

connection the dots

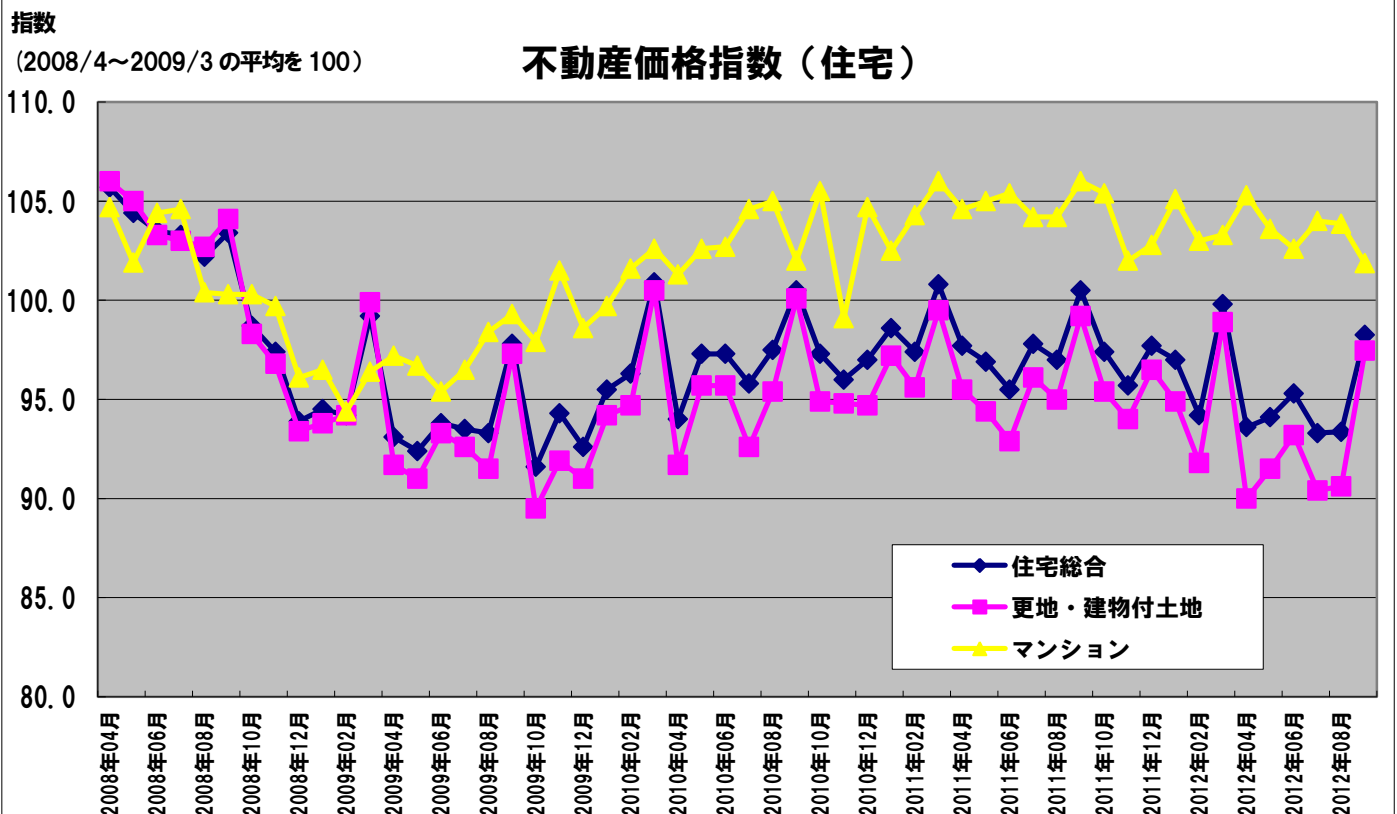
30代・40代の「2013年不動産」戦略

- 1、中古マンション市場は震災前価格へ。反転を確認か
- 2、単身者編
- 3、ディンクス (DINKS) 編
- 4、夫婦と子供編
- 5、地主編
- 6、親の不動産をどうするか
- 7、個別に異なる不動産とのつき合い方

低迷していた株式市場が息を吹き返し、長らく指数 800~900 台を行き来していた REIT (不動産投資信託) 指数も 1200 台へ乗せるなか、住宅市場にも変化の兆しが見え始めています。

