

【講演録 1 2】

「マンション市場の動向と今後の展開」

(株)不動産経済研究所
取締役企画調査部長
角 田 勝 司

本日は、「マンション市場の動向と今後の展開」について、お話していきたくと思います。発売の動きについては、すでに大激戦に入ってきておまして、1週間に2,000戸売りに出されているという現状です。昨年、ちょうど9月の初め頃に、同じタイトルでお話したことがあります。その時よりも供給量が一段と盛り上がっているのではないかと思います。参入あれども撤退なし、増加計画企業が目白押しの状態です。

それも昨年から今年にかけて、新規のマンションがほぼ完売になっているからです。ただ、昨年秋と比べて変わっていることは、完成が先に延びている。つまり、前倒し発売がかなり多くなっているというのが、最近の動向です。供給過剰を警戒したことの反映でしょう。

マンション着工と発売戸数の関係というのは、1ルームを除いても、約6割がいまままでの実績であったわけですが、このところ、その4割分も発売に結び付いて、空着工がなくなってきました。着工が増えるごとに、それと平行な関係で発売戸数が増えてきているという動きをしているわけです。

着工が販売状況の後を追って動き出したのが今回の新しい動きです。とにかく売れ行きが先行し、後でマンション業者の建設意欲、分譲意欲が強くなったので、いまままでの着工の伸びの動きと全く違った動きとして受け止めなければなりません。最近では、着工ベースが前年比で倍になっているわけですから、これが即時に発売に結びつくわけです。もちろんこの中で1割強くらいは、公団・公社のシェアがあり、それを除いたものが、ほぼ市場に出ているのではないかと思います。こうした首都圏の動きというのが、地方にも波及してきております。つまり、指令塔の足元からマーケットが動き出したわけです。首都圏においては、昨年2月から激増を始め、それが近畿圏及び中京圏において半年遅れ、そしてその他の地域でも多少遅れて着工が伸びているわけです。つまり、実需性に基づいたマーケットが動いているということは初めての事で、全国ベースでマンションが激増する時代というのは、投資とか投機とかの後押しがなければ、これほど増えなかったわけです。札幌から福岡にかけて、いま全国エリアで本当のマンションブームが発生しています。このブームは、日本列島改造とか投資ブームを除いて、初めての、本格的な実需性

の強いマンションブームです。リゾートマンション、1ルームマンションなしで、これだけの戸数が出てくるわけです。過去最高のマンション着工ペースというのは、90年に23万9,000戸の実績がありましたが、その中で4万5,000戸くらいは1ルームマンションであり、そして2万戸くらいはリゾートマンションを含んでいましたが、実需は17万戸くらいのマーケットだったわけです。今年の着工は、おそらくその23万5,000戸を軽く突破する勢いです。実際に計算をしても、月間1万8,000戸ペースで出てきており、これが尻上がりに増えることは確実です。春に売り出した、あるいは昨年秋に売り出した新築マンションというのは、ほとんど完売しており、完売した実績をもとに、新しい用地を買っているわけです。つまり、全国的にマンション用地の後入れ先出し型の供給形態が確立し始めたということです。過去、首都圏においては、年平均で4万戸ちょっとしか供給できなかったわけですが、これからは、新規供給は非常にやり易くなります。地価の低下、建築費のダウンということが合わさって、非常に開発に取りかかりやすくなるということ、間接的には日本の住宅事情が、静かにレベルアップしていくだろうということを表しているわけです。賃貸は、いくら増えてもレベルアップを期待できず、分譲住宅の増加によって、住宅のレベルが非常に良くなっていくということです。確かに、首都圏の平均面積は、平均値でいうと63平米ですが、これが20年前では55平米であり、あと10年経てば、70とか80平米になると考えられます。不況によって住宅コスト、あるいは土地放出面積が多くなっています。不況下でマンションが増えたというのは、オイルショック以後1回、'77年から'80年にかけてありましたが、それと同様な展開がいま行われているわけです。また、取得用地も、即時加工して即時販売する極めて忙しい時代になったわけです。どうやって加工したらいいか、会議ばかりして、2年、3年経つうちに、地価は2分の1になってしまうわけですので、買ったと同時に売れる価格を設定して、とにかく住宅情報に広告を出すという売り方が現在行われているのです。

