

connection the dots

2012年、住宅市場プレイヤーの明暗

- 【新築マンション】 ようやく始まる『長期優良住宅』の波と、あらゆる面でのコンパクト化
- 【新築一戸建て】 デベロッパーの市場参入で用地仕入れ激化、省エネ革新元年
- 【中古マンション】 大手参入で買取再販市場は少ないパイの奪い合いに、リノベーションは郊外へ
- 【中古住宅】 堅調ながら価格下落圧力鮮明、耐震性、質の担保が急務
- 【賃貸住宅】 なだらかな賃料下落の影で進行する『シェア』と『カスタマイズ』競争

■新築マンション

2008年のリーマンショックで大幅に供給を減らした新築マンションは、フラット35や住宅エコポイントなど政策の後押しも手伝って2010年には底を脱却、2011年は大幅な回復が見込まれるものとされていました。

ところが3月に東日本大震災が起きたことで、買い控えはもちろん「供給側の販売活動の自粛」「資材不足工期が読めない」「災害対策など企画の見直し」といった理由から新規販売の抑制もあり、最終的には**2010年並みの供給量**（4.5万戸程度/首都圏）で落ち着きそうです。

2011年は税制や優遇措置などについて実質的に大きな影響もなく、これまで抑制されてきた潜在的な需要・供給の双方が見込まれることから、首都圏でいえば5.3万 - 5.5万戸と、20%近く増加するものと見えています（表1）。

注目されるのは【災害対応力】ですが、「免震・制振構造」や「コンクリート強度の高い物件」、「非常用飲料水システム」や「マンホールトイレ」、「炊き出しかまどに利用できるベンチ」、「防災倉庫」など広義の災害対応をうたう物件が増加するでしょう。購入者はこういった企画を好意的に受け入れるものと思われます。

一方、景気動向や株価に左右されやすい新築マンション市場において、企画に伴うコストの増加を価格に反映させることに供給側は慎重です。販売価格の上昇要因にはならないでしょう。

新築マンションではあまり見られなかった『長期優良住宅』は、その基準が緩和されたことから、その割合が**大きく増加**するでしょう。長期優良住宅認定は2009年6月にスタートし、今年9月末までに約22万戸を認定しました。しかしこのうち、21万戸以上が戸建て住宅。共同住宅は、わずか4500戸程度にとどまっています。

新年1月7日にモデルルームがオープンする【ザ・パークハウス晴海タワーズ（三菱地所）】は湾岸立地のタワーマンションということでその動向に注目が集まっていますが、9月からの広告で3000件超の反響と順調です。

ただ多数の供給は、事業規模をコンパクトにし資金総額や回転を早めることで極力リスク回避したい、確実に売れるものを供給したい、といった思惑から『都心』『駅近』『小規模』『コンパクト』といった傾向となるでしょう。

間取りもファミリータイプより1LDKなどのコンパクトな物件が増加します。物件価格のグロス（総額）を下げ買いやすくするためです。单身女性をターゲットとする傾向になります。

新築マンション市場が不況期から様子を伺う局面では、常にこういった傾向があります。いずれにせよ**供給側は販売活動に慎重で、価格は昨年と同様か、やや弱気**ということになるのではないのでしょうか。