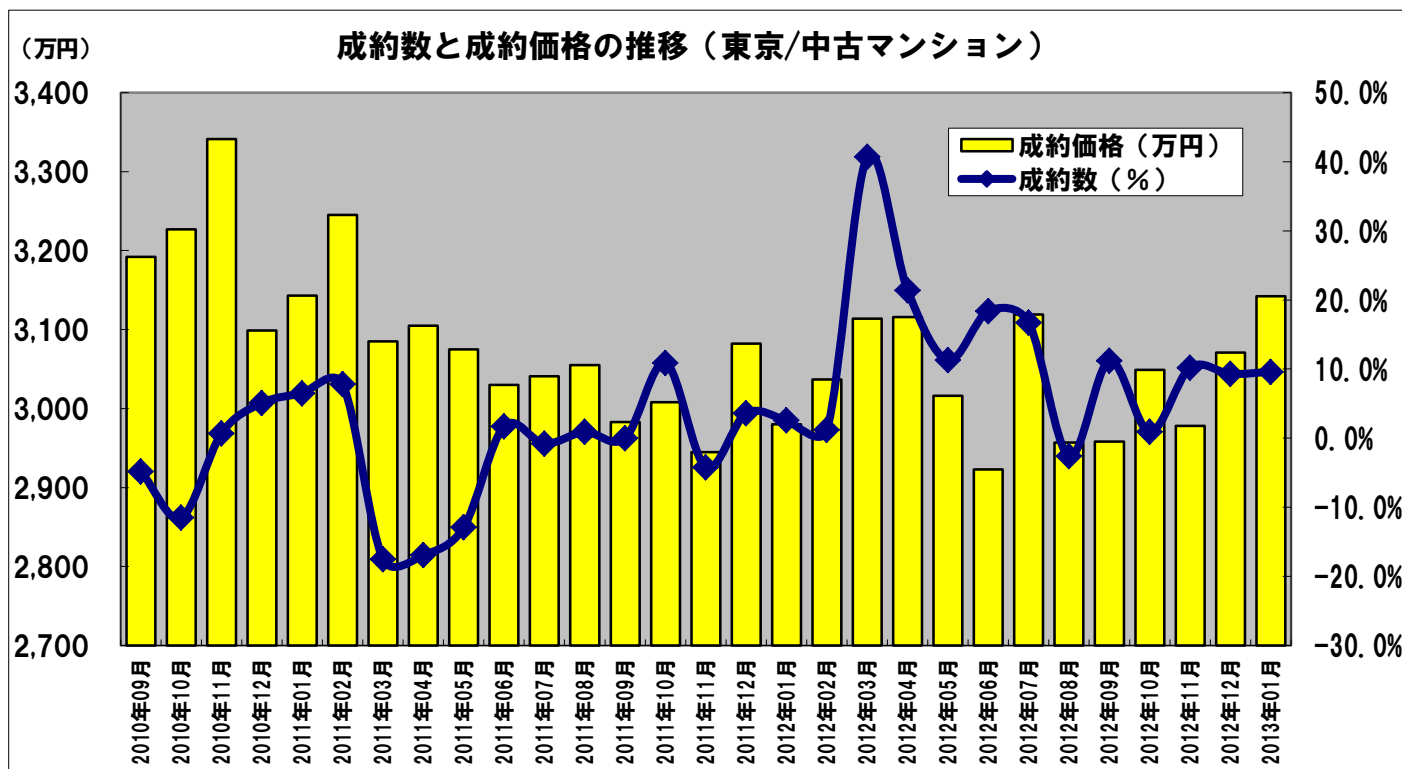
■中古マンション市場は震災前価格へ。反転を確認か

不動産価格指数 (国土交通省) の9月分指数が公表されています。南関東圏 (東京・神奈川・千葉・埼玉) の指数をみてみると、このころはまだ政権交代によるインフレ期待の予感もなく、相変わらずなだらかな下落トレンドです。



※国交省HPより長嶋修事務所作成

さて、このあとはたしてどうなったでしょうか。REINS（東日本不動産流通機構）の月例速報「Market Watch」によれば、1月の首都圏中古マンション成約件数は2,517件と前年同月比9.2%の増加、東日本大震災の影響で千葉県がやや出遅れている以外は成約数、価格ともに底を脱した感があります。