但し、まだ3分の1くらいは、土地を高く買いすぎて、損をして売っているバブル処理型物件であるわけです。ただ、昨年9月頃には、それが約半分くらいあった。去年の春には、7割の物件がそうであったとみられます。多少損して売っても、資金回収に向かっていることになります。また、この1年間で建築費は半値になり、それが不良土地の商品化に非常に役立ってきているのです。そして、新たに企画した物件というのは、全部4,5,000万円にシフトさせており、1~5月に売り出された2万5,000戸のマンションの中で、4,000万円以下が何と43%あるわけです。そして、6,000万円以下が49%あり、合わせて92%の供給が、6,000万円以下という状態です。億ションが売れるなどというのは、昔の話であり、1億円以上は、たった144戸ということです。つまり、ヒット商品、話題の物件というのは、実は低価格物件の中に含まれていて、低価格物件ほど利益率が高い感じがあるわけです。商売の王道というのは、売れ筋商品というか、

売れる物件価格、あるいは売れる物件に集中して供給するという一方で、これは異常でも何でもないことで、極めてまともな供給形態です。1億円が売れるのが、本当は異常な話ですから、6,000万円とか4,000万円が売れた中で、収益を確保するというのが、安定的な供給の形態であるということに、ようやく気がついたということです。昨年辺りは、いくらを付けたら売れるのだろうかということで、価格探りという販売が進められたわけですが、昨年、4万4,000戸なおかつ今年2万5,000戸やって、7万戸の事例が出たわけで、売れる価格形成というものがようやく出てきたわけです。具体的に、坪150万以下のエリアと、200万エリアと、300万エリアという、単価区分されてきた感じがあるわけです。その中間単価地帯の、225万とか350万とか、180万というところが、これから激戦になるわけで、皆さん迷って価格を付けているわけです。調整はこの50万の範囲で行われるわけですから、幅は非常に狭いのです。

そして、一旦売れたら、また売れるのではないかとすることは、当然誰でも考えるわけで、マスとしてのマンション購入者というのが、いま総登場しているのです。その購入者の中身は、住宅金融公庫の調査によっても、住宅の購入希望者は半数以上いるわけですし、賃貸居住者の中の60何%は、購入希望を持っていることになっているわけです。新築マンション、あるいは住宅価格というものが、賃貸居住者、あるいは持ち家希望者にとって、身近なものになってきたのではないかとことです。

つまり、大量消費時代の住宅マーケットに転換してきたのです。グロスとしてどの程度あるかということを経済計算したところ、首都圏においては、約1,100万世帯の人たちが住んでいてその中で持ち家に住んでいる人たちは、だいたい半分くらいいるわけです。その中でも、賃貸居住者の比率というのは、だいたい52%あり、505万4,000世帯というのが、賃貸に住んでいるわけです。そしてその中で、需要換算すると、83万戸くらいは公団・公社に住んでいて、年収でいま買えるのは、4~5,000万円層ということになりますから、賃貸居住者の、何と80%が、いまのマンションだったら買えるということになるわけです。マンション物件が、少しでも安くなれば、誰でも買いたくなるというのは当然の話です。

だいたいマンションを選択するという人を計算すると、今年の春現在で、110万世帯くらいは、購入希望があるのではないかと計算をしているわけです。つまり、潜在化から顕在化する人たちがほぼ100万と計算しても、まだまだ供給が可能ということではないかということを経済計算しており、最近では、賃貸住宅がなくなるまでマンションを供給していいのではないかとこのところまで行き着く感じですね。家賃より安い支払いであれば、それが可能であるわけです。つまり、賃貸居住者の80%が、買う資格、買う資金力があるということと、その中の33.9%が、持ち家、一戸建てよりもマンションを狙うというわけです。

また、これからの居住形態というのは、地方の東京化現象というのが強まり、そ

れが、不況下でもマンションが地方都市で増加している要因と感じております。つまり、地方とか都会という区別は、もう過去の時代の話で、意識はすべて、ほぼ同レベルの都市化社会になってきたということです。この日本においては、全部東京化したほうが、一極集中などと甘えた批判をされなくていいわけで、将来、列島都市という概念も出てくるのではないかと推測されます。つまり、マンション化というのは、それほど都会的な意識を植え付ける住形態ですから、今後マンションが建っている都市が生き延びるわけです。