立地や企画、価格について例年と比較しても相対的に条件が良くなることで、購入者には好意をもって受け入れられる物件が多くなりそうです。

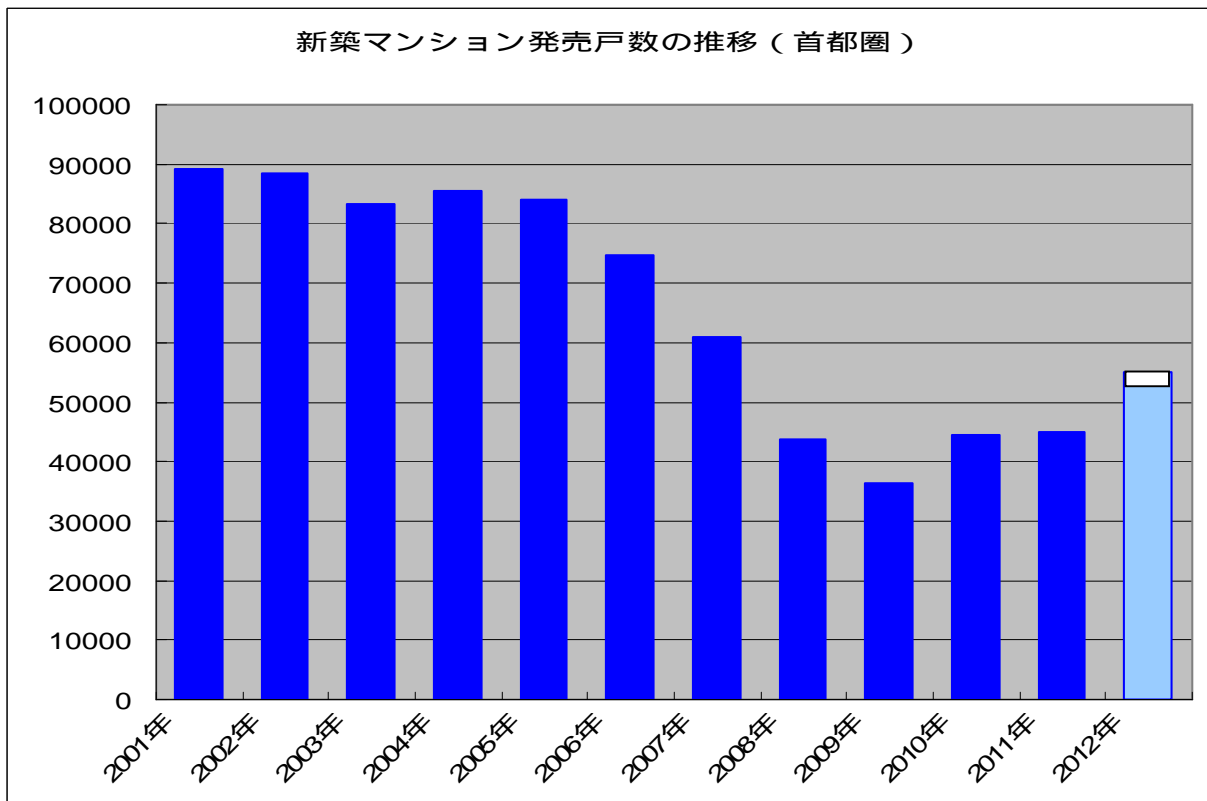


表1

戸数単位は（万戸） 資料：不動産経済研究所

■新築一戸建て

新築一戸建て市場も基本的には新築マンション市場と同様の流れですが、新築マンション用地仕入れの激化から、**マンションデベロッパーの戸建市場参入**などの流れが水面下で起きています。新築マンション用地は、物件情報数こそ減少していないものの、立地の選別や、事業資金や期間の回転を早めたい思惑から都心部のコンパクトな用地が仕入れの際に競合し、思うように用地仕入れができないためです。

一戸建てについてはこれまで「夏は暑く、冬は寒い」と思われていた、**省エネ性能についてより大きな変化が起きる年**。省CO₂や震災後の電力不足、原発などエネルギー問題から、国は2020年までに、すべての新築住宅・建築物について省エネルギー基準への適合を義務付ける方針を2010年に公表しました。

ヨーロッパなどでは住宅売買時の省エネルギー性能表示はすでに義務化されており、遅ればせながら日本にもその流れがやってきます。2012年は「省エネ元年」といいいい年です。大手ハウスメーカーを中心に、太陽光などの設備的な省エネ、断熱材などの構造的な省エネについて、より積極的な取り組みが行われるでしょう。

国は将来の「ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）」や「LCCM住宅（ライフサイクル・カーボン・マイナス）」も視野にいられており、これまであまり取り組まれてこなかったレベルの省エネ住宅についても実験的な、フラッグシップ的な商品が投入されるかもしれません。

ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）

太陽光発電システムや高効率給湯器などによってエネルギー消費を差し引きゼロに

LCCM住宅（ライフサイクル・カーボン・マイナス住宅）

住宅の長い寿命の中で、建設時、運用時、廃棄時に省CO₂対策、太陽光発電などを利用した再生可能エネルギーを創出、住宅建設時のCO₂排出量も含め生涯でのCO₂収支をマイナスに