※東日本不動産流通機構HPより長嶋修事務所作成

新規登録（売り出し）が少なく、在庫も順調に減少するなかで、ようやく反転を確認できたのではないのでしょうか。市況的にも下落には止めがかかるタイミングであったことに加え、政権交代によるデフレ脱却・インフレ期待が加わった結果です。特に東京の成約価格は3,142万円と、震災前の水準を取り戻す水準です。

安倍首相が企業に対して要請した「賃上げ」は、ローソンなど一部企業以外に追随する動きは見られず、経団連会長などは「デフレ脱却できたら賃上げを」と発言しています。このあと、政策が具体的に動き出し経済や所得に影響をもたらすのか、もたらすとしたらどの程度であるのかによって、株式市場はもちろん不動産市場も大きく左右されます。

いずれにせよ「消費増税アナウンス効果」や「税制改正大綱の資産課税強化」などで、不動産市場はこれまでとは違った動きを見せそうです。ここでは住宅購入適齢期と言われる30~40歳代に絞って、彼らが今後どのように不動産と向き合っていけば良いのか考えてみましょう。

■単身者編

シングル女性、シングル男性を対象に、コンパクトマンションニーズがあると認識されているマーケットです。ざっくりとイメージを言えば「都心部で複数路線利用駅から徒歩7分以内」「住宅ローンは2,500万円程度」「毎月の支払い8万円前後」が一般的・典型的な姿です。自己資金は数百万~1,000万円以上と幅広く、女性のほうが自己資金が多い傾向にあります。

都心部でマンションを購入するなら、35平米~の1DKから45平米くらいまでの1LDK、55平米くらいまでの2LDKなどの間取りを備えた新築マンションが選択肢に入りますが、今後、こうした間取りは供給者によって比較的潤沢に提供されそうですので、地域によっては需給バランスの悪化に留意したいところです。

将来の選択肢が多いこのカテゴリではとりわけ「売ったら」「貸したら」というところにシビアになりましょう。多くのマンションモデルルームでは「賃料表」がセットされていますが、それはあくまでも新築時の賃料であることに注意が必要です。一般的に、賃料は経年によって数パーセントずつ下落していくことを織り込む必要があります。

ただし長期的にはこれまでのような新築と中古の差は埋まっていくものと予想され、賃料が落ちない、落ちづらなものも出てきます。また退去があった際に即座に次の入居者が現れる可能性や、原状回復期間を考慮すれば、一定の空室率も踏まえたいところ。

カギはやはり、なんといっても「立地」であることは言うまでもありません。たとえば「都心部複数路線利用・あるいは誰もが知る地名・駅利用、徒歩 7 分以内」などが堅い線でしょう。立地を外した場合、いくら人口が 2030 年まで減少しない東京であっても、住宅新規供給は一定程度行われ続けるため、空き家は増加し続けることが見込まれるなかでは、賃料を下げ貸すしかなくなります。あるいは立地の不利を凌駕するオンリーワンの価値をつけるかです。

最近では非正規雇用者でも組めるローン商品も出てきました。ゆうちょ銀行住宅ローンなどは「金利 1%以下」「貸出期間 50 年間」「物件価格 2,800 万円以下」の条件で住宅ローン市場に参入しようとしています。これがもし認可されると、2,800 万円以下の物件が多く開発されることになるのでしょう。

このカテゴリに限らず、無理にマンションを買おうとせずに、ずっと賃貸でも全く問題はないのです。年をとったら賃貸住宅を借りられなくなるといった懸念は、高齢化が進み 3 人に 1 人が高齢者となる将来の日本ではありえませんし、価値の落ちる物件を買うのは資産を取り崩しているようなものです。価値が落ちないものを買えるなら買いもあり、という程度に捉えておくのが良いでしょう。

都心の一部などではインフレ期待で価格が上昇する可能性もあります。一方で価値が落ち続けるものが多数出てきます。なかには買い手・借り手がいない、つまり価値がつかないものも。買った物件の資産性の優劣がはっきりと浮き彫りになるのがこれから住宅市場で起きることです。

将来ニーズを考えると、専有面積 30 m²以下は厳しいかもしれません。ワンルームでも 25 m²以下は厳しくなるのではないかと考えています。かつて供給されていた 20 m²以下の中古ワンルームマンションは現在、賃料の下げで勝負せざるを得ない状況です。