現在、どこの都市のマンションが伸びているかという数値が出ているわけですが、北海道（札幌）、宮城（仙台）、広島（広島市）、福岡（福岡市）で、月間で600戸から1,000戸の新規供給が行われており、顕著な増加を示しています。世帯の1%がマンションの適正供給量とすると、札幌においては、およそ4,000戸が、民間の供給量では、適正として計算されてきたのですが、発売ベースで見ると、この5カ月間で達成してしまったのが現状です。新規マンションの供給と販売結果は、急速にスピードアップしているのです。

マンションが急増している中核都市で、大手デベロッパーをはじめ、地元のデベロッパー等、全員参加型のマンション販売という状況になっているわけです。そのほかに、中京圏、あるいは近畿圏でも同様な動きをしているわけです。昨年秋、9、10、11月は、100日戦争になるだろうとお話したわけですが、今年は、360日戦争が始まっていて、休みなしのマンション販売が、いま拡大しているわけです。

そして、物件が回ればお金も回るわけですし、マンションが売れたことによって再復活する企業が当然出てくるわけです。今月8,500戸という供給があるわけですが、エリア的には、比率としてバランスがとれた形になっているわけです。内訳は、都内で2割、都下で1割、そして埼玉で3割、神奈川で2割、残りは千葉県という形です。

沿線別にしても、昨年の秋のように、埼京線とか京浜東北線とか武蔵野線沿線に集中するわけではなくて、神奈川県横須賀とか、田園都市線沿線という所に分散している状態です。各沿線が大盛況の中、春までは、回遊族というのが目立っていますが、最近は量が少なくなって定置網的な漁をせざるを得なくなった様です。そこで、頭金を貸してお客様を見つけるという、速成栽培に変化しつつあるというレベルにきたわけです。この回遊族の回遊範囲が、非常に狭くなり、エリアマーケティング的な回遊族に転化してしまったということです。つまり、近辺の物件を見つけるお客さんが増えてきたということです。

今後3カ月は、東武東上線沿線が、最激戦区になる見込です。いま東武東上線で新規マンションを計画していない企業はないほど、乱立しており、大手、中小、独立系、商社、建設系が新規物件を抱えております。それこそすべての価格帯、すべての間取り、すべての業者がここに集まってくるおかげで、これからの物件の格差

の、リトマス試験紙的なマーケットになりうるということです。つまり、東武東上線で売れ残った企画とプランニングを、ほかの地区に持ってきても確実に売れないということです。それほど、購入者主体となっているわけです。超高層から、畑の真ん中から、バス便から、規模が300戸とか20戸という、ありとあらゆるマンションの展示場に、東武東上線がなっているわけです。

これまでは、東武線というのは、低価格で売ってきており、東武東上線あるいは伊勢崎線で物件が増えだしたら、マーケットは曲り角だというようなことがいわれていたわけですが、このところ、いちばん先頭に走っている沿線です。この売れ行き次第で、今後の需要がどう変わるかが注目されてくるわけです。坪単価にしても、150万円から250万円くらいの差ですので、200万円内外を基準に価格付けが問題になっているわけです。そして東武東上線沿線に、西武線とか、東急線、中央線沿線居住者は、興味を示さないの、マンションセールスマンは沿線周辺の賃貸アパートを、すべてシラミ潰しにあたるということになるわけです。練馬区のアパートの空室が増加しているということですから、今後の動向に興味があります。それと同様の現象が伊勢崎線、京王線、田園都市線、埼京線、京浜東北線の沿線でも、ミニ東上線現象というのが当然あるわけです。そして、低価格物件が売れ残ると在庫が加速度的に増える本物のマンション不況を迎えます。

いまのところ供給過剰のマーケットというのは、今年始まったばかりの話です。本格化するのはこの秋からということです。これから、尻上がりに飛躍的に供給が増えるのですから。