いわゆるパワービルダーと呼ばれるところも、この流れに追随することに。一方で、厳しいのは工務店です。これから**工務店の淘汰、二極化**が始まります。小粒ながらも企画やマーケティング、品質管理にすぐれ地域密着で愛される工務店とそうでないところとの差が広がるでしょう。

供給数は2010年並み。ただし長期的には、人口・世帯数減、中古・賃貸市場の発達でパイを徐々に減らしていきます。

■中古住宅(マンション・一戸建て)市場

中古住宅市場全体としては、相変わらず**堅調に推移する**でしょう。新築持ち家偏重の融資や税制から、もともと低く抑えられてきた中古住宅流通数は現在 45 万戸程度ですが、200 万戸以上にまで伸長する潜在力を秘めており、いまは他先進国並みの市場に移行する過渡期にあります。

「中古住宅・リフォームトータルプラン検討会（国交省）」で検討されているリフォーム関連施策、「不動産流通市場活性化フォーラム（国交省）」で検討されている中古住宅への融資緩和や市場整備や法改正の動きなど、この流れは加速する一方です。

一方で、**新築市場と中古市場の間には、明確な相関関係**があります。例えば**新築マンションの供給が細ると中古マンション市場が活発**になります。（表 2）逆に新築が増えると、中古が減るのです。新築マンション市場がある程度回復を見せる分量に応じて、中古市場を受ける分、大きく伸長するというにはならないかもしれませんが。

とはいえ、永らく続くデフレや社会構造改革の遅れから、給与所得者の給与は 97 年から 15%減少していること（表 3）また、住宅購入所得層が今後減少する一方であることなどを踏まえると（表 4）、相対的に高価格である新築が売れる価格水準や絶対的なパイには、大きな下落圧力がかかっています。中古には手が届きやすく、世の中の風潮、情勢いかなでは中古がさらに人気を集めるかもしれません。

