

【第118回 定期講演会 講演録】

日時：平成18年5月17日

場所：東海大学校友会館

マンション市場の現状と今後の動向 —2006年問題と需給の変化—

株式会社 不動産経済研究所
代表取締役社長 角田 勝司

■はじめに

ただ今、ご紹介に与りました不動産経済研究所の角田でございます。本日も沢山の方々のご聴講をいただき、誠に有り難うございます。例年この時期に、この土地総合研究所の講演会でマンション市況の動向につきまして、お話をさせていただいております。このところ段々マンネリ化したしまして、面白いお話しができるかどうか、しかし、因果は巡るといいますが、10数年ぶりに、ようやく土地こそ命の時代が三度やってきたようです。

マンション市場におきましては、毎年新しい問題、事件、固有のトレンドが現れており、話題性にはこと欠きません。それだけマンション、住宅市場の動きには、誰でもが関心を持っており、特にその価格の上がり下がりには関心度が高い。最近株価の乱高下と同じように、土地の価格も大きく乱高下し始めていますので、プロにとっては先行きの価格動向を讀んで用地取得することを迫られる、非常に面白い時代になってきました。値下がりを持って、土地が手に入る時代が終わり、値上がりリスクを抱えながら事業を拡大、計画達成しなければいけなくなりました。場面は瞬間に変わっています。

かつて新築ビルや新築マンションの大量供給を殊更フレームアップして、新築ビルの2003年問題とかマンションの2005年問題というのをさんざん煽ってきましたが、今になって見れば、あの騒ぎは一体何だったのか。都心部の地価が反転し始めた、というシグナルの先行熱気だったようです。その時、大量供給問題に怯えて需給観を見誤り、新規用地取得を控え、或いは新規のビル投資を止めた臆病風に吹かれた企業、経営者は、今、きっと臍を噛んでいることでしょう。供給増問題が起きていた2003年と2005年、その時こそビル、マンション用の

土地取得の最大のチャンスであったのです。

2003年頃から商業地地価がグリーンと上方に動き出しました。どうやら不動産に限らず、どの分野もそうですが、問題が起こった時ほどチャンスあります。これこそがあらゆる業界で生き残った人のシフトサで、問題があった方がその業界は元気であるということを表しています。マンション市場につきましても、大量供給を持続しながら、新しい企画商品、新しい資金調達システム、新しいサービスが出て、どんどん需給は拡大しています。いつの世でも、競争なくして成長無し、敗者なくして勝者無し、です。但し土地価格だけは下がるよりも上がった方が面白いこと、波瀾万丈のことが起こる、そうしたトーンでお話させていただきます。

■2006年問題

今回も、サブテーマはマンション2006年問題が存在しているという、ちょっと脅し気味のフレーズをつけています。これからマンション市場に2006年の固有の問題が発生しているということを説明していこうと思っております。そこに新しいビジネスチャンスの存在を汲み取っていただけたらと思っております。ただし、基本的にマーケット需給の問題は、どんなに供給過剰であってもどんなに過剰の在庫があろうとも、一過性の課題であります。供給過剰で無くなった業種はありません。少子化が問題であるように、供給減退となっている業界が問題なのです。

供給過剰で起きるのは業界淘汰だけです。ユーザーにとってマンション供給が増えることは歓迎すべきことなのです。165ページ、マンション市況の動きの30数年間

の長期データを見ますと、在庫が過剰に膨らんだのはたった2回しかありません。後の20数年間、90%は突っ走った方が勝ちだったというデータになっています。

不動産・住宅業界では善かったことも悪かったことも大体忘れ易い人でないと、生き延びることができません。まして地価バブルは非常に短期の現象でした。バブル地価を覚えていて、それを基準にしたビジネスは全くできません。今マンション業界で元気な新興企業は新しい世代の人達で、需給市場の限界、地価高騰の限界を知らない人達が活躍しています。死屍累々の高金利時代を知らない世代になってきています。そういった新しいステージ下で、業界勢力図が変遷し、若手プレイヤー達が登場してマンション供給業績を伸ばしています。

173ページの株式データに、新興企業、不動産投資信託の勢いが如実に窺えます。バブル前には東証一部に上場している企業は13、4社しかありませんでした。資産デフレに負けず、不動産セクターは実は大成長をしているのです。とりわけマンション専業の上場企業数が一番多く、成長の著しいことがお解りだと、再確認して頂きたい、と思います。新規参入企業が相次ぎ、新しい需給問題が起こりながらマンション大量供給はこれからも続くだろう、ということが基調的な根本問題だ、ということ捨てて台詞に、昨年は講演を終えたのですが、今年も結論はきっとそうなるだろうと思っています。マンション大量供給問題が今年も続くだろう、そのための解決策或いは方向性を指向していけたら、お忙しいところお時間をいただけた私の役割ということになるのではないかと、思っております。

■今年最後の一大住宅ブーム

実は、もっと刺激的なサブテーマを考えていました。それは、今年最後の一大住宅ブームがやってくるのではないかと、という予測であります。今年住宅メーカー、建設業界、マンション業界、それこそ総動員体制で売って、成果が上げられる時代になっているのではないかと、いうことです。「日刊不動産経済通信」にも15日付でこのことを書きました。

先ず一次取得層の団塊ジュニアがマンション・住宅を買い出す、それから金融業界が、住宅ローンは先行き金利高ということを出し、どんどん貸し出しするという動きが見られます。また石油価格が上がっていますから、第1次、第2次のオイルショック時に起きたように、建設資材価格が値上がりすることはもう確実です。今まで

上がらなかったのが不自然で、まして中国のようにガブ飲みする国が出てきて、どんどん建築用原材料が買われていますので建築コストは上がってくるでしょう。

一方、これから都心部地価の値下がりが底打ちして反転し、その周辺部の地価も上がりだす。資産デフレではなくて資産インフレの時代がいよいよやってくるだろうという期待感も出て来ます。この期待感はきっと近くもっと跳ね上がります。縮こまるよりも伸びる方が好きな人達が結構おられますから、そういう上方に跳んじやう。

だいたい地価が上がれば、土地は市場にきつと出なくなります。既に地価が大きく上がり始めていたブランド土地の売り物が急激に少なくなっています。土地争奪戦はもっと激しくなること必定です。そして小泉政権後は消費税や税金が上がる。高齢化で真っ当に税金を払えない方がどんどん多くなっていきますから、払える方から取ろうということで、住宅を建てるあるいは買えるような元気な方からは税金をどんどん取ってやろうということになります。取りっぱぐれの無い方達が新税を負担するというですから、確実に住宅消費税、その他相続税を含め、重課せられるということになります。ただしその前に消費税回避の駆け込みの動きは出てくる、ということです。