中古マンションは新築に比べ相対的に割安です。新築マンションは表面利回りで見れば 4%~5%台。3,000 万円のマンションを年間賃料 150 万円で貸せるなら利回り 5%。これが中古になると 7%、8%・・・と、経年によって利回りが上がっていきます。

中古住宅市場が整備されることで、価値が維持されるもの、落ちる一方なものとのコントラストが今後ますますはっきりします。その要素の重要な一つが「マンションの管理状態」です。マンション管理は本来、所有者で行うものですが、管理会社任せになっていたり、修繕積立金が不足しているようでは、高コストの管理費や修繕のための一時金拠出が求められたり、そもそも建物が長持ちしない、ひいては資産性が著しく下落する可能性があります。

もう一つ重要なのが「耐震性」。国土交通省は 2013 年度、マンションはじめ全建物を対象に耐震性のある建物を認定する制度を新設する意向を示しています。耐震基準を満たしていれば適合マークを付与、耐震性が足りない建物には改修・建替を勧告、虚偽表示には罰金、倒壊の恐れがある場合には公表するとしています。耐震性の有無で資産格差が大幅に開く時代がやってきます。

予算的に、あるいは住みたい立地が資産性を望めない場合には無理にマンションを買わず、資産形成を考えるなら自分は賃貸に住みながら別途で不動産投資を行うか、安定感のある REIT（不動産投資信託）、配当の見込める株式投資などがいいのではないのでしょうか。試算価格下落リスクがあるのは、こうした投資商品もマンションも同じです。

「ずっと賃料を払い続けるリスクを回避するために行うマンション購入」には「修繕に金がかかる」「長持ちしない」「資産性が著しく下がる」「建て替え費用を捻出しなければならない」「建て替えが実質的にできない」などのリスクがあることを知っておきましょう。

■ディンクス(DINKS)編

賃貸のままでも問題はないというのは単身者同様ですが、子供をつくらない場合は文字通りダブルインカムで収入も多めであるため、立地の良いところにマンションを求めやすいのではないのでしょうか。このとき、支払いに無理がない前提で、立地にはとことんこだわってください。DINKS である自分たちが、便利で快適だと考える場所を選ぶことです。そこから妥協すればするほど、将来の資産性については下落可能性やその程度が高まると考えておきましょう。

あえて賃貸住宅を選びつつ、別途で不動産投資屋や REIT（不動産投資信託）を行うという選択肢ももちろんあります。

■夫婦と子供編

世帯の構成人数は年々少なくなっており、3人暮らし、4人暮らしはやがてマイノリティーになっていきます。つまり 3LDK、4LDK は市場全体で見れば大きく余剰する計算です。加えて、その家族構成でいつまで暮らし続けるのかということを考えておく必要もあります。

かつて高度成長期にマイホームを求めた 70 歳くらいの世代は現在、郊外の古くて大きな一戸建てに、1人や2人で住んでいたりします。間取りが大幅に余剰しているのです。こうした贅沢は今後できませんし、しないほうが合理的な選択であることは言うまでもありません。

とはいえ今から将来に備え、4人家族であるのに 2LDK に無理やり住むのもおかしな話です。現在は 3LDK や 4LDK などの細切れの間取りであっても、将来、1人や2人など家族の構成人数が変わった時に暮らしやすい間取りか、あるいは構造的に、間取り変更が容易かどうか確認しましょう。この間取り変更の容易さを「可変性（かへんせい）」といいます。

仮にそこに住まなくなった場合でも、住宅市場の主要なニーズは 1人暮らし、2人暮らしなので、貸しやすさ（賃料）や売りやすさ（資産性）にも大きな影響があります。

■地主編

今回の税制改正大綱では相続税増税、資産課税強化の方向が示されています。相続税対策としてのアパート建設は、土地評価額が大幅に減額となるため相続税対策としては確かに「あり」です。

ただし相続税対策としてのアパート建設が終わったあとには、長い長い賃貸住宅経営が待っています。新築時はそれなりの賃料で埋まりますが、やがて賃料が大きく下落、空室が目立つ可能性の高い立地にアパート建設を行うのは将来に大きな利益損失機会をもたらします。

「借金をすることが相続対策になる」と勘違いしている方がいらっしゃいますが、それは違います。あくまで評価額が下がるから相続対策になるのであって、負債を増やしてアパート経営もジリ貧なら資産を減らすだけで、相続対策にはならないのです。