1981年（昭和56年）9月に8,493戸という最多供給量の時に、どの方面で出てきたかということ、いまとほとんど同じ、志木とか新松戸とか鶴見、横浜、東戸塚というエリアで販売が展開されてきたということが教訓として残っており、そんなエリアで展開しているわけで、同じような傾向になってきたということです。大規模物件も同じように多くなってきています。

ただ、当時の売れ行きは56%というような売れ行きで、不況期に入っていたというわけです。10月も7,543戸、11月が6,400戸ということで、81年下期の7月から12月においても、供給戸数は2万9,500戸しかなかったわけですから。とにかくそれを上回ることになるわけです。3万3,800戸から4,000戸というようなところが、今年上期の発売になるわけですので、まさに史上最大の分譲合戦が行われているということは、この辺からも証明できるわけです。

昨年末に、私どもは5万戸の供給を多少上回るという予測を出していたわけですが、ところが、上期で3万4,000戸ですので、上期達成率約70%、通期で、ほぼ7万戸というべら棒な数字になるわけです。実際のエリアに分けて計算すると、都内で1万8,000戸、三多摩で6,000戸、埼玉県で2万戸、千葉県で1万、神奈川県で1万6,000戸という数字になる訳です。

その中で、どういうエリアが売れるかということになると、まず坪単価150万

以下、あるいは150万前後の3, 200万円~3, 300万円というエリアは、ほぼパーフェクトに売れると思われれます。

上期だけの計算をすると、大きく増加しているのは、三多摩と23区内と埼玉県です。神奈川県も、市場を見て、バブル処理の物件がそろそろ復活してくる可能性があり、どこかで見たような場所で、新しい物件が低価格で出てくるということになるわけです。

価格動向ですが、今年の平均値4, 373万円、年収5倍ということですから、売り出したマンションは全部売れることになるわけです。埼玉、千葉は4, 000万円を切っており、神奈川県が4, 000万円前後に、その辺が平均値ということになるわけです。

都内は依然として続落中ということですが、恵比寿とか青山とか成城などの、単価の高い物件が出てくるので、統計的には、6月からマンション価格の平均値は上がるはずですが、実質的には、安いマンションが足を引っ張るわけですし、急騰する可能性は低いと思います。

また、一昨年叩き売りのときから、売れ行きが上昇していたということは、数字から見ると明らかですが、勢いついて8割、9割行っているわけですから、中には隠し在庫とかキャンセルが多いのではないかなというような勘ぐりもありますが、それにしても、9割売れて1割キャンセルだったら、こんないいビジネスはないわけです。引き渡し率が9割あれば良いというような業界に、ようやくなってきたわけです。製品が全部売れてしまうなどということは、どこの世界にもあり得ない話です。私どもがこの春にまとめた、「マンション20年史」にマンション市況の法則性を挙げていますが、はっきり言って、8割、9割売れるのは1年間です。あとの1年は便乗型と、あとは上昇型ということで、マンションブームというのは前後3年間となります。この3年のうちに、マンション以外に稼げる方法を見つけないと、不動産業は単なるサービス業になってしまうということになるわけです。

今年に入ってから供給企業の上位10社があります。トップメーカーの大京、ダイア建設、三井不動産、藤和不動産、リクルートコスモス、扶桑レクセル、明和地所、長谷工不動産、日栄不動産、山田建設というのが上位10社ですが、これをトータルすると、5月までで9, 896戸です。そして、これを当初我々に回答した供給目標戸数で計算すると、3万戸であり、大手業者は、これでも達成率が3割しかなく、あとの7割は6月以降、達成しなくてはならないので、各社とも、今後、売っても売っても新規物件が出てくるはずですよ。

'81年に比べると、住宅環境、あるいは融資条件、金利条件等が良くなり、それから持ち家意識が上向いています。先ほど申し上げたように、賃貸者の80%くらいは購入が可能ということから、間もなく、再び用地取得合戦にならざるを得ないということです。その量が、今年7万戸販売出来たら、早速来年に向けてどこの企業も、素地の取得に注力せざるを得ない訳です。つまり、相続発生、或いは、企