一方、耐震偽装、私は姉齒自爆地震事件と名付けています、が起きました。業界では新規物件についてはピアチェックもしており、安全な設計構造、施工です、という逆便乗売り込みができます。シングル層、少家族化、高齢化層の増加はむしろ住宅戸数の増加に結びつく、一人一住宅に近づくからです。我田引水ですが、住宅需要喚起のセールストークにこと欠かないわけです。そういうわけで、今年の住宅需給環境は、実需マーケット以外の経済外的要因が幾らでも喚起要件としてあります。高齢化とか少子化という、実需層にとって遠い大課題よりも住宅取得は価格低下が続いて今や簡単に解決できる個別課題です。団塊ジュニア、低金利、良質な耐震住宅、重税回避、これらが需要喚起要因となっているということで、一大住宅ブームがやって来るのではないかと、思うわけです。

■新設住宅の傾向

後ほど説明しますが、新設住宅着工戸数は昨年120万戸になって増加していますが、中身を見ると狭い住宅の増加で、だんだん住まいが小さくなっています。地価が下がると住宅が狭くなるという新方程式が正解となる初

めての現象です。地価が上がると住宅は広がるかという、これもまた狭くなっているのですから、どっちに転んでも日本の住宅規模は狭くならざるを得ない。設問として、地価が上がれば住宅は広がる、地価が上がれば住宅は狭くなる、地価が下がれば住宅が広がる、地価が下がれば住宅は狭くなる、どっちが正解かということになりますと、正解はどちらも狭くなる時代になっているわけです。そういうことでは住宅取得意識がより拙速、縮こまった選択に向かっているのではないかと思います。

団塊ジュニアは狭い住宅志向ですが、先輩の団塊世代の住宅も狭かったのですから、子は親に似るということで、何時まで経っても親も子も狭い住宅に住むことになっています。彼らだけではなく、最初からストックとなりうる住宅を求めず、建てないが故に、中古住宅流通が増加することを期待するのは無いものねだりです。良質住宅なくして流通せず、上物に資産性なし、拙速取得の結果です。

そこで、具体的に数値を申し上げますと、新設住宅の昨年度の平均延べ面積は99年度95.5㎡だったのが昨年度は85.4㎡と12.4%も小さくなっています。持ち家は99年度が139.3㎡だったのが昨年度は133.8㎡と4%縮小しております。マンション・建て売りの分譲住宅も98.1㎡から05年度は93.8㎡に狭くなっています。では貸家は広がっているかと申しますと、同じように狭くなっていて、持ち家も分譲も貸家も全て小さくなっているという動きが着工動向で出ています。貸家は99年度の53.2㎡が05年度は46.7㎡ということで、地価下落で広い住宅が増えてくるのではないかという期待に応える傾向は全くありません。団塊ジュニアは小さい住宅でも我慢しちゃう、取り敢えず買えればいいやというような衝動買いが非常に増えてきているのが要因です。

住宅建設業界も住宅戸数が増えたからといって、先日の日経新聞の解説に言うように住宅建設工事費は回復基調ではないのでして、受注金額も総延べ施工面積も落ちてしまっています。こうして建築総コストは下がる一方で建設会社が2万社も昨年無くなっている構造縮小基調にあります。さきほど触れましたが、少子化、高齢化、シングル化、独身独居増という、この4つの縮小要因によって狭い住宅がどんどん増えてきているのではないかと思います。どうやら身の丈住宅が増え続けているわけです。

■ファストフード的な住宅買い

また昨年度の住宅建設市場におきまして、一つの大きな逆転現象が見られました。それは分譲住宅戸数の方が持ち家戸数よりも多くなっているという、かつて無かった現象が出てきました。つまり自己努力で煩雑な時間をかけて完璧な、計画的、理想的なマイホームを建てようとする人よりも、頭金が少なく、衝動買いができて、近くにあつて見に行ったら直ぐ買えるというような狭小分譲住宅、マンションがどんどん増えているのですから、これはファストフード的な住宅買いが蔓延しているのではないかと思われるわけです。それでいて、35年もの超長期住宅ローンを借りる方が多い。後ほど説明しますが、長谷工アーベストの購入者アンケートによりますと、平均3,000万円の借金をしております。計画無し、あるとき払いの、お手軽なマンションライフスタイル優先、いわゆる都市型消費行動がどんどん浸透してきている一つの現象ではないかと思っている次第です。

但し、私は住宅面積が狭いからといって、住宅構造本体そのものが脆弱、貧弱だということにはならない、120万戸の仮設住宅や掘っ建て小屋を建てているわけではない、と思っております。

例えば、ミニ建て売り住宅の、設備、機能、収納、間取り、デザインを検証すると、むしろ完璧な住宅作品企画ではないかと評価しています。よくこれだけ考えに考えて、お客さんの多様な欲望を凝縮して、コンパクト化した住宅を建てるものだ、と感服しています。使わない空き部屋が沢山ある大型住宅を建てたからといって、お客さんがたびたび来るわけではなく、今や大きさ、華美を自慢する相手もありません。つまり住宅の狭小化というのは実用性に100%配慮した住宅企画になっており、方丈の大きさの広さをそのまま一個のマイホームプランに広げた夢の帰結ということでしょう。子供も少なく、家族も世代を重ねず、高齢単身の世帯が多くなり、広大な超豪邸は要らなくなった。お陰で、近年の住宅メーカーの決算は、大型の住宅を建てている企業ほど悪く、アパートとかマンションに進出した企業の方が大幅な増益になっています。住宅というのも、やはり一つのファストフード的消費財型商品になってしまったという感じがいたします。

■住生活基本法の基本理念について

ところで、住生活基本法の基本理念の第3条第4項を見ましたら、そこには低額所得者と高齢者のために安定

する住宅を供給することが理念である、ということが書かれています。つまり自分で住宅を持てなかった人達を優遇するのが住生活基本法の理念であるということです。これでは自助努力でコンパクトな住宅を建てて、住宅ローンを払っている人達に対する冒瀆ではないか、と思えるほどの理念です。戦後の超住宅不足時代でしたらことさら難詰することでもありませんが、これだけ住宅が余った時代に対応する基本法だというのに、この基本理念は貧しい時代のままの発想でしかありません。まさしく、低額所得者と高齢者になったら、広くて大きい住宅に住める、という、まさかの夢理想がこの新法に潜められています。ナマケモノは狭くても我慢しなさい、と諭せない。これでは年を取り、生活が貧しくなった人に、天から住宅が降ってくる天国・日本になって、ますます住宅ローンを懸命に払って、狭小さを我慢している真面目なマイホーム層に、二重の税負担がかかることになります。