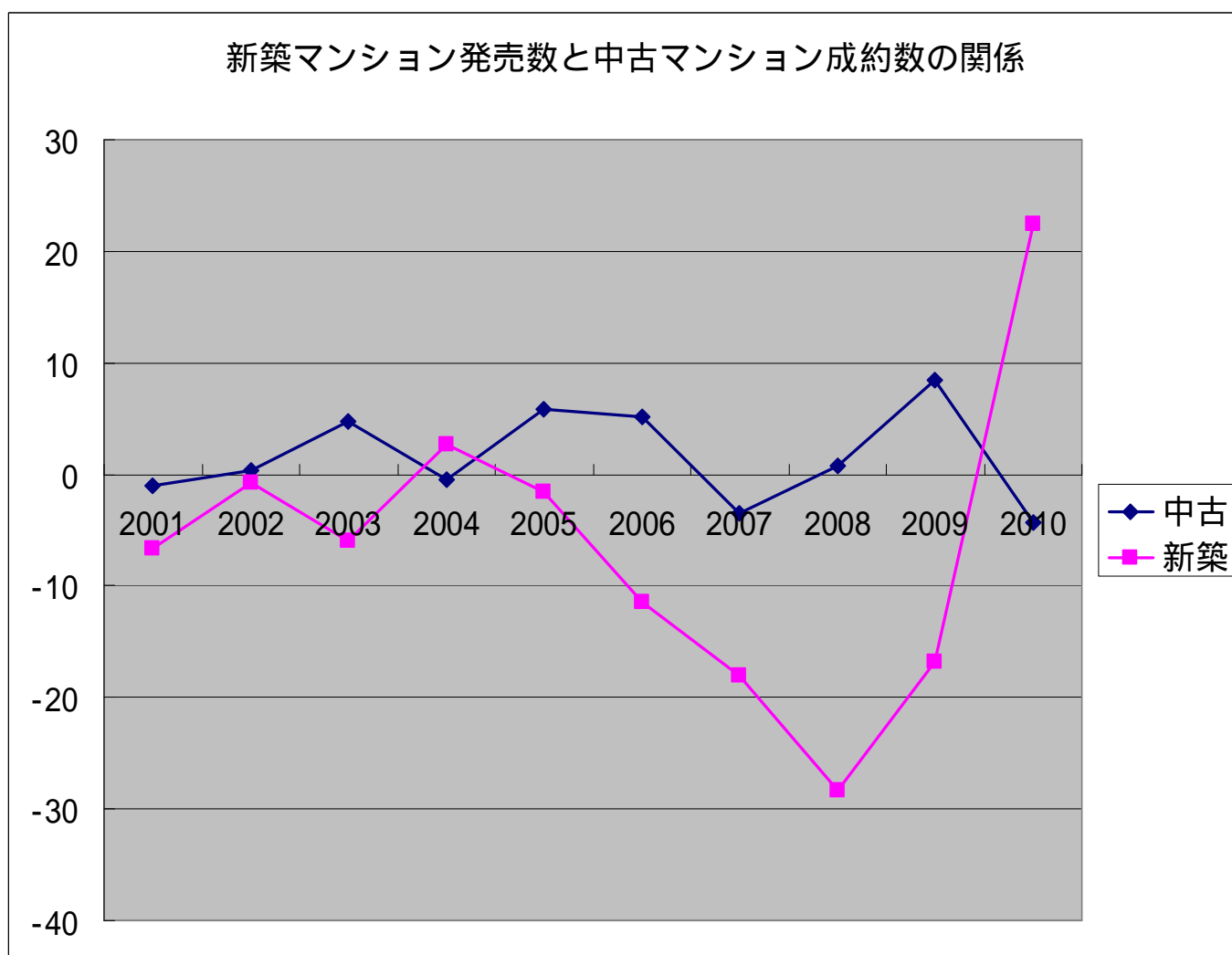


表 2

単位は（パーセント） 資料：東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ」

30歳台男性 平均年収の推移

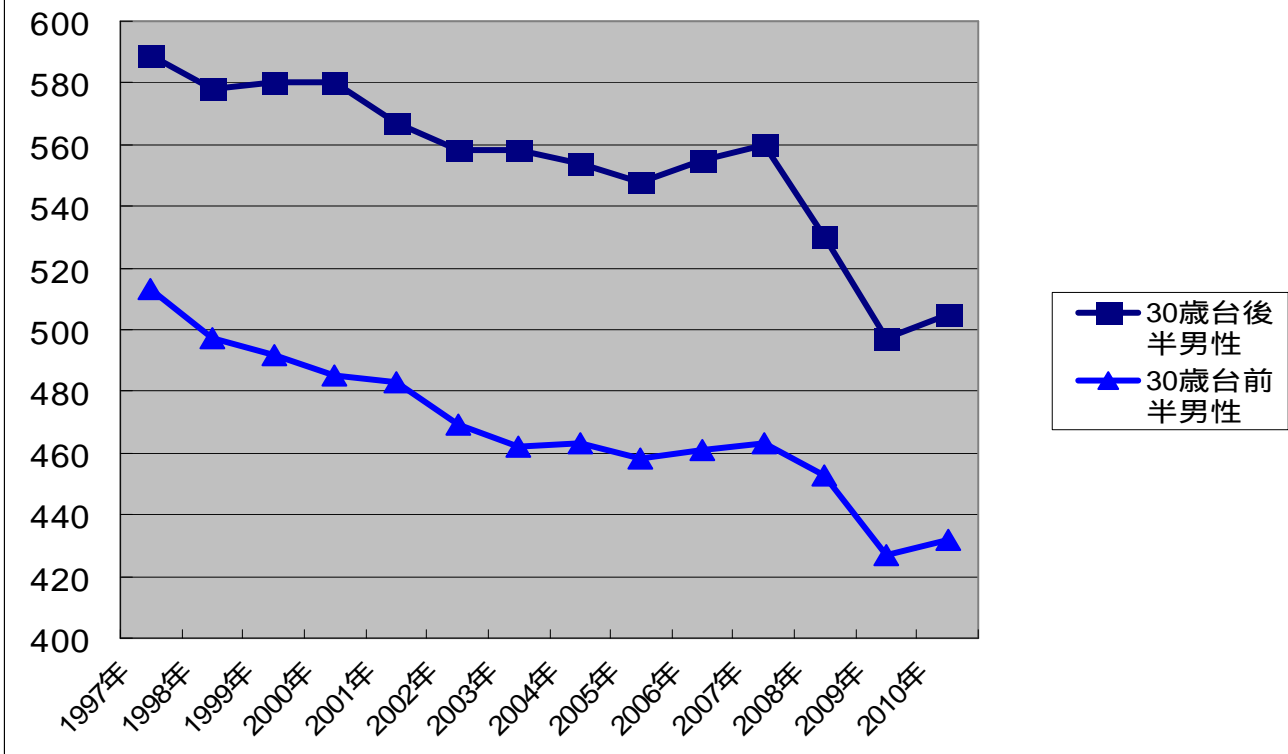


表3