業倒産に係る競売物件等の情報に、早くも動いているはずで、特に工場跡地等は、これからかなりマンション化してきましょう。今後、大手不動産企業はマンションに頼る比率が高くなるので、都内あるいは30キロ以内の遊休地、あるいはそういった商店街等の駅前立地は、マンションになる可能性が高いというわけです。

地価は下落しましたが、下がれば上がるというのが商品の価格であり、特に不動産に関しては、そういう法則が通用する唯一の業界という訳です。そして、早くも商社とかメーカーといった所は、上記の件を踏まえて来年以降の供給計画をそろそろ立て始めているわけです。例えば、銀行の不良債権、又は、相続税納付の為に資産売却等、魅力のある土地が市場に出回っており、購入者サイドの条件は揃っているわけです。

不動産企業は規模が大きくなったので、継続的な事業をしなくてはならず、やむを得ず、売れ残り覚悟で、いま売り出しているわけですが、ストック的には、良質なものが残るといっても、逆の方向に行く感じがするわけです。当面、供給過剰は何をもたらすかということ、良質なものが売れる時代ではないわけです。逆に、狭くして安く叩き売ろうという物件が増えるだけというわけです。つまり、競争激化が、質の低下、あるいは価格低下をさらにもたらすという方向に動く可能性があります。高見の見物で、競争はいいものが残るといえることには、必ずしもつながらないというのが、この業界に20年生きてきた私の実感です。いいものを安くするなどということは、ほんの一瞬の話で、いいものを安くしたら絶対儲からないということです。住宅についても、限度があるということです。日経新聞に地価の動向に関する記事が掲載されており、「マンションが鍵」と書いてありますが、本当は、「宅地需要が鍵」と記載された方が正しいわけですが、マンションが売れたことによって、地価動向が決まる割合が多いということです。つまり、土地はマンション用地向けしか動かないということを表しているわけです。

それにしても、イメージ的な戦略により大量のマンションが売れたことにより、象徴的な商品が出てきたという現象が起こっています。ブーム期には、必ずそういった話題性のある物件がいくつか出ないとしようがないわけですが、恵比寿、幕張等で、約4万人も動員したおかげで、マンションのイメージが、また上がったはずで、又、買い換えは億ションに発生するわけではなくて、5,000万円とか6,000万円くらいの、中クラスの価格帯の買い換える顧客が多い状況です。したがって、3,500万円程度のマンションの供給量がいくら増えても過剰にはならない。いまのところ、新築マンションの3分の1の量くらいしか中古マンションは売れていないわけですが、これは、いままでの中古マンション市場に、新築マンション市場が浸食している為です。つまり、新築マンションと中古マンション価格が同じになってしまって、当然2万戸とか2万5,000戸の中古マンション市場があったわけですが、この辺が全部、新築マンション市場に、吸収されてしまったということで、仲介会社が苦労しているわけです。したがって、仲介会社も新築マンシ

ョンを扱っているということになるわけです。中古マンションと新築マンションが、それこそ同価格になってしまったというのが、中古マンション市場がもう1つ動かない話です。

また、中古並みの価格で新築マンション価格が設定できるわけですから、新築マンションの大量供給が続く限り、中古マンションはあくまで後を追う形でしか展開できないというのが、今後の見通しです。

ここで改めて、第6次マンションブームの特徴を申し上げますと、年収10倍でも買えるような低金利時代が到来したということ、更に投資目的の業者、法人などによるマンション購入が減退ということが、新しい現象です。

総括すると、この大量供給の時代というのは、本質的には、首都圏および都市部の住水準が一挙にグレードアップするということに帰結するわけです。そして、新築マンションが全部完売ということではなくて、だいたい7割、8割くらいで選別して販売するというような時代が来ることによって、マンションはもっと良くなるのではないかという期待があるわけです。売れ残らないと反省しない業界なのです。とりあえずは相討ちを恐れず、前に進むしかないので、今月から、そして今年いっぱい走り続けなくてはならないということです。そればかりではなく、これだけマンション分譲に依存した経営を続けるとしたら、3年間は走り続けなければならないでしょう。マンション業界としては、1,000日間戦争が始まっているのかもしれない。ご健闘を期待いたしております。

◆ 第12回講演会 1994年6月16日 於：プラザホール