■2006年のマンション市場固有の問題

それでは本題に入ります。2006年のマンション市場固有の問題としては、大きく6つほど上げられます。一つ目はやはり耐震偽装問題。この事件の広がりとその影響についてです。そして二つ目は高水準のマンション供給。これが何時まで続くのかという嬉しい問題です。三つ目は、先ほど触れました、購入の主体となっている団塊ジュニアがこれからどういう選択に動くのだろうかということです。団塊ジュニアという移り気の人達に如何にたくさん買ってもらうかという問題。そして四つ目は、跳梁跋扈している不動産向けファンド、つまり不動産金融証券化の動きです。分譲マンションを一棟買って賃貸化するファンド、Jリートが急成長、急膨張しています。まともに一戸一戸売ってられないと言う開発業者、賃貸用専門に特化して開発するマンション業者も出てきています。成熟しつつある住宅市場では居住実需から投資収益狙いへという動きが明確化してきています。これは住宅実需マーケットとは全く別の動きで、投資商品として住宅の収益性を狙っているということです。今までの大物的な、家賃を取って生活費を補填する、なんていう隠居ヘッジではありません。収益が高いということは、実体的には高級高額賃貸住宅を如何に大量に所有、供給するのかという投資事業です。

5つ目は、本題のマンション市況の動きです。超高層の激増、郊外大規模物件が続きます。またも自縄自縛の

業界に陥ることになります。用地をお互いに競って高く買ってしまおう。169ページに直近の入札事例が二つあります。ピンからキリの価格判断というのはこういうことでして、どんな商品を企画するのかという競争になるわけです。高く買ったところは高い商品をつくらざるを得ないということです。これはこれで面白い競争になるのではないかなと思うわけです。高く買って売り残す、ということは殆ど成り立ちません。高く買ってそれを売り切る、というのがプロの仕事ですから、これも又挑戦のし甲斐があるというものです。お互いに土地を安く買っていた時代、特命で買えた時代は昨年まで終わってしまっていて、今年は高く買って、如何にそれから企画するかということになります。これこそ頭脳の競争になるわけです。安く買って安く売るのでしたら、これは知能の競争にはならないわけで、単に便乗だけの話になります。そういうことでは差別化、その他のいろんな仕掛けができます。だいたい原料が安いうちは何も考えもしません。競争がある時代には質も良くなるものです。

そして6つ目は高さ制限、国立訴訟などに象徴される私権制限を伴う反マンション煽動の動きです。今後のマンション供給減に直接繋がる問題です。

■耐震偽装問題

それでは、マンション市場の固有の問題に入ります。一つ目、レジュメ8の耐震偽装問題ということから始めます。この犯罪を姉歯自爆地震と私は名付けています。建築設計士界では、あれは自爆型、破滅型の手抜き設計を、仕事を取るためにしたようだ、ということが、段々分かってきました。それはそれとして、その余震が全国に広まっています。札幌市では2級建築士の欠陥構造設計に引っかかってそれをチェックできずに建て、売ってしまったマンションが、今になっていくつか顕れてきています。果たして完成物件を耐震補強して、或いは買い取って、それで良いのかという問題になる筈です。一度ケチの付いた物件のマーケット評価というのは、再分譲したとしたら半値八掛けだろうし、それから賃貸価格も周囲の賃貸価格に比べて大幅に低くないと貸せないだろうし、余震が続いています。そのほか検証中で、真つ当に設計、完了検証されたら幾つでてくるのか良く分からない、そういうリスクが潜んでいます。

完璧な構造設計ができるのは建築士30万人中3,000人ぐらいしか専門でないと言われてますし、最新の、2000年以降の限界耐力計算ができる専門家は、100人と

か200人しかいないというようなことが、段々露わになってきています。それでしたら仕事は幾らでもあったのではないかなと思うわけです。今は手計算ではなくてコンピュータが使えるわけですから、アルバイトでも数字を入れられる、といわれています。

それから構造計算の検証能力が無くなっている。8年間も関係全機関が見逃し、完了検査し、現場施工していた。ですから、姉齒偽造事件というのは、大きなパンドラの箱を開けたことになり、日本列島大地震を今引き起こしている。この余震はまだ続くことになりそうです。そこに又キャラクターの際立った人達が関係者として登場して、ワイドショー型が何人も出てきた。

■建築士界への衝撃

それはおきまして、冷静に考えてみますと、耐震偽装問題で一番ショックを受けたのは、当の建築士界の人達であったと思われます。資格士界で言われる羈束性、つまり悪いことはしないだろうという太古からの默契が、たった一人の悪意をもった建築士によって崩れたのですから、その困惑さ、士業のプライド、職業人意識が崩れたことについての嘆きが聞こえてきます。それを新聞、雑誌、テレビで、ド素人に構造計算などを何故説明しなくてはならないのかというような顔つきで建築士が話しているのですから、大変ですなあと同情する次第です。

日本建築学会が出来てから今年120年。建築士制度が出来てからほぼ80年という歴史の中で、今まで悪意のある人がいなかった稀有なる建築士界でしたから、たった一人で夜も眠れず、というのはヒューザーのマンションに住んでいる人達だけではないわけです。宅建業法ではいろんな罰則があり、悪いこと虚偽説明をやったら懲役とか罰金とか定められており、又仲介手数料率なども法律で定めないと不動産屋は何ぼ取るか分からないという事で決められています。

■別件逮捕の波紋

建築士会というのは、どうやら紳士協定で料金を決めているようです。紳士協定の料金ですから、つまり幾らで受けても良いわけですから、安い高いは決めてない業界だったことになります。姉齒元建築士が安く受けたから圧力であったというのは、これは被害妄想の責任転嫁論で、安く早く仕上げるので大量の仕事が来てしまった、

それを消化するためにちょっと計算をショートカットした、というのが実態じゃないかと思っています。逮捕理由が名義貸しの幫助ですから、これもよく分からない。木村建設が粉飾決算だったり、イーホームズが偽装増資であつたりさっぱり罪状が分からない。

