

【第128回 定期講演会 講演録】

日時：平成19年5月24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

株式会社 不動産経済研究所
社長 角田 勝司

■はじめに

ただいま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。ここ数年、土地総合研究所の月例会で、「マンション市場の現状と今後の動向」というテーマでお話させて頂いております。本日も沢山の方々にご聴講頂き、誠に有り難うございます。今年のサブテーマは、「都心回避と新価格のダブルリスク」と掲げております。昨年、この席で強く警鐘しておりましたが、いよいよこの2つの市況リスクがマンション・マーケットに顕れて来た、という市況悪化の兆候現象を改めてお話することになりそうです。私はこのマンション業界に長らく携わっておりますが、本日これだけ沢山の方々がお見えになっているということは、これまでの13年間、絶好調であったマンション市況に何らかの変調が起こっており、今後どうなるのだろうか、とご懸念している方が多くなっていることではないのか、岡目八目的立場で、波瀾万丈を歓迎する私としては非常に面白い、新たなリスクヘッジの時代が来た、と見ております。マンション業界は不思議なところで、ほかの業界では市況予測が当たったら、誉められて然るべきだと思うのですが、マンション業界、不動産業界ではかえって毀誉褒貶、冷笑されています。もっとも金融、証券業界、そして官・学界の人達、最近では地裁の裁判官も同様な唯我独尊的集団のようですから、今回も開き直って純民間人の独断的市況判断をお話していきたいと思っております。

■昨年指摘した6つの問題

2007年に必ず問題化するであろう、都心回避と新価格のリスク、耐震偽装の余震の問題、この3つの基本問

題が来年のキーワードになるだろう、ということをお聞き、この場で指摘していたのですが、本日、初めてお聞きになる方もいらっしゃるのでは改めて昨年のお浸りから始めさせていただきます。昨年、マンション市場には2006年固有の大きな問題が6つあるということをお聞きしました。第1に耐震偽装の問題、第2に大量供給がいつまで続くのかという問題、第3に団塊ジュニアの取得力がどこまで見込めるのか、第4に不動産ファンドによる1棟買い、賃貸化へのシフトの問題、第5に超高層大規模物件の激増の問題、第6に国立市にあったような反マンション騒動の問題でした。本日のサブテーマであります、都心回避立地と新価格化による販売リスク問題については、競争無くして市場無し、が私の需給予測の前提となります。郊外部への低価格化志向、低所得層を狙った低次元の販売合戦は、結局同士討ちの泥試合的消耗戦になってしまいます。長期間の高業績の勢いに乗った安易な都心回避志向の立地展開は、せつかく成熟化に向かっていったマンション・マーケットの将来展開、良質な都心型の需要、レジュメにありますシティ・イン・シティのライフスタイルを提唱・企画化していく開発努力、そうした将来需要発掘期待をリセットさせ、新マンション時代への構造変化に逆行してしまう危険な動きだ、という論点でお話いたしました。

■高位地価は世界都市基準に

マンション市場の固有の動向だけではなく、全ての商品マーケットの需給環境は瞬く間に乱高下、転変いたします。特に不動産市況はデフレ・スパイラル基調からインフレ基調へと劇的に変わっているところです。既に地価は2002、3年をドン底に上がる一方ですし、銀座と

か青山の高位地価地点の価格は、国内需給の自虐的評価で決められているのではなく、世界のトップ都市の最高価格と比較した、グローバル投資ビジネス的尺度の超高値で売買されています。銀座で坪一億円を超える更地取引が行われ、坪2億円近い商業ビル用地が流動化しているということは、まだまだそこでの投資収益が見込めるというスーパーブランドの買い手の判断が現れているからです。内需型、自己評価型、傍観的立場からのリスクヘッジ型地価の見極めではなくて、外需型、投資型、ハゲタカ的な投資収益基準で高位商業地の地価が動いていることとなります。

不動産の流動化ビジネスの基本は、どこまで地価が高くなるのかという値踏み、収益リスクの見極めの判断力ですし、このリスク度が高いほど儲けられるビジネススキームであります。だからこそ不動産投資はスピードと回転率、収益率がキーとなります。都心地価の上昇につれて、大型新築ビルの賃料が上がってきており、その周辺の築浅ビルでもテナントの退社は大歓迎だという中小ビル業者もおります。

