

薄日市場が化けるか、自民政策 / 2013年市場予測

不動産コンサルタント・長嶋 修による、毎年恒例『住宅市場予測』と年頭所感を発表いたします。

新築（マンション・一戸建て）市場 / 政策動向に大きく左右、不透明

2012年度の新築マンションは多方の当初予測である5.3～5.5万戸程度より相当程度少なく、4.5万戸を切っているものと見られます。政治の停滞や市場の売れ行き原則などが要因です。

2013年度は、数は読み切れないものの売り残りが相当程度残っているであろうことから5万戸を切るものとみられますが、予算が通った後でないとい業界も動きづらいところがあるうえ、なにより**自公政権の政策動向に大きく左右されることが予想され不透明**です。

いずれにせよここ数年で新築マンション市場の大手寡占化が進み、その体力から販売の様子見（先延ばし）ができる、弾力性のある市場にはなっています。**政策が奏効し株価がさらに上昇するようなら都心部のマンションなどが人気化、価格上昇する可能性も**あります。

新築マンション・新築一戸建てとも、10年固定金利で1%を切るものが登場するなど例年より一段と低い住宅ローン金利水準の下ではあるものの、長らくデフレと給与所得低下から、ユーザーのマインドはますます保守的になっており、昨年以上の着工や販売を見込むのは厳しそうですが、前述したとおり政策動向やそれに伴う株価動向によっては風向きが変更する可能性もあります。

中古（マンション・一戸建て）市場 / 新築市場次第・ホームインスペクションの認知度は、さらに上昇

2012年は、これまでになく住宅市場に変化のあった年。「不動産流通市場活性化フォーラム」提言や「中古住宅・リフォームトータルプラン」を受け、中古住宅市場の整備がいよいよ本格的に動き始めました。この流れは今後数年間どんどん加速し、止まらないでしょう。4月以降は、中古住宅の評価を適正に行うための調査が開始され、2014年に設計、2015年には試験運用が開始される予定です。

中古住宅市場は昨年後半から、徐々に落ち着きを取り戻し底打ち感があります。ここから価格動向も上向くものとみられますが、新築発売が増えると中古流通がしばむため**新築市場次第でその動向は変わりそう**です。2012年は「中古を買ってリフォーム」を志向する向きが増加しましたが**長期的にこの動きはさらに本格化**し、中古市場・リフォーム市場は、国が目標とする2020年までに2倍どころか、3倍・4倍になっても全くおかしくはありません。

一方その要件として、業界側のプレイヤーがどれだけ育つかといった課題があります。中古住宅を扱う不動産仲介業は元来、建物に精通しているわけではなく、知識やスキルを身につけるか、リフォーム業などと連携するなどして市場ニーズに応えられるかがカギです。

3月には「既存住宅・インスペクションガイドライン」が国土交通省より公表されますが、これを報道するメディアのアナウンス効果、国交省の調査検討業務として不動産検索サイトのアットホームやホームズなど、すでに行われているインスペクションを絡めた実証実験、中古住宅市場そのものの進展などから、**ホームインスペクションの認知度はかなりの程度で浸透する**ものと思われる。

米国でホームインスペクションが一般的に利用されるようになったのは90年代に入ってから。現在ではほとんどのケースで利用されていますが、日本ではおそらく10年もかからないでしょう。

賃貸住宅市場 / 高齢者の賃貸住宅確保に向けた取り組み始まる

自民党の公約には何ら記載がなく、公明党のマニフェストには以下のような記載があります。「子育て世帯や高齢者世帯、低所得者世帯などの住宅困窮者に、低家賃で住宅を提供する公的賃貸住宅を増やすため、民間賃貸住宅を活用したセーフティネット住宅の整備を促進します」

今後10年間(2010年~2025年)で高齢者単身世帯が466万世帯から673万世帯に増加することを踏まえ、すでに国交省は、高齢者の賃貸住宅確保に向けた取り組みを開始する予定で、現在各方面からヒアリングを行っている模様です。

4月の新年度から、何らかの取り組みが始まるでしょう。相続税強化の流れがはっきりすれば賃貸アパート建設を誘引し、消費増税が実現する場合には冷え込みを警戒した各種優遇措置もあり、**駆け込みこそ大きく起こらないものの、その後の落ち込みが必ず起きる**でしょう。

長期的に見て我が国の住宅着工はまだまだ下落トレンドで、これまでリーマンショックなどの大きなイベントがあるたびに大きく着工数を切り下げてきました。現在80万戸内外の着工もやがては60万戸、最終的には40~50万戸の間で落ち着くのではないのでしょうか。

そもそも、新築発売・着工数だけみるのはもうあまり意味がなくなっていて、まず中古も含めた総量、次に築年数など既存住宅の質、それを踏まえて新築数、というのが自然です。

2013年、不動産・住宅市場に大きな変化の波が押し寄せる中、さくら事務所も次のステージへと進みます。私は代表取締役社長を退き会長へ。「さくら事務所社長の長嶋」ではなく「不動産コンサルタントの長嶋」として、業界の枠にとらわれない活動を行ってまいります。後任として大西倫加(現取締役)が代表取締役社長に就任、大久保新(現取締役)が取締役副社長といった体制で臨みます。

すでにこの1年程度、現行体制で業務は進んでおり、内部的に特段の変化はありません。2013年もまた一步、日本の人と不動産の関係がよくなるよう、精進してまいりますので、ご支援の程宜しくお願い致します。

不動産コンサルタント 長嶋修(ながしまおさむ)

<http://nagashima.in/>

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。業界・政策提言や社会問題全般にも言及する。著者多数。