宅建業者は名義貸しすると両者が罪になるのですが、建築士は名義貸ししても本人には何の罰則もなく、借りて設計した方が罪になるという可笑しい、面白い世界もあるという、まさに純粋な士の世界であつたわけです。地震に対して耐震性のある建物をつくるのが当たり前だった世界で、地震がきたら倒れる、というようなことを承知で設計してしまう人が一人出たのですから、この余震はこれからも広まるでしょう。それから建築士の偽造罪は罰金50万円で終わる。それ以上のことは何も規定して無いのですから、本件で姉齒元建築士は50万円で済んでしまう。非常に軽微な罰金で、宅建業の罰則よりも非常に軽く、賠償金無しです。

■確認・検査制度の見直し

お陰で、建築士界ではお互いにチェックしましょうというピアチェックという相互監視制度がつくられました。それで罰金は最高300万円、それでも3,000万円の頭金1戸分ではない。一棟のマンション設計をして300万円はないだろうと思います。建築費の1割ぐらいの罰金刑にしないと。これは建物の建築費が分からない人達が決めたのではないかと思われる罰金額です。不徹底と言おうか二桁ぐらい罰金が少ないのではないかなと思われまます。やはりマンション1戸分から始まって、作った戸数分だけ請求するのが罰則というものではないかと私は思います。

それから、どうしてこういう無罪放免になったのか、と思いますのは東横イン問題です。またまたキャラクターの強い社長が登場したわけですけども、あれが結局罰金もお咎めも全く無しで終わっているのです。つまり悪かったところを直しますよということで、直したら何の追求もしていない。堂々と営業している。ハートフル法というのは造るときに申請して適用されれば容積の割り増しができる法律ですから、その容積の割り増し分をどうしているのだ、ということには、それに触れないような形で終わっている。東横イン以外にもそういう違反ホテルとかビルを見逃しているのではないかという疑いもあります。もし罰則を課したら、それを見逃した責任も問われる恐れがあるのではないかという、穿ちもできま

す。というよりも、今までの欠陥マンション、欠陥建設というのは、設計ミスではなくて施工ミスに全て転嫁してきました。つまり壊れたところ、間違ったところ、不具合は後で直せばそれで済んだというのがこれまでの欠陥マンションと施工ミスでした。最初から設計図通り建てたら耐震性に欠ける建物になるということは、それこそ初めての事件でした。これからは大変なことになります。昨年10月からは売ったマンションが欠陥で、実際に大地震が起きて倒壊したら、耐震性に欠けたマンションとなりますから、これは未必の故意ではなく、完全に故意ということで、欠陥を知っていながら売ったということを問われます。それまではこんなことは知らなかった、というのはユーザー社長の弁明ですが、たとえ知らなくても責任は問えるというのが、この瑕疵担保保証責任の重大さということになります。姉齒事件の余震はこういところにも波及しています。

マンション販売業者の社長で構造設計はいかなるものかを知っている人はほとんどいなかったでしょう。有料の購入アドバイザーの建築士が今まで構造計算の検証までお客さんと一緒に行き、チェックした、ということも聞いたことがない。にわか構造建築士が結構今は流行っています。私は、どうしたら良い悪いかを見分けることができるのですか、と聞かれたら、相応のお金を出して専門家に頼め、と言っています。ド素人が構造設計などをいままら勉強しても、どうしようもない。プロ仕事の検証にはプロの仕事師を頼めば良い。ところがそのプロの人達の能力差が相当あるということが分かってきた。これは大変なことです。偽造をチェック出来なかった建築確認機関とそれぞれの建築士の能力、これも又検証が必要でしょう。

■瑕疵担保責任の重大さ

住宅性能保証法による瑕疵担保保証期間の10年間というのは、売ってから、或いは建ち上がってから10年間付いて回るので、マンション業者も引き渡してから10年間は逃げられない。経営者は引退しても後から賠償金を請求されます。こうなるとあまりやりたくないビジネスだと思いますが、これからは設計、検査した方も賠償責任を問われるでしょう。

マンション開発業界としては、対策としてとられた確認期間制度の最長21日間で、最長70日間になってしまい、それだけ事業期間が長期化するわけです。それから大型物件では設計図面の再検査にかかるコスト、それか

ら特定行政庁との交渉など、又煩わしい交渉をしなくてはならないということで、コストが上がる。いい迷惑です。売ったマンションの再検査も迫られていますし、これから建てるマンションはもっとさまざまなリスク、品質管理をしっかりしなければならない。

■販売への影響

一方、営業マンも建築設計図面を説明できないといけなくなってきている。たった1戸買ってもらうのに構造設計がどうだとか、会社の信頼性、施工会社がどうのと、モノいう人達が増えている。単なるセールストークだけでは通じなくなっています。販売現場には一級建築士を張り付けざるを得ない。建築士を置いていなかった会社では急遽募集したり、頼んだりしなくてはならない。建築士資格プラスセールス可能という人材が一番求められますが、そういう優秀な人達はあまりいない。建築士界は侍ですから、セールストークは苦手です。構造設計と住宅ローンの説明をどうやさしくトークするのかということは、改めて研修しなければならない。色んな人材の確保が必要になってきています。

そういった販売現場への影響がありますし、さらに具体的には最近になって中小業者の物件は、お客さんに逃げられてしまっています。買い控えてはいいですね。買い移りと言いますが、買い廻り、そういう動きがあります。同じような場所で同じような価格帯の物件を販売していたら、やっぱり信用力ある大手業者の物件にお客さんは向かってしまう。最初から負けてしまう。残念ながらそういう差別化がマーケットにも出てきた。

■品質担保

耐震偽装設計の余波では、そういった事業コスト、確認検査コスト、そしてユーザーの選別化が出てきています。多少は買うのを止めたというようなケースもありますが、買うのを止めたのではなくて、隣の大手のマンションを買ってしまったというのが帰結です。衝動買いを決断したユーザーがそう簡単に諦めるわけではなく、マンションマーケットとしては、大手物件でも中小物件でも全体でマンションが売れば良い。良いのですけども、どちらかというと、大手選択志向型になってしまっている。中小業者の苦戦はこれからも続くことでしょう。バブル後順風満帆で急成長を続けてきて、上場し業容を

急拡大した新興業者がマーケット外の動きで選別化されてきています。今になって設計性能評価制度に駆け込んで信任を得ようとする動きが出ています。今年の2月の性能評価申請、交付件数が前年に比べますと1.5倍になっています。

■既存不適格建物

それから姉齒元建築士の大きな貢献は、81年以前に建てられた耐震強度が足りない建物が住宅で1,150万戸、公共建築物、病院、学校等で約9万棟あるということを明らかにしました。耐震改修促進法の成立を一举に促すことに繋がったことや壊れそうな建物の危険性を日本全国に知らせたということについては、史上最大なる列島大地震だった。それから公的資金で建築物の信用力も検査していただけるわけですから、この姉齒事件というのは、日本の住宅を非常に良くする大きな警鐘になったのではないかと感じます。誉めすぎかも知れませんが。