昨年も指摘しましたが、地価が上がり出しますと土地が市場に出てこなくなる、というのが不動産売買市場の大鉄則です。このところ、マンション用地が無くなった、高く買えない、とよく聞きます。土地の売り物が無くなったということは、地価がこれからもっと上がることを見込んだ地主や分譲業者が多くなったということです。また安いときに買った土地を手放さないという動きが増えているということです。地価が上がり出しますとマンション用地とかビル用地の確保には難易度が増します。問題は今回の地価の急上昇は余りにもマンション市況の好調さが続いたことによる、業界内競争によって引き起こされたことです。コスト高というリスクをみずから呼び込んでしまったことです。このことこそ、過去の地価上昇要因であった需要超過、供給不足とは全く様相が違う、昨今のマンション用地価上昇の実情でしょう。

■新マンション時代の特異性

私は毎回、94年からマンション市場は新マンション時代に入った、と繰り返して言っております。新マンション時代の特異性は、都心回帰、都心居住、東京都心への新たな集中、集積である、ということ、新規マンション着工動向の増減に基づいて説明していました。そして新時代のマンション市況、特に需給マーケットで問題となるのは、供給過剰そのものが問題ではなく、供給が少

なくなったときの方が問題である、と、業界を煽ってきました。競争が激しく、新しい需給問題がどんどん出てくる時の方が、マンション業界だけではなく、そのほかの業界でも、元気になって新しい企画商品が出てくる、という現象も指摘しておりました。またシングル、小家族化、高齢化層の増加はマンション需要にとって歓迎すべきフォロー現象であるという逆説も示唆しておきました。つまりマンション形態は、都心回帰型供給の激増によって、若年ファミリー層だけが頼りのマンション実需ではなくなり、居住限定という需要意識の基礎動機が変化している、と。言い換えれば結婚する人も、離婚する人も、結婚できない人も、投資用でも、買って貰う人も、にわか成金でも、マンションを買ってくれば皆お客様です。そういった多様多目的購入がマンション需要増加の実態的動機となっています。

ところで、全体の住宅建設の動き、新築着工住宅の規模はこの4年間、だんだん小さくなっています。持家、貸家、分譲の全てのセクターで住宅規模が年々狭く、小さくなっております。大きな住宅を無理して取得しない、身の丈建築というのがユーザーの基層意識となっています。つまり購入主体の団塊ジュニア層は決して上昇志向のガンバリ需要ではなく、目先の物件、今買える小規模住宅を、即時的に建て、買ってしまおうという、衝動買い消費スタイルであることを指摘しておきました。ファストフード的な取得動機がマンションや住宅規模に現れていることとなります。どうやら今も昔も、夢に抱いた大きな住宅を建てたり、買えるまで待たず、長期の住宅ローンを借り入れ、低金利に乗じて即時的取得可能の住宅を買ったり、建てている、というのが住宅需要マーケットの悲しき実態のようです。

■姉齒偽装事件の余波

次に、耐震偽装問題、姉齒元建築士の事件は、日本列島を揺るがす人造大地震であったと位置づけておきました。その後、姉齒事件は関係者が偽装増資、粉飾決算、詐欺、名義貸しという言わば別件で告発されています。しかし、姉齒余震がまだ群発的に続いていることはご承知の通りです。今日は保証・保険で瑕疵を担保する新法が成立する当日です。結局、偽装地震の余波は住宅・建築業界にとりましては直接的にはコスト増になってしまったこととなります。犯罪者はたった1人だったのに日本中の建物・マンション・ビル、全ての建築物の内部、基盤構造を根底から揺るがした大地震という事件であっ

たわけです。初源的には建築士界の知的レベルの衰退がこの事件の土壌でしょう。後ほどお話ししますが、ピアチェック資格取得試験の合格率が37%しかいなかった、という知的惨状にそれが表面化しました。この道のプロとして認定されていた資格士が再認定試験に3割しか合格していない。全ては建築士界の知能劣化に責任を帰すべきです。そしてアパグループの鶴ヶ島、成田、大阪のマンション、ホテル、2級建築士の能力不足による札幌市の偽装、静岡の強度不足とか、追加検証によって次々に欠陥・耐震強度不足のマンションが各地で露見しています。日本列島に本物の地震が来たらどれくらいの被害となるのか。新しいマンションの分譲をしたほとんどの経営者は戦々恐々としています。とにかくピアチェック制度の導入自体が結果としてコスト増・審査時間増という形で分譲業者、最終ユーザーに転嫁されることになりました。そして実際のマンション販売への影響という点では、やはりユーザーは大手施工物件・大手業者志向になっているということが明らかになってきており、中小のマンション販売業者は防戦一方の大変な目に遭っている。こうした信認選別も姉齒余震ではないかと思っております。