年収単位は(万円) 資料: 国税庁「民間給与実態統計調査」

34 - 39歳人口の推移

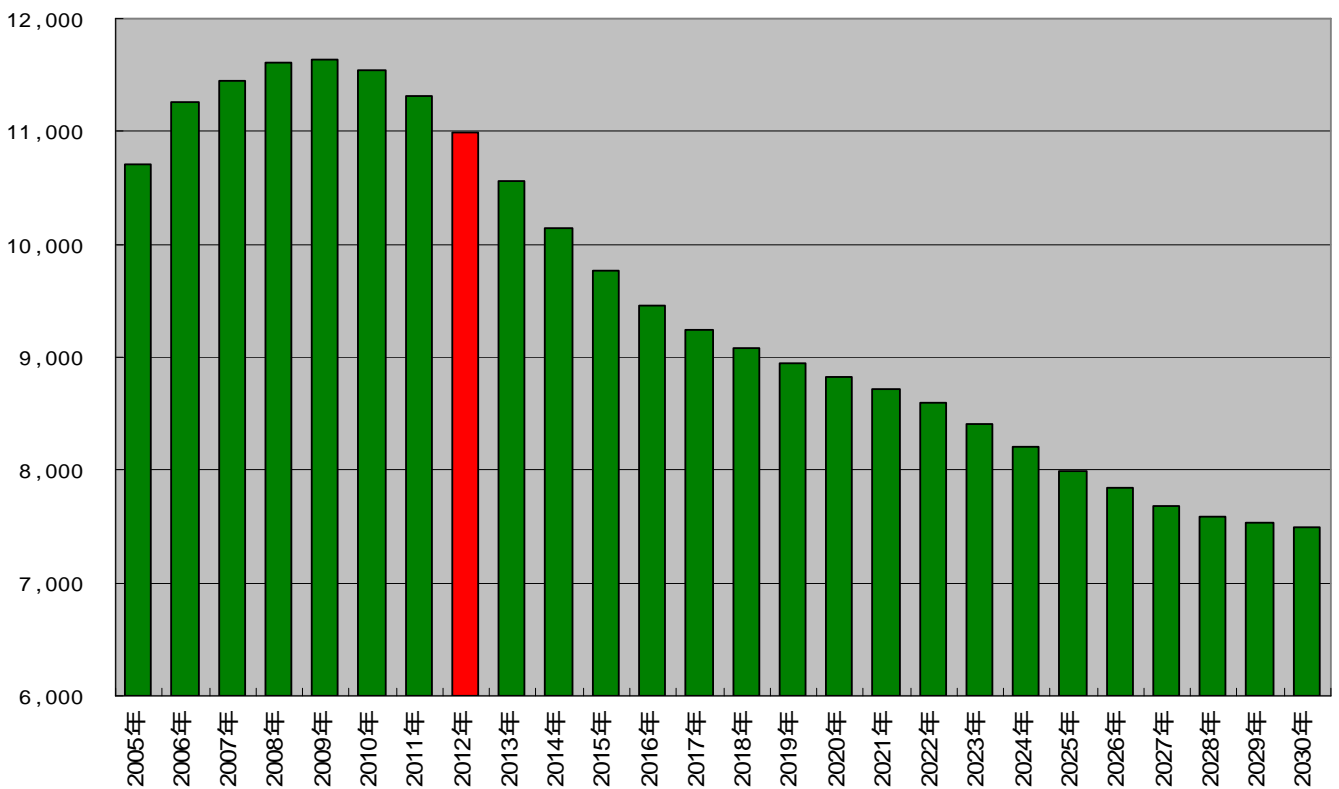


表4

人口単位は(万人) 資料: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

■中古マンション