■新マンション時代の特異性

第2の大量供給が続いている問題に入ります。159ページ、これも私が名付けたサブテーマですが、「新マンション時代の特異性」です。このテーマは毎年ここで喋っておりますので概略お分かりかと思いますが。改めておさらいしますと、バブル後の94年から05年までの12年間の分譲マンション着工、全国ベースで延べ約247万戸です。年平均20万6千戸になります。このうち首都圏は、128万2千戸、年平均10万7千戸、全国ベースでは首都圏のシェアが51.9%です。首都圏集中型のマンション供給ラッシュということになっています。90年当時の首都圏シェアが35.4%で、地方シェアが37.9%でありました。93~4年から大立地転換が起り、首都圏のマンションが急増し始めました。

それから高位供給が12年間も継続しています。万年供給過剰論を乗り越え12年も頑張っているということです。また94年には首都圏のマンションが前年比71.5%、約倍増して10万戸を突破、全国シェアが46.1%になっています。その他の地区も増えてはいますが、25.1%で、絶対数では地方のマンションはその後足踏み状態です。首都圏のマンション着工シェアは、98年から7年間全体の50%を上回っていますから、マンション好況とい

うのは首都圏のマーケットのことを指すということです。分譲価格こそ横這いでしたけども、量的な増は続いていました。その他が全部合わせて48万戸しかなかったのですから、首都圏で半分以上稼いでいました。この首都圏集中傾向というのを、「新マンション時代」と名付けたわけです。

後に新築マンションの都心回帰動向を後追いしまして、小泉内閣の都市再生政策が提唱されました。その裏付けとなりましたのが都心居住マンションの急増ということ。都心の人口が増えてきたところに、都市再生という政策フレーズが重なり、今とどんどん都心再開が進んでいます。都心居住なければ都市再生成り立たず、新築マンションは都市居住を甦生した大きな原動力になっています。

■首都圏の着工動向

そこで160ページの首都圏の着工動向ですが、94年から05年までが128万2千戸、その中で東京都が65万6千戸、首都圏シェアで51.1%です。丁度全国の半分が首都圏、首都圏の半分が東京都ということで、東京都一人勝ちになったことが「新マンション時代」の特徴である、特異性であると言っています。94年の東京都の着工は4万戸を僅かに越えたぐらいで、それが98年に5万戸を越え、2000年には6万戸を突破、03年に7万5千戸とピークになっている。シェアで64.5%を占めました。江東区、中央区、港区、品川区等の湾岸部に大型マンションが建てられた時代です。つまり「新マンション時代」というのは東京都心居住、東京都一極集中、これが現象として起こったことを指しています。

しかしながら、去年から、千葉、埼玉で異常に供給が増えています。千葉、埼玉で供給が増えるということは、実はそれが、マンションマーケットの史的展開から見ると価格競争に陥りやすい、販売競争に陥りやすいという市場リスクとなる動きです。当社の調べによりますと、4月期は千葉、埼玉の供給が前年同期比3割増え、昨年ここで予測した供給動向通りの動きをし始めました。尚かつ、価格が跳ね上がっております。つい最近の4月期には3割上がって、つまり1,000万円近く千葉、埼玉の平均価格が上がっています。特殊物件も重なりましたが、これこそ全体の価格が跳ね上がる一つの兆しの現れで、ようやく下方硬直性から上昇バネといえますか、底値離れを始めてきたと思われま。千葉、埼玉で増え、価格が上昇しますと、その後は売れなくなるというのが、マ

ンションマーケットの鉄則教訓です。ただしこの10数年間、売れなくなる経験をマンション業界は持っていませんので、どういうことか分からない方達が沢山いらっしゃいますので、そろそろ在庫傷を負う業者も出て来るのではないかと思います。

マンション業界はこの10数年、都心部以外に販売競争がなかった。ところが競争が激しくなるとそこから逃げ出す業者が沢山出てきます。そして逃げ出す先は必ず決まっています。出口は千葉、埼玉方面にあります。バブル前と同じような遠距離地点でマンションを再開し始めました。そろそろ「新マンション時代」の看板を取り下げなければいけないと思っている次第です。

■2006年問題の第2の問題

マンション市況から見た場合の2006年問題の第2の問題というのは、埼玉、千葉方面の急増にあるということになります。特に昨年の千葉県は1万6,203戸で、94年の1万7,610戸に次ぐ大量着工です。埼玉県も1万3,647戸で、12年間では3番目の多さになっています。そして今年1～3月でも、千葉県が31.2%増、埼玉県が28.2%増とそれぞれ3割近く増えています。当然販売競争が激しくなるのは目に見えている。1～3月の勢いをそのまま続けると千葉県は2万戸、埼玉県は1万8千戸の着工になる趨勢になります。月間1,500から2,000戸が千葉、埼玉で新しく次々と発売されるということになるのです。さらに用地取得競争が激しくなったことで価格が上がって行くことになります。ただしお客さんにとってはマンション業者が競争するのはかえって良いことです。大量供給問題は郊外型の企画等、販売力がいよいよ試されるということなのです。

12年間不況知らず、マンション業界の一人勝ちが続いてきたのは、千葉、埼玉のマンションが少なかったからです。この辺は肝に銘じて覚えておいていただきたいと思います。会社の中でも、千葉、埼玉の販売担当になりましたら、都心マンションを中心の会社に転職した方が良いのではないかと存じます。それだけ都心マンション指向の会社ほどチャレンジ精神があると見ています。なぜなら地価が高くなってもやろうという意気込みが見られるからです。高くなったら安いところで売上を伸ばそう、或いは安いところの土地をまだ買えるから買ってしまおうという動きこそ、これから敗残者となる敗軍の将の動きです。いったん、高値になった地価がこれから再下落することがないからです。

1、2年前には千葉、埼玉では、新規マンションがそれほど無かった。低所得の団塊ジュニアがメイン顧客です。ですから、そういうことでは一瞬は正しい。しかし住宅マーケットは成熟化している。成熟化世代の戦い方というのは、地価が高いところで、如何に良質のお客さんに良質マンションを買って貰うかというのが正攻法的な考え方ではないかと思うわけです。低額で量的なものを追求めると最近の建売業界のパワービルダーのごとく、売上はすぐ頭打ちになってしまうということになりかねない、ということが経験則上言えます。