■用地と建築費の上昇

マンション用地価格の急上昇に関しては、昨年のデータで、練馬高野台と錦糸町の2カ所での都有地の競争入札事例を挙げて、いかに急騰しているかをご説明しました。この春からその入札事例の物件が発売されておりますけれども、やはり既存の周辺価格事例に比べて3割、5割近く高い分譲単価となっております。こうした高値入札の結果は高値販売価格に繋がるのが当然ですが、その高騰現象がピンポイントに留まらず、瞬間に周辺に広がっている、ということが新しい動きとして表れています。一方、建築コストは昨年のうちはそれほど上がりませんでした。最近になって一戸当たり300万円、10%~20%上昇しているようです。そして大規模マンションではなくて中小規模物件のコストアップが特に大きい。100戸以上の大規模物件の建築費はほとんど上がっていませんから、大手マンション業者・建設会社の大規模マンションのコストは上がってなくて、中小業者が造った中小規模物件の建築単価が急上昇し始めているというのが新しい動きです。

■団塊ジュニアの生前贈与購入減る

一方、実需ユーザーの主体となっている団塊ジュニア、団塊ジュニアネクスト、30歳代のユーザーの購入が多くなっている、と、長谷工アーベストのデータで示しました。この基調は全く変わっておりませんが、問題は今年になり、そのユーザーの中でも生前贈与活用購入、つまり貰って建てる率、絶対数が減ってきていることです。概算では生前贈与利用は導入当初は3、4割近かったのがこの3、4年で5%ずつ減ってきて、購入資金を貰えるユーザーは早く貰って建てたり、買ったりしてしまったデータとなっています。とにかく、だんだん貰って建て、買う、チャッカリ型ユーザーが急減してきているのが特徴です。今年はずっと減りますから、団塊ジュニア層の衝動買いはかなり減ってくるのではないかと、ということになります。ここまでは昨年までのお浸みです。是非土地総研のホームページを読んで市況見通しの当否を再確認していただきたいと思います。(注・土地総合研究第14巻第3号2006年夏号 157~173頁に収録)

■3題ヨタ記事

私の市況観は不足よりも過剰、規制よりも撤廃、調整よりも競争、減益よりも増益、デフレよりもインフレ、不動産価格は下がり続けるよりも上がり続ける方、弱くなるよりも強くなる方、横並びより格差のある方、過疎地よりも過密都市が面白い、もちろん地方よりも都心の方にビジネスチャンスが多く、最後に地球環境よりも人間活動を大事にしたい、というのを判断基準としております。

ちょっと脱線しますが、地球環境をことさら大事にする朝日新聞に奇天烈な記事が今日5月24日の経済面にありました。それは不耕起栽培、つまり田んぼを耕さないで米を栽培すると、通常の3倍の価格で売れる米になって、そういう栽培手法に農林水産省が補助金を出してくれるという、極めつきの原始農業事例の紹介です。環境に優しい米の作り方とか野菜の作り方を記事にしたいのだらうと思いますけれども、まさにおかしな奇奇怪怪の原始農業礼賛記事で、要するに種をばら撒いて寝れば米が取れ、それが3倍で売れるということですから、皆さんもおやりになったらいかがかでしょう。ただし収穫量は不明でした。

もう一つの記事は、団塊世代が大量に定年になることを狙った、地方と都会の2地域交流をしましょう、とい

う願望推奨のヨタネタ記事です。こんなことは、資産に余裕がある方は出来ませんが、年金依存生活者に2地域居住など出来るはずもないわけで、もし出来たとしたら老親の介護でやむなく2地域共有せざるを得ないケースぐらいでしょう。定年まで一生懸命働いて、遊び方を知らず、お金の使い方も知らない普通の団塊世代に出来るはず無い。むしろ都心志向の奥さんとの熟年離婚が増えるきっかけになると思います。もし現役の時代に2地域共有が出来るほどスバシコイ人ならば、世界に飛び出しているのではないのでしょうか。

