、解雇により、購買力が低下し、前途多難の状況が起像されます。
石巻地区は特に人口流出が続いており、市政に対して疑問を感じる。
行政で取組、順番がまちがっている。なぜ人口が流出しているか？女川原発再稼働を、市民の声を無視して、石巻市、女川町が承認したのか？(石巻市)
- 11月中旬に入り、購入申込が連続的に入るようになってきているので、コロナウィルスの影響下であっても、令和3年は令和2年とは状況がやや異なり、不動産の動きは徐々に回復していくものと思われる。(石巻市)
- 新型コロナウイルスによる飲食業界等は、当分閉店又は廃業が続くと思われ、それによる店舗等の賃貸借が減少し悪化傾向になると思われる。(石巻市)
- 飲食店は減少し、家賃も低くなると思う。(塩竈市)
- 住宅購入世代が購入をためらう(土地探しを止めた、建物ランクを落とす等)(塩竈市)
- 売り物件の依頼が多くなると思われます。(塩竈市)
- 影響は少ない(気仙沼市)
- 内見や重説などで人と人との接触において行動変容があらわれてくると思う。(気仙沼市)
- あと1年～2年は、人の動きがおさえられ不動産業だけでなく多方面で売上げが低迷すると思います。(気仙沼市)
- 現在は売買、賃貸、賃貸管理共に影響は少ないので、窓口の感染防止対応以外考えていない。(気仙沼市)
- 不透明な状況が続くと思われる。(多賀城市)
- 土地取引はコロナあまり影響がないようです。(多賀城市)
- コスト削減の為、新たな経営方法を模索し、お客様に対しては、ネットで内見をするなど、安心して情報収集できるよう、こちらも色々な対応を検討しています。(多賀城市)
- しばらく横ばい(多賀城市)
- 上記の様な動向で、地道に活動続くかと思えます。(多賀城市)
- コロナウィルスのワクチンが早期に開発され、収束の上、経済活動が復元するまで我慢せざるを得ないと思っている。(多賀城市)
- まだ何とも言えない。(多賀城市)
- 不動産業者そのものの市場が縮小傾向にあり、この傾向は今後も続くと思量する。
したがって、廃業・倒産などの事業者も多くなると思われる。(東松島市)

- 特に変化なし(松島町)
- 大きな変化は、無いのではと思われる。(南三陸町)

③沿岸南部…名取市・岩沼市・亶理町・山元町

- 先が読めないところはありますが、郊外であるから(空地、空間が多くある為)、我々は業として何とかやっています、戸建用地探しを主に業として、営業活動(知縁・知人をたよりに)ができるのではないかと考えています。(名取市)
- 取引件数少なくとも、やれるような体質。
ユーザーに選ばれるプラン。(名取市)
- 住宅建築を中心としていますが、受注棟数は横ばいです。
価格が高級過ぎないこともあり、影響はほぼありません。(名取市)
- 土地の売買に関しては、さほど変化はないようです。(名取市)
- 市況としては、現状維持がベースとなり推移すると思います。(名取市)
- 予測不可能です(名取市)
- ネット環境の整備促進。特に良い物例。(名取市)
- 飲食店関係を主に店舗の解約や家賃の値下げ交渉等が増えそう。また、店舗の空きが増えそう。(名取市)
- 上記の様な動向で、地道に活動続くかと思えます。(名取市)
- これからは、駅前不動産(アパート賃貸・店舗賃貸)等の需要が減少し、コロナと相まって、日本の人口減少を(今後将来も)よく、見て考えて、不動産業を事業として行っていくには、我々一層の努力が必要です。(名取市)
- コロナで、賃貸の価格がダウンし、会社等の移動も少ない(岩沼市)
- 1~2年位は先が見通せないです。(岩沼市)
- 将来性については体力を有する業者は残るが、そうでない業者は残ることが出来なく淘汰されると思います。(岩沼市)
- テレワーク等、PCを利用したデジタル化での取引(岩沼市)
- コロナが収束するまで、景気が回復せずこの状態が続き先行き不透明。対応策を検討中。(亶理町)