■大規模開発、超高層物件の激増

大規模マンションの計画が資料の170から172ページに載っております。全187物件で延べ13万戸超になります。昨年と同じ資料では約9万戸でした。つまりこの1年間で大規模マンション開発計画は4万戸プラスになっています。印の黒丸が分譲中で、星が光っているのが05年発売で、星が陰っているのが06年中の発売か賃貸マンション物件です。それから二重丸が07年以降ということに区分けしてあります。これだけの大規模マンションが都内に86件6万4,000戸在ります。三多摩で23物件1万3,423戸、神奈川県では横浜市で24件1万8,575戸、そのほか、23物件1万5,467戸、これから川崎市内で大規模物件が集中して発売されます。埼玉県で12件6,733戸、千葉県で19物件1万2,253戸です。先ほど申しましたように、中小規模のマンションが千葉、埼玉方面では増えているということで、販売競争はもっと広範囲に激烈になるということです。

用地取得先はこの表の右側に注記しております。駅前再開発、大学が移転した跡地、自動車、電機、セメント工場、企業のグラウンド、研究所跡地等が種地です。これらは平成デフレ不況の思わぬ賜物です。リストラの一環で、安く土地を手放してくれたお陰でマンション業者は大量供給ができ、そして低価格のマンションをお客さんは手に入れられたという好循環になっていました。ところがご存じの通り、先日の地価公示で15年ぶりに上昇している、とやっと地価上昇が追認されました。それでも東京都が住宅地で0.6%、都区内では2.2%、都心5区が8.5%で1割にちょっと届いていない。港区はさすがに18%アップとなっています。

マンション用地買いの担当者から見ると、一桁も二桁も違うのではないかという地価公示価格でして、この地価公示価格で土地が買えればマンション業者は大儲けと

ということになるわけですが、残念ながら一箇所も買えないのが実情です。不動産鑑定士は後付鑑定が得意ですから、こうした高値を見通した先付け鑑定をするような鑑定士を見つけないのですけども、居ないですね、残念ながら。

■マンション用地の競争入札事例

それで偶々入札現場にいた記者がメモしてきたのが169ページのマンション用地の競争入札の落札事例です。これはまだそれほど驚くべき事例ではありません。現状を申し上げますと、もう一回転しているということです。

一回転とはどういうことかと言いますと、18億円が23億円ぐらいでないと買えなくなっているということです。

練馬区高野台の都有地、2月14日の入札ですが、参考価格は路線価で、入札したS社は18.35億円、2番目より1億円弱高い価格で入札しています。17社入札に参加しまして一番低価格は9.86億円、これでも基準値よりも1億円高い。これで買えるだろうということで担当者は入札したと思いますが、たんに参加するだけに終わっております。17社というのは大体大手マンション業者全てが参加しておるわけですから、如何に各社バラバラの査定価格であるかということになります。つまり、用地価格に確たる基準無しということです。勢いで入札しないと土地は買えなくなっています。1番上のS社も、2倍プラス幾ら上乘せしようかという想定値で決めているのではないかと思うわけです。

それから2番目の1月19日、参考価格は16.25億円、M社の落札価格は41.65億円です。13番目のF社もマンション業者ですけども、参考価格より低い価格で買えると思ったわけですから、これは江東区の土地を甘く見すぎたということだろうと思います。千葉の奥地の土地ではないのですから、計算を間違ったのではないか。従いまして、F社のマンションとM社のマンションではコストが20数億円違ってきます。M社のマンションは3割ぐらい高くなる。3割で納まらず、ひよっとしたら5割ぐらい高くなるかも知れませんが、どうしても取らなければいけない事情があったのでしょうか。

この2カ所で負けたところは、例えばH社とかD社G社などは、次は負けるな、幾らでも取れという社命がきくと出される。単価が幾らで幾らかかって幾らで売れるという原価計算、それは土地を手に入れてからの計算です。マンションを供給出来なかったらどうなるのだということになる。一部脅迫観念で、エイヤで入札するとい

うのが今のところの状況です。そうして、担当者別では1勝10敗とか0勝10敗とかということになる。たまったものではない。

そういう高値競争を避けて、まだ誰も見に行かないような千葉県郊外のバス便土地だとか、或いは隣に工場やビルが建っていたり、畜舎があったりというような、そういう土地を買うようになる。リスクは大いに有りということになるのは当たり前の話です。土地を買うのにリスク無しで買えたらこれほど旨い商売はありません。商売上、競争相手があるのは当たり前ですから、何度も申しましたように、高い土地で如何に良い、高企画でマンションを建てて売るかというのが、それこそプロの仕事になるわけです。

そういうわけで、これから埼玉、千葉方面にどうしても新規供給が傾斜いたします。それでもまだ埼玉、千葉県下で踏み留まらず、TX線とか茨城県、栃木県、群馬県で用地を取得した業者も出て来ます。そうなると、マンションが建てられそうな土地があれば何でも良いという時代にもなってしまう。全くバブル期の様相を知らない人達が土地を買っているわけですから、やむを得ないのですけれども、ただし需給の検証はマーケットで行われます。千葉、埼玉、遠郊外部への傾斜供給、これこそ「マンション2006年問題」のキーワードであり、キープポイントであります。都心回帰から逆転して今度は都心回避、そこに大なるリスクあり、です。

■建築コスト

一方、建築コストですが、昨年10月から今年3月までの6ヶ月間に新規着工した大規模物件、賃貸、ワンルームを除いた物件数ですが、180物件で延べ戸数にして2万2,117戸あります。この時期の全着工6万628戸の36%に相当する建築費のデータがあります。それによると、1戸当たりになりますと1,809万円になります。坪単価58万7千円が平均値になります。このようにマンション建築費は、ほとんど上がってない、むしろ下がりぎみというのが実情です。

埼玉、千葉方面の郊外の建物が多くなっていますから、建築費は相対的に上がってないということです。昨年在1,889万円、坪単価が59.5万円、一昨年在1,730万円、坪60.0万円、03年在1,822万円、坪59.0万円でしたから、むしろ建築費は上がるどころか、長期的には弱含みを続けているということです。建築立地条件では低価格を強いられる場所が多く、それから面積規模が狭くな

っている、超高層も少なかったせいかもしれません。そして最高建築費というのは、港区の43階建ての物件で、坪単価143万円。最低は八千代市のバス便物件だと思うのですが、34万円。108物件の内、20階以上の中高層物件が14物件で延べ5,242戸、こちらは2,808万円、坪単価76.7万円、昨年の2,517万円坪単価76.7万円に比べて1戸当たり単価では上がっております。