この際3題目の脱線ですけれども、首都圏地震の被害データ、気象庁発表の記事、朝日には肝心なことが欠落しています。マグニチュード7.3の時に63万人が避難所から溢れるということだけで、これを日経新聞は別の切り口で伝えています。都内の緊急避難所の28%が耐震不足ということです。東京23区内には2904ヶ所の避難所があるそうですが、その中で823ヶ所が耐震不足というデータが、堂々と発表されています。そこで耐震不足の避難所を避難場所指定にしているのは問題だ、823ヶ所をたちどころに耐震補強せよ、と指摘するのが記者品質の鼎ではないか、と自戒しているところです。

■未発売在庫急増という奇妙な新現象

それでは本題に入ります。まず直近の新しい市況現象のキーワードは、第一に都心部マンションの売り渋り現象です。2番目は着工が高水準なのに、未発売・未完成在庫が激増している問題です。特に郊外部での未発売物件が急増していることです。着工しても売り出さない、というまさに奇妙な、謂わば糞詰まり状態というマンション・マーケットで初めての現象です。これまでマンション市況で問題になったのは、完成未発売在庫の累増という販売不振時代の過剰供給現象でした。それが何と完成在庫の増加ではなく、未発売未完成在庫の累増という全く新しい現象は、今までに顕在化したことがありません。着工が大きく落ち込まないのに発売戸数が先細りになる、着工・発売のギャップ現象は実は2005年の秋ごろから起こっていました。しかし、多少の売り渋りやファンドへの一棟売りを勘案しても、高水準の着工が続いていましたから、全体的な発売抑制基調がこれほど長期化するとは想定外でした。

現在、この振れ潜在着工済み未発売在庫はおそらく5万戸から7万戸にも膨れ上がっています。マンション版メタボリック症候です。着工増が続いても発売増に結び

着いていないのは前期、前々期の業績が絶好調で、急いで未完成物件を販売しなくても計画目標を達成できること、特に都心物件は価格上昇が見込めるので売り出しを先送りする余裕があること、また2005年、2006年に大型未完成物件の契約を終えていること、などが好意的解釈による発売減少の要因です。ただし、売り渋り行動にはマンション業者の値上がり待ちという傲慢な姿勢が垣間見えます。しかし、逆に見れば、郊外部の売れ行きが急降下しているので売り出せなくなっている、という需要減退要因が発売減少に結びついている、と解釈してもおかしくはありません。つまり、急激な地価、建築費アップ、用地の先行大量取得によってすぐには値下げ処分も出来ない腸捻転症状の苦しみの表れ、だと。

■新価格、新新価格のリスク

価格面では新価格現象だけではなくて、都心部には新新価格物件があちらこちらに出現しており、さらに最近の建築費アップを反映したトリプル新価格も現れてきそうです。この新価格、新新価格へと価格水準が高値に移行する時代にはどういう現象が起こるのか、果たしてスムーズにユーザーに価格転嫁できるのか、ということ、つまり価格が上がっても売れ続けるのだろうか、という大問題に繋がります。この需給の動きをピタリ予測できたら市況のスピリチュアル風占い師となれるのではないかと、と思っています。

最近の価格上昇の特長は、①上昇テンポが急なこと、②上昇額が大きいこと、③供給力規模が10万戸前後と大きいこと、④競争入札に見られるように、マンション業界自らが惹起した業界内高値であること、です。さらに、バブル後の新たな現象として、郊外の供給が増えながら価格が上昇している、というデフレ終焉の動きが見られます。新マンション時代の一番の特長は、都心部の供給が増えながら価格が下がっていることでしたが、いよいよ都心回避に向いながら、新価格となってきました。こうなると、どこまで価格は上がり続けるのか、です。やはり売れなくなるまで上がり続けるのではないかと、市場法則はそうなるだろうと暗示しています。