④内陸北部…登米市・栗原市・大崎市・富谷市・利府町・大和町・大郷町・大衡村
色麻町・加美町・涌谷町・美里町

- 個人住宅の需要は、横ばいか、減少傾向になるのではと思われる。(登米市)
- 対面のない申込み受付や重説の実施をしている企業様がありますが、当組合は年齢層に幅があるので、導入が難しいと感じています。口座登録がネット登録で出来るようになったのは、仕事として負担が減ったように思います。
今後は、物件紹介サイト(広告から)の申込手続きやアプリを使った便利機能が多くなると思います。(栗原市)
- コロナが落ちつくまで我慢してるしかないのではないかと。特に対応などは考えられない。(大崎市)
- 良くなる見込みはない(大崎市)
- 対策を行い営業を行う。市場は変わらないと思われる。(大崎市)
- 高齢の方が家を売却する件数が増えてきている(大崎市)
- 来年のオリンピックが開き出来るかどうかで市場の動向が、大きく変化する可能性を感じます。(大崎市)
- 地方出身で首都圏に住んでいる方が、コロナをきっかけに地方へリターンを考えているパターンが増加してくると思われ。その際、非常に安価な物件を求めている場合が多いのですが、安価な中古住宅は仲介会社の報酬が少ない割にリスクが大きすぎます。不動産会社の報酬の改善、リスクの軽減をしていかなければ、安価な中古住宅の売買件数が減り、空き家はますます増加してくると思われ。(大崎市)
- 賃貸・売買ともに減少傾向に進むと見えています。廃墟同然の空き家対策相談が増加しており困惑しております、住宅の解体費用が宅地の評価額を上回るケースが殆どであり、対応に苦慮しています。(大崎市)
- コロナの影響はさほどあるとは地域的に大きいとは思えない。(大崎市)
- 現在、商業系賃貸家賃の減額が多くなってきたが、社会情勢や景気の悪化により、住居系家賃にもその傾向が移行しそうです。(大崎市)
- ・賃貸:空室率の上昇。賃料の下落。
・売買:住居系、事業用系共に価格の下落。成約期間の長期化。(富谷市)
- テナント等については公的な対応が必要でしょう。(富谷市)
- 実需層を対象とする分譲(M/S・戸建)は現状コロナの影響は感じないが、コロナの影響を大きく受けた業種(観光業・飲食業など)の業績悪化、給与・賞与減、リストラなどによる需要の減少が懸念される。(利府町)
- 購入者の、職場の状況及び収入に不安の方が多く、足踏み状態と思われ。(大和町)
- 非接客スタイル(オンライン接客)や案内時の現地確認についてもムービー対応などが進んでいくと思う。(加美町)
- 家族の分散化がみられる。賃貸が増加しつつあるのはそのためか…。(涌谷町)
- 不動産取引のみで運営している会社は正直きついと思われるが、業界対応といってもできることがないような気がします。(美里町)

⑤内陸南部…白石市・角田市・蔵王町・七ヶ宿町・大河原町・村田町・柴田町・川崎町・丸森町

- 特に変化はないと思われます。(白石市)
- 来春、賃貸状況を見てから、今後の対策を考えるつもり(白石市)
- 年末に家賃滞納の相談を急にしてくる貸主が一定数います。年末に家賃滞納者が増えると思われます。(白石市)
- 現時点では影響は少ないが、今後第2波 第3波と長期化すれば、じわじわと取引数は減少すると思う。(白石市)
- 在宅での仕事が増えた場合、テナント解約が増える可能性がある。住宅のリフォームも同時に増えそうである(白石市)
- 雇用の安定と融資次第かと思います。(角田市)
- 賃貸の物件は家賃を下げる予定です。(大河原町)
- 単身者向け賃貸住宅は、今後も厳しい見通しとなるが、業界として 安易な低家賃化の方向ではなく、様々な工夫をして家賃価格帯の維持に努める対応をしていくべきと、考えています。商業圏の賃貸は、コロナの影響を受ける業種(テナント)・あまり受けない業種(テナント) が判ってきました。ケースバイケースで(賃料減額等の)テナント対応をして、商業圏の維持・活性化に貢献できればと考えています。商業圏が活性化すれば、自ずと地価も高くなるので、目先の賃料等だけではなく、地域全体を考えた対応をしていきたいです。(大河原町)
- 動きが鈍いので少し減少すると思います。3、4月の影響が企業の賃貸、雇用で横ばい、又はやや悪化するが、落ち着いたらまた上向いてくると思います。(柴田町)