又19階建て以下ということで再計算したところ1,499万円、坪51.6万円、昨年が1,519万円、坪52.8万円ということで、郊外マンションの着工が増えたせい、建築費は下がっています。超高層とそれ以外の19階建て以下の物件の価格差の開きが大きくなってきており、超高層は都心部ですし、普通のマンションは郊外部であるということも反映して、価格ギャップが4割とか5割とかいうことになってきております。因みに昨年1年間で、発売された超高層マンションは1万5,390戸、全体の18.3%でした。その分譲価格が平均4,991万円、坪当たり210万円でしたから、建築費率は分譲価格の56%を占めています。超高層マンションの建築コストは高くつくと言えます。

■超高層マンションの年次別データ

次に、超高層マンションのデータが168ページにあります。全国ベースの計画と首都圏の計画、3月末で調べたデータになりますが、全国で500棟、15万7千戸計画の超高層マンションです。昨年同時期に比べて1万7,000戸近く計画は増えています。首都圏が337棟で12万戸、8,000戸増えています。近畿圏で94棟2万4,560戸、その他で70棟、1万2,000戸です。札幌と福岡がその他の地区では多いのですが、近畿圏がかなり多くなってきています。完成年次は2007年と2008年で、超高層マンションの完成のピークを迎えます。

今年は最初から超高層マンションの販売競争が激しくなっています。一昨年から2007年、2008年に完成を予定している物件も販売しています。首都圏は資料の通りで、都内が227棟、8万4,650戸、三多摩が13棟の3,034戸、神奈川が58棟の2万492戸、千葉県が19棟、5,978戸、埼玉県が20棟の5,991戸、合計が337棟の12万戸ということになっています。埼玉県では新しい建設計画がこれから増えてきそうです。川口に留まらず武蔵浦和、大宮が超高層マンションのマーケットのエリアになってきています。もちろん、千葉県もこれから増えそうです。

超大規模マンション、400戸以上の大規模物件の販売状況ですが、完成在庫は非常に少なく、良く売れているというのが現状で、このリストの中で完成在庫を一番抱えているのが30戸であって、大量の完成在庫物件は見当たりません。全部合わせても、この187件の全戸発売を終了した中で完成した在庫はたった100戸ぐらいです。ほぼパーフェクトな完売状態です。2ケタの在庫を持つのが5物件しか無く、在庫処理の苦勞が要らないということが、大規模マンションを増やした要因でしょう。

また完成在庫の問題ですけれども、昨年3月の時に調べた時に、完成在庫はどのぐらいあったのかというと、2,800戸ぐらいありました。今年の3月で同じような基準でデータを取りましたところ、1,700戸しかありません。つまり完成在庫が1,000戸実数で減っています。特に都心部の完成在庫は殆ど無くなってきている。新規物件に比べて価格割安感がでてきたのかもしれませんが。若干千葉、埼玉の郊外部の売れ残り在庫、或いは神奈川県東海道沿線の駅から遠い物件の完成在庫は増えているという傾向は見られます。しかし1,700戸の完成在庫の分布を分析しても販売リスクの参考になりません。要するにマンションはパーフェクトに売れ続けているということです。過去、完成在庫率が大体開発規模の7%から8%で在庫過剰の指標でした。そういうことでは8万戸の発売に対して、1,700戸ということですから、実質2%ですから低水準の完成在庫率になっています。現在は98%が完成までに売れている、ということになります。

■団塊ジュニアと団塊ジュニアネクスト

そこで、第3番目の問題テーマに入ります。どういうユーザー達が大量のマンションを買っているか、という需要実態です。166から167ページの長谷工アーベストの顧客データによって説明しますと、やっぱり中心は団塊ジュニア、そして団塊ジュニアネクストといわれる30歳前半の人達が多い。166頁の表で、増えているのは30代。50代と40代がだんだん少なくなっている。そして20代も12%ということで、そんなには前年と変わりません。お客さんの半分は30代ということです。

次は団塊 Jr と団塊 Jr ネクストという購入実需層のデータです。30代の中で団塊 Jr の比率が26.7%、そしてネクストが14.7%ということですので、出来ちゃった結婚で買わざるを得なくなった団塊 Jr ネクスト達が結構いらっしゃるのではないかと推測できます。そして、自己資金を見ますと、おおよ年収プラス5割ぐらいの

自己資金を持っていて平均購入金額は3,600万円となっています。3,000万円を借金して、月10万円ちょっとの支払いで新築マンションをお買いになっているということになります。

次の表はちょっと見辛いので説明しますが、上の方の団塊Jr前住居面積と団塊Jr購入面積は、70㎡とか80㎡或いは90㎡ぐらいの、我々の世代から見れば意外と広い面積のものを、年収の5倍の借金をして3,600万円でお買いになっている。では6倍の借金で買えるかどうかということになりますと、それこそ金利水準動向とそれから場所が遠いところを選択するかというのが分かれ目になるわけです。

先ほど申しましたように、今年4月の埼玉、千葉方面の価格は4,300万円から4,600万円になっています。3,600万円で買った方は近くで広いマンションを買えました。それを見て今年の4月から新しいマンションをお買いになろうとする方は、頭金分が上がったということになっています。待った甲斐なしということになります。皆さんの息子や娘さんにはここで思い切って買いなさいと、或いは親父の出す金はこれしか無いから後は自分で払いなさいと、突っぱね時だ、ということになります。先ほどの用地入札価格例のごとく、土地代はかなり上がっております。変わらないのは建築費であったのですが、これも大手建設業者は姉歯偽装事件のお陰で、質を良くすれば建築費は上がるものだという脅しをしてきます。そういう脅しにはマンション業者は弱く、どうしてもコストは上がることになります。

この30年のマンションマーケットの動きを見てみますと、このところ十数年間4,000万円前後で価格は止まっています。2、3年前までは立地が都心化し、面積が増えても総額は横這いということになっていました。最近になって価格は地価と同じように、売れる限度の価格までせり上がるというのが市場、マーケットの論理です。安く売るといのは、業者としては自滅行為で、自分の首を絞めることになります。これから土地も建物も金利も上がりますから、価格上昇基調のマーケット競争になっていくことになるでしょう。

■不動産ファンドのマンション投資の動向

4つ目は不動産ファンドのマンション投資の動向です。その中心であります不動産投資信託、Jリートが急成長していることはご承知の通りです。約5年で10倍以上に膨れ上がって資金規模は上場リートだけで軽く3兆円を

超えています。オフィスビル、商業施設だけでなく、賃貸マンション主体のリートもいくつか上場しています。したがって、都心部の稼働中賃貸マンションの取得が活発になり、最近では開発中、未完成物件も取得するようになりました。それだけ、投資資金が集まり、運用をせざるを得なくなっている状況ですが、分譲マンション業界にとっては有力ユーザーになっています。