■全ストックの半分が新築

レジュメ資料 (P. 188) から新マンション時代が'94年から始まったというデータが読みとれます。全国ベー

スのマンション着工は‘93年の13万5416万戸から‘94年には22万2501戸へとほぼ倍増しました。‘92年には11万3873戸にまで落ち込んでいました。急激な回復です。首都圏では‘92年頃から企業のリストラ物件が急増し始めたことを反映して、‘93年の6万戸弱から‘94年には一挙に10万戸台を突破しています。以後この高水準の動きが続き、昨年は12万5,271戸と、過去最多記録を更新中です。全国ベースでは‘06年の着工が23万8614戸で、‘90年の23万8600戸を上回りました。この13年間の延べ着工戸数が全国で約270万戸となっています。

マンションの全ストックが約505万戸と国土交通省では推計しております。つまり全マンションストックの半分以上が築13年以内の新しいマンションで占められているということになります。ちなみに新耐震基準施行以前、‘81年以前に建てられたマンションは約100万戸あります。そのうちの半分にあたる50万戸くらいが耐震不足のマンションだとされております。

次に全国ベースの着工動向を見ていただければ分かりますように、首都圏の独走が続いています。首都圏が全国比の52%、140万戸、近畿圏が21%、57万戸、中部圏が7%、19万戸です。その他地域は20%の53万戸となっています。元気な大都市圏に新築マンションが多いという単純なことを表しています。そして元気な集合体である都市圏の中でももっとも元気なのが東京都です。東京都の13年間の総着工戸数が71万7163戸と、首都圏全体の50.9%を占めています。全国で首都圏、首都圏の中でも東京都が真っ先に新マンション時代に入り、それがいまだ続いている、ということ裏付ける着工データです（P.189）。年平均で東京都は5.5万戸が着工していますから、この13年間の快走振りがお分かりになると思います。2003年にはなんと7万5132戸も着工しています。この前年の数年間に大企業の土地放出がとて多かつたことの影響です。資産デフレの深刻さが窺えます。‘06年の都県別の着工数は東京都6万1489戸、神奈川県2万7204戸、千葉県2万1089戸、埼玉県1万5489戸となっています。全体の増加基調が続いていますが、さすがに東京都の着工はここ3年間減少し始めていることから、千葉、埼玉県の増加が著しく回復していることとなります。

■千葉・埼玉増は市況の悪化

そこで問題となるのは、私が再三繰り返して警鐘している事態、千葉・埼玉という低価格の立地が増えだすと

マンション市況が急速に悪化するという需給教訓です。なにゆえ悪化するのか。第一に特定のエリアに新規物件が一挙に集中してしまうこと、第二にバス便が増え、立地の悪化が同時に進むこと、第三に周辺の購入層は分散居住しており、需要量も少ないこと、第四に、販売率のバラツキが発生すると、売れ残りのイメージが広がり易いこと、つまり、市場が狭いために、たちまちにして供給過剰状態になってしまう、からです。また、所得階層が均一なため価格受容幅が狭いという郊外エリアの特性です。この経験則は過去の需給マーケットから読み取った市況法則です。

だいたい全ての商品市況は低価格競争になるとその業界の淘汰が始まり、寡占化し、選別化に向います。マンション立地の都心回避の兆しは2005年頃から出てきました。特に激増しているのは千葉県で、2003年の6715戸を底に、そこから2006年には3.1倍の2万1089戸まで増えています。そして埼玉県も2004年の9846戸から06年は1万5489戸へと5割強の増加を示しています。都心回帰の象徴であった東京都の減少基調に対して、都心回避の表われである千葉、埼玉県が急増しています。‘03年には千葉、埼玉県の合計が1万8313戸であったのが、‘06年には3万6578戸に倍増しています。問題は東京都のように、供給が増えても売れ続ける潜在需要ポテンシャルが弱いことです。低価格のマーケットは供給が増えればたちまち新価格物件が売れ残るという選別マーケットに繋がります。