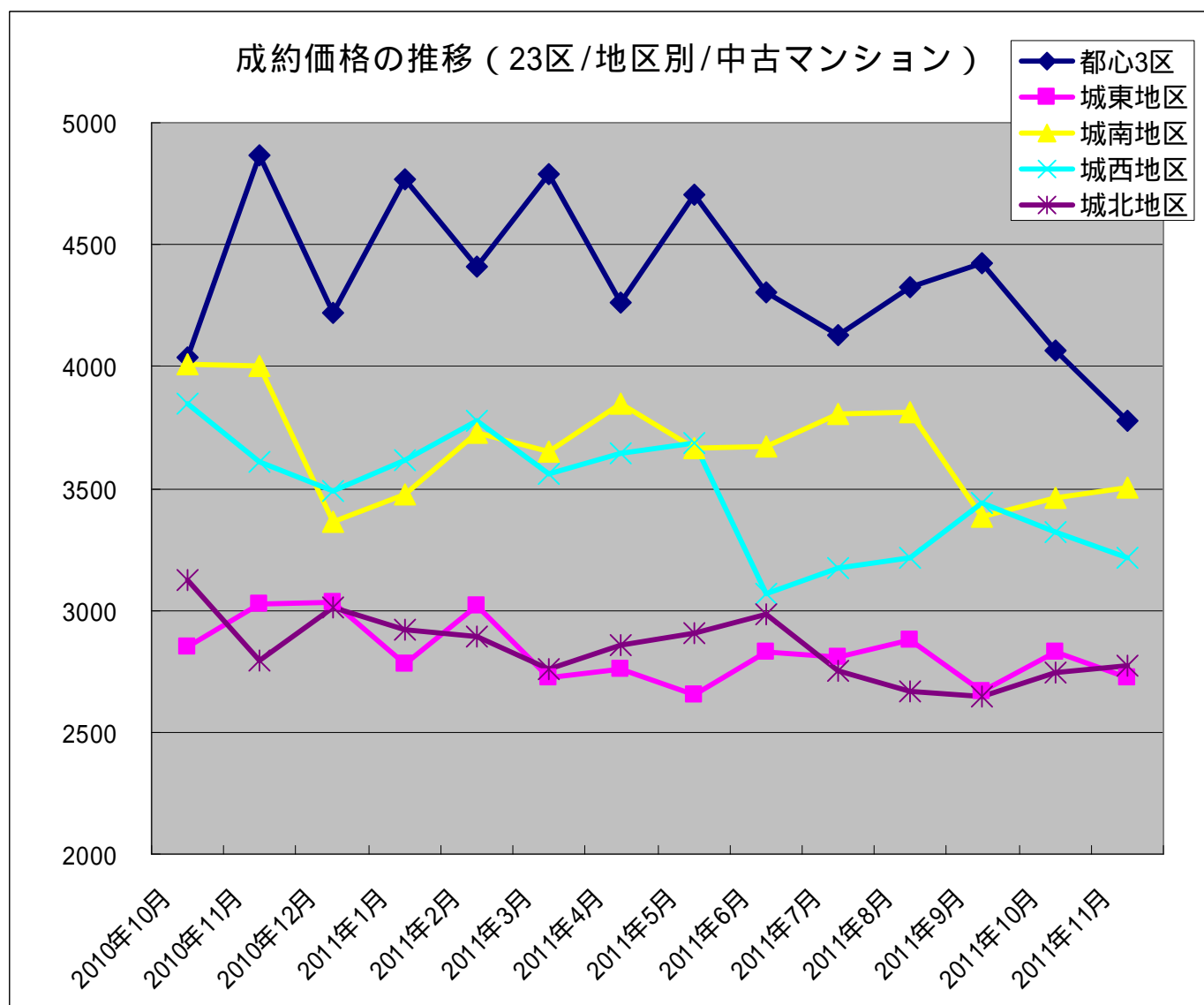
前述した新築市場の流れは、中古住宅の買取り再販市場にも押し寄せています。特に中古マンションは、**買取競争が激化**するでしょう。ただしこの事業を成立させるためには、経費や利益を勘案すると相場価格の60 - 70%程度で買取りをしなければならず、自ずと**市場規模は限定的**であるといえます。