新たにリートに組み入れられた賃貸マンションは述べ1万5,000戸を超えているとみられます。それだけに、取得競争が激しくなっており、勢い高値買いが発生しております。賃貸料も高くならざるをえず、入居率の人気格差も出てきております。サービスアパートメントといわれる高級家具つきマンションも急増しており、賃貸マンション市場の質的競合化はまだ始まったばかりです。しかし超低金利時代のため、ワンルーム投資も衰えず、ワンルーム物件も小規模化、郊外化に向かっていきます。

首都圏では約1万戸の分譲ワンルームが供給されていますが、そのほか一棟売りワンルームも増えています。上場レジデンシャルリートだけでなく、プライベートリートによる賃貸マンション取得も増えており、今後、賃貸マンション市場がより多様化することになりそうです。当初の戸別分譲物件を途中で一棟売りや賃貸物件に切り替える業者も相当あり、それだけ分譲マンション着工数が落ち込むという影響も出てきそうです。マンション業界としてはどちらでも良く、業績が上がることに繋がります。

問題は不動産ファンド投資が活発化すればするほど、土地取得競争がより激しくなることです。賃貸収益事業は効率性重視でどうしても都心部を狙いますから、分譲専門のマンション業者は、都心部から弾き飛ばされることになります。不動産ファンドの跳梁跋扈、ここでも分譲マンション専門業者は郊外へ逃げざるをえない。

■反マンション運動の動き

話は飛びます。問題6の反マンション運動の動きについて触れます。ここに国立市の大学通り、3月30日の最高裁の判決書を持ってきました。肝心なところを読み上げます。主文、上記費用は上告人らの負担にする、ということですから、訴えた方が負担するのだということをはっきり書いております。訴えた人達は何者かと言いますと、学校法人の桐朋学園の教職員又はこれを定年退職したものであると。つまり隠遁者達が景観権といういち

やもんを付けた。これは昨年も申し上げましたように、ここまで拗れさせた東京地裁の裁判長の弾劾をし、尚かつ損害賠償を請求すべきであると思っています。マンション業者は黙っているからつけ込まれるのですから、仕掛けられた裁判は何処までも勝つために戦わなければなりません。

それから条項文では、マンションを建てるのが相応しくない条件は、公序良俗や権利の乱用に該当するものであり、信頼行為の対応や程度の面において社会的に容認された行為としての相当性を欠くことが求められる、ということが、前提条件だと論じています。ところが国立例では生活妨害や健康被害は生じず、これを規制する国立市は何も方策を講じていなかった。本件建物は日照等にいう高さ制限に係る行政法規や東京都条例等には違反しておらず、違法な建築物であるということもできない。と断言しています。本件建物の外観に周囲の景観の調和を乱すような点があるとは認めがたい、とも言っています。最後に裁判官全員一致の意見でこれを判決する、と、誰も反対しなかったわけです。従って損害賠償を当然原告した者に追求すべきですし、営業妨害、騒擾罪、景観侵害罪という民事で請求できるでしょう。樹木、植物の高さで建物の高さが決められるという、馬鹿な裁定をした裁判官もいたのであります。まさに建築士の中にも変なのが居るといふ、そういう世情になってきています。幸い辛うじて最高裁で歯止めになりました。景観というのが多数決で果たして決められるかどうか、厳密に規定しておくべきでしょう。

一方、高さ制限も、これも裁判に訴えるべきで、何で自治体が恣意的に高さを決めなくてはならないのか、俺の土地は俺のものだというのが土地私有権社会の基本精神であります。

こういう反マンション、反都心居住を煽るような暇なフリーターの人達が結構蠢いています。特にここに特注で入れておきましたが、負け組みで終わった団塊世代の定年フリーター達がこれから増え、近隣紛争に参入してきます。マンション業者はそういう現役時代の鬱憤晴らしをする経験者達を相手にしなくてはならない。マンション業界はもっと都心居住推進を担うという自負を持って対処すべきではないかと思えます。こういった景観論とか高さ制限というのは新規供給阻害要因です。例えば江東区みたいに、学校がないから建てるなというような行政の怠慢を民間業者に転嫁してしまう。そういうことが重なって都心から新築マンションが追い出されるということ自体が実は大問題であるということをお願いいたします。

■シティ イン シティの課題

供給通減となるのは、そういうことも含んでマンション業界の勢いが無くなってきた、つまり問題があつて、それを正面から解決しないで埼玉、千葉方面に逃げる業者が増えてきている。そういう弱気な業者が都心から出ていったら元気な業者が残ります。元気な業者が元気な人たちにマンションを売るのが、良質マンションが残る大原則であります。新しい問題といたしましては、都心志向の元気な人達に如何に都心型のマンションをこれから供給するかということです。高齢者とか低所得者、こういう人達を対象に供給する物件というのは、低水準の物件にしかありませんし、チャレンジにはならない。あくまで、実需要、投資者、そして都心生活者志向層に新しい企画を考えて供給を続けるというのが真つ当なマンション業者が生きる道だと思っております。

レジュメの10 (P. 158) に示しましたが、都心居住、都市再生は絶好のマンション攻勢の時代です。集積、競合こそが活力を呼び、純都心スタイルの居住ができます。私はこのライフスタイルを大きく提唱してシティ インシティの大都市時代がようやく来たと思っております。田園都市、郊外ニュータウンは実験計画あれども発展せず、全て短期間に衰退、高齢化している。反マンション、反都市化、反集住の運動等の思想は半ニート層、負け組み層の一種の足掻きであることは明らかです。ここでブツ叩いておかないと、地域再生、景観、高さ制限などといっていたら都市居住コストが高くなり、またまた新たな地上げも出来ず、タカラレルことになります。人が集まるところに正義ありです。環境、景観も自ら創れば良いのです。都市こそ土地が命なのであります。

ですから結論として、2006年の一番の市場リスクは、23区内の着工が大きく落ち込んで来ているということになります。2006年の危機、或いは2007年に通じる危機というのは都心居住型のマンションが減ってきていることにあり、ということになります。地価の低いところで低年収の需要層を対象にした低次元のマンション販売競争は泥仕合にしかありません。成熟消費の日本では数多の低価格品が直ぐに飽きられています。良質マンションをつくるには良質な都市型需要者を発掘しなければならない、ということ。それを皆さんに要望し、期待しまして、終わらせていただきたいと思えます。長時間のご聴講有り難うございました。