場合によっては、資産の入れ替え、つまり今ある土地を売って、将来性の高い立地に買い換えるという選択肢を検討しましょう。

なお、建物を贈与した場合には、そこから生まれる賃料収入は受贈者（贈与を受けた人）のものとなるといったメリットがありますのでうまく活用しましょう。

■親の不動産をどうするか

一人っ子、あるいは長男・長女同士の夫婦で、双方の親が郊外や地方に不動産を持っている（住んでいる）ケースで、夫婦がマイホームを購入すると、親族内ではやがて確実に不動産が余剰します。

余剰した不動産を相続したあとは、それが郊外や地方にあるならすぐに売るのが合理的。資産性は下がるベクトルしかないからです。都心マンションは立地によりホールドし、賃貸に出して家賃収入を受け取るのも良いでしょう。

ただし建物の劣化度合いや管理組合の運営状態をよく見極めてください。賃貸に出す際には、将来自分たちがそこに住む可能性や売却する可能性を残しておくために「定期借家契約」をオススメします。

一般的な賃貸契約は「正当事由」がなければ退去してもらえず、自分たちが住みたい時に住むことができませんし、マンションを収益物件として売る際には価格を大きく下げなければなりません。

「定期借家契約」は「1年などの期限を設け、その後更新するかどうかは双方の合意で決める」というもので、契約者の中には敬遠する向きもありますので、少し家賃を低めに設定する、内装で差別化するなどの工夫は必要です。

「実家に住む」となった場合にはやはり手持ちの不動産をまずどうするか検討が必要ですが、ここでも貸しやすい・売しやすい物件なら選択肢が増えます。築年数が相当程度経過した実家について、一戸建てなら劣化を見極め修繕の箇所やコストを見極める意味でホームインスペクション（住宅診断）、地震に備えて耐震診断を必ず行いましょう。

■個別に異なる不動産との付き合い方

かつてのように、一律的な不動産の成功法則が見いだせる時代ではなくなりました。それぞれの事情に合わせつつも、これから起こる市場の大きな変化を読み取ったうえで、多数ある選択肢の中から、自分にとって納得の行く不動産との付き合い方がどのようなものであるのか、じっくり検討しましょう。



業界 No.1 24,000組を突破！第三者のホームインスペクション
実績NO1！中立・公正を堅持した完全独立系の一級建築事務所

おかげ様で13周年！
土日祝・全国対応
営業時間：10：00～19：00

ご利用者数：24233組
(13/1/31 現在)



私たちが受付対応いたします！
お気軽にお問合せください。

1999年、国内初のサービスを開始した業界最大手の一級建築士事務所です
ホームインスペクション（住宅診断・住宅検査）実績24,000件超は業界NO1！
豊富なノウハウ、膨大な調査データの裏付けと万全の教育体制であなたをフォロー

達人サービスの here
お申込みはこちらから

お問い合わせ here
お見積りはこちらから

サービス一覧はこちら

ホームインスペクションのベスト
タイミングはいつか？

ホームインスペクション会社の選
び方 失敗しない6つのポイント

ご利用24,000組を突破！さくら事
務所はなぜ業界ナンバーワンなの

【新築一戸建て】に関するサービス

- ホームインスペクション（住宅診断・住宅検査）
契約前
- 内覧会（竣工検査）立会い・同行
契約後・引渡し前
- 工事現場（施工）品質チェック
建築前・建築中

【中古一戸建て】に関するサービス

- ホームインスペクション（住宅診断・住宅検査）
契約前
- 耐震診断/耐震基準適合証明書発行
契約後・引渡し前
- 瑕疵（かし）保険つき中古住宅保証

NEWS

- 2/22 中古一戸建て・マンション見
学チェックシート【空き家編、売主
様居住中編】
- 2/20 現場実例 新築マンション内
覧会チェックポイント vol.1
- 2/7 新サイトOPENのお知らせ
「マンション管理組合のミカタ」
- 2/4 現場実例 新築一戸建て内覧会
（竣工検査）立会い・同行

プレスルーム最新情報

2013-2-20
■マンション管理組合セミナーが開催さ
れました！

■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、現会長。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、N
PO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+α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 ■（東京都渋谷区/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 東京都渋谷区桜丘町 29-24 桜丘リージェンシー101号（さくら事務所内） <http://nagashima.in/>
TEL 03-6455-0011 FAX 03-6455-0022 取締役:大西倫加 press@sakurajimusyo.com