よってこの市場（買取再販）は思うほど伸びず、これまで買取再販事業を既に行なってきた事業者とのパイの奪い合いになるでしょう。

中古マンション市場で伸びるのは、この「買取り再販型」ではなく、一般的な個人間売買である「中古を買ってリフォーム」というスタイルです。中古マンションのそれは、ますます伸長するものと思われます。

価格動向については、地域によってばらつきが出そうです。例えば東京23区の場合、2010年はグロスに割安感のある城北・城東地区の価格が落ち着きはじめ、次いで城西・城南地区がという順番です。都心3区については、いまだ下落傾向にあります。

郊外では駅近、あるいは遠くても魅力のある物件の場合、「中古マンションを買ってリノベーション」というユーザーが増加するでしょう。



単位は（万円） 資料：東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ」

■中古一戸建て

一方で、中古一戸建ての個人間売買が本格的に伸長するためには、「**耐震性に対する不安解消が払拭される何か**」が**必要**です。RC（鉄筋コンクリート造）であるマンションに比べて、木造が主流である一戸建てには、耐震性について漠然とした不安を感じるユーザーが多いからです。

これは、民間による「**ホームインスペクション（住宅診断）**」や国が**推奨する「瑕疵（かし）保険」**制度などが、どの程度浸透するかにかかっています。前述したいくつかのリフォーム関連、流通活性化施策の方向性に注目したいところです。

ホームインスペクション依頼の内訳 住宅診断、住宅点検

・ご依頼の割合 買主 8 売主 1 業者 1

※「売主があらかじめインスペクション」が理想的だが・・・

- ・売主＝「**あら捜しをされるのがイヤ**」
買主＝「**間違いのない買い物をしたい**」
→**買主の方が圧倒的に意識高い**

- ・買主は「**自ら選んだインスペクター**」に依頼したい
(**2重インスペクションのムダ**)

ex) イギリスの場合

「Home Information Pack」は、売主情報であること（第三者性）、有効期限の問題などから、取引が低迷、2010年に廃止され、買主責任による情報開示方式に戻った。

Copyright 2011 Sakuraimusyo Inc. All Rights Reserved. (無断転載禁)

ホームインスペクションの診断方法

- ・目視中心の非破壊による検査
- ・確認する範囲は歩行可能な範囲
- ・屋根は双眼鏡やバルコニーから確認
- ・外壁、バルコニー、外階段、室内、床下、小屋裏、屋内給排水設備、換気設備、ビルトインガレージなど、建物本体並びに、建物に付属する部分を基本の確認範囲とする

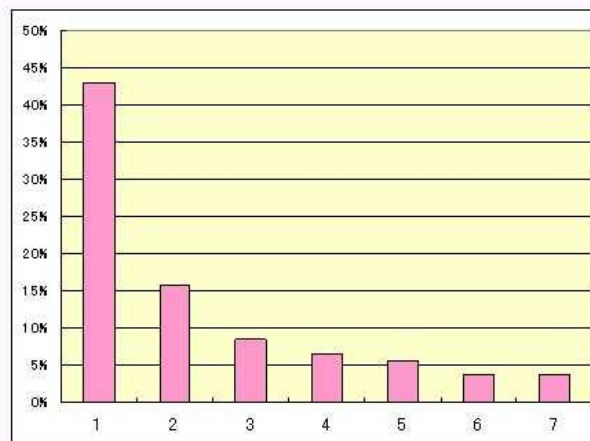


現地でアドバイスをして後日報告書を提出

Copyright 2011 Sakuraimusyo Inc. All Rights Reserved. (無断転載禁)

【Q4】今回ホームインスペクションを利用した理由をお聞かせください（傾向抽出）

1. プロの目・第三者の目で確認して欲しかった
2. 安心・安全のため
3. 家の状態を正確に把握したかったから
4. 震災の影響を確認するため
5. 業者への不信感から
6. 補修・保守等の費用が知りたかった
7. 知り合いに薦められて



Copyright 2011 Sakuraimusyo Inc. All Rights Reserved. (無断転載禁)

株式会社さくら事務所依頼者アンケート

2011.9月実施

有効回答数 107件

■賃貸住宅

どの指標を見てもなだらかな下落を続ける賃料ですが、その内実はかなりバラエティーに富んでいます。

「ライダーズ賃貸」「畑がついてるエコアパート」「防音性の高いミュージション」など、趣味や境遇に特化した賃貸住宅は相変わらず活況を集めそうですし、**シェアハウスも相変わらず伸び続ける**でしょう。ただしシェアハウスは、2000年の695件が、05年には2893件、07年には6897件、2010年には9000件超と大幅増(ベッド総数・1都3県・ひつじ不動産調べ)の反動もあってか、昨今ではトラブルも散見されるようになってきました。

しかしこれはあくまでも過渡期的な事象であり、事業者・入居者の成熟度の高まりに応じて、今後も順良に推移するでしょう。ここ数年の**シェアハウス供給急増により、すでに物件による選別も**始まっています。空間をシェアする従来型の供給姿勢から、入居者のコミュニティ形成支援、入居者同士の文化や知識、リソースをシェアできるような新しいシェアスタイルの模索は加速しそうです。

また「壁紙が選べる賃貸(メゾン青樹 <http://www.maison-aokijp/>)」「改装可能な物件(DIYP <http://www.diyp.jp>)」など、従来の賃貸住宅では味わえなかった、**カスタマイズ可能な物件**が出てくるなど、多様化の様相も。持ち家が賃貸かというのは、たんに利用形態に違いに過ぎないということになります。つまり、賃貸が不自由だから持ち家にしようということではなくなってくるわけです。

賃貸市場全般としては、相変わらず需要より供給が上回っており、一方で世帯数は減少するわけですから、長期的な賃料は下落トレンドでしょう。これまでの賃料下落局面において、更新時に家賃交渉をし賃料減額になるケースは半分以上という調査があります。(麗澤大学・清水教授)。今後は、家賃交渉をする方も増加し**賃料は下落する圧力がさらに働く**でしょう。

実際には、賃料を減額するよりは、契約時の敷金や礼金、更新時の更新料などが減額になったりゼロにするほうが先でしょうから、賃料の下落という形で明確にデータとして現れるのはもう少し先のことになりそうです。

マクロ視点で見れば**空室率はやや上昇し、賃料はなだらかな下落、敷金・礼金や更新料もマイナス傾向**といったところですが、ミクロでは、人気を博し賃料が下がらない・下がりにくい、空室が出ない・出にくい物件とそうでないものと2極分化がますます進行します。賃貸住宅派の消費者にとって、この市場の変化は魅力的と言えるでしょう。

不動産コンサルタント 長嶋修(ながしまおさむ) プロフィール <http://nagashima.in/>

不動産デベロッパーで支店長として幅広く不動産売買業務全般を経験後、1999年に業界初の個人向け不動産コンサルティング会社である、不動産の達人 株式会社さくら事務所を設立。以降、様々な活動を通して“第三者性を堅持した個人向け不動産コンサルタント”第一人者としての地位を築いた。国土交通省・経済産業省などの委員も歴任している。

2008年4月、ホームインスペクション(住宅診断)の普及・公認資格制度をめざし、NPO法人日本ホームインスペクターズ協会を設立、初代理事長に就任。また自身の個人事務所(長嶋修事務所)でTV等メディア出演、講演、出版・執筆活動等でも活躍中。業界・政策提言や社会問題全般にも言及する。『住宅購入学入門 いま、何を買わないか』(講談社+ 新書)『マイホームはこうして選びなさい』(ダイヤモンド社)他、著書多数。



不動産の達人 株式会社さくら事務所 (東京都中央区/代表:長嶋修) <http://sakurajimusyo.com/>

株式会社さくら事務所は「人と不動産のより幸せな関係を追求し、豊かで美しい社会を次世代に手渡すこと」を目的として活動する、業界初の個人向け不動産コンサルティング会社。不動産版「かかりつけのお医者さん」です。第三者性を堅持した住生活エージェント企業といった立場から、利害にとらわれない住宅診断(ホームインスペクション)や、不動産購入に関するさまざまなアドバイスを行なう「不動産の達人サービス」をご提供しています。

本件に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

株式会社長嶋修事務所 東京都中央区日本橋茅場町3-12-9 NIビル3F (さくら事務所内) <http://nagashima.in/>
TEL 03-3661-5277 FAX 03-3661-5285 取締役:大西倫加 press@sakurajimusyo.com