この市況鉄則は、昨年までは幾ら言っても分らなかったようですが、最近ようやくマンション業界人が分かってきて、大変だということでドタバタし始めました。しかし分かってからでは遅いというのも成熟マーケットの教訓です。実は販売状況からそれが浮かび上がっています。発売戸数データ（P.190）は当社の調べですが、このところ先細りする一方です。今年の1～4月は1万7225戸で前年同期に比べて19.1%のマイナスで、東京都区部の新規供給は4553戸で前年同期に比べて38.7%の激減、埼玉県は2184戸で29.5%減となっています。問題は発売が減っているのに、初月契約率が下がり売れ残り在庫が増えていることです。4月末現在の在庫は24.6%増、1341戸増となっています。これが都区内の大幅マイナスは値上がり待ちの売り渋りの反映で、埼玉県の大きなマイナスは、売れ行き悪化の現れということで、両極端の動きをピッタリ示した販売データということになります。したがって、埼玉、千葉県の発売が着工増と連動して増加することになりますと、市況のさらなる悪化に直面することになります。

■02、03年が底値だった

価格面では上昇基調を強めています。詳しい当社の地域別の長期トレンドデータを公開していますが(P.192)、そこに'90年から'07年4月までの地域別の1㎡単価の動きを示しています。今年の1月から4月までの最新の単価を見ますと、首都圏平均で60.1万円ですから、バブル期だった'90年時の超高値単価の93.4万円を別にして、今の単価水準は'93年70.4万円、'94年68.2万円のバブル崩壊直後の単価水準レベルまで一挙に回復している、と言えそうです。そして'02年51.3万円、'03年54.5万円という底値のマンション価格の時代、これは新築ビル市況の不振期と重なっていますが、全域、全ポイントでバブル後最安値であったようです。地区別、年次別に分譲単価を追跡していただければ改めてわかります。

どうやらこの頃にお買いになった方は、今の新築マンション売価にしますと、資産価値が3割から5割くらい増えていることとなります。住宅ローンの利子ぐらいは軽く帳消しになっている。やはり、'02年、'03年に一番得したのは買って買った団塊ジュニアの方でしたし、結婚しないで都心マンションを買ったシングル女性だった、ということになりそうです。今売り飛ばせば結婚資金ぐらい充分に出てしまう。シングル女性のマンション購入はこの頃から始まって、大きな話題になったことがありましたが、先走った持家欲求動機はマンション取得につきましては正しかったのであります。価格が上がらだしてから追いかけますと今年のようにベラボーに高くなって、バブル後から少し下がっただけの価格になってしまふ。

バブル期には千代田区などは発売0戸でした。しかし、都心価格はまだ2分の1戻しくらいの単価です。そういうことでは千代田区で㎡205万円が基準単価になるのか、まだ確定していません。これからさらなる高値を試すような動きとなりそうです。麻布、赤坂、広尾、松涛等で坪単価1000万円以上の新築マンションの売り出し広告が出ています。それを見ますと、'93年から'92年、この当時の高値レベルまで純都心部はもはや追いついたのではないかと。果たしてこれから、建築費の上昇を反映した新新価格になるかどうかということが注目される所です。

ちなみに私の言う新価格イメージは、'02年、'03年の底値から2割くらい上がったのが新価格レベルということになります。これから都心部はその新価格レベルを超える動きとなり、さらなる新新価格の5割アップレベ

ルまで純都心スポットではいってしまうのではないでしょうか。それを見込んだ売り惜しみ、売り渋り、あるいは保有して賃貸化する、ファンド商品化する動きがかなり出てくるだろう、ということです。つまり純都心部のマンションは実需型居住用ではなくて投資用住宅になってしまったということです。言葉を換えるとマンション事業は流動化金融商品づくりに変わったということです。ここに不動産の金融証券化、マンション、ビル、土地活用が金融商品化し、投資商品化となった分かり易い例証となっています。

■郊外部も新価格へ

団塊ジュニア層向けの実需マーケットである隣接3県の動向ですが、ここでも県庁所在地の駅近、中心市街地の価格上昇の動きは激しくなっています。そこで問題は地域別単価の推移をよくご覧になっていただければわかりますように、中心都市部よりもその他の衛星小規模市域、遠郊外地域の価格上昇率が急に高くなってきたということです。つまり遠隔エリアのマンション価格の上昇率が高くなり始めているという、それこそバブル期並みの新しい動きです。都心部から価格上昇するのは理の当然ですけれども、実は最近になって都心回避立地物件の上昇率が高くなってきた。これこそ遠隔立地のマンション用地が業者間競争で高値取得されていた影響です。入札で競合しながら取得した遠隔地の土地にマンションを建て始めた。それも幾つもの業者が同じようなエリアで建て始めた。供給が増えて価格が上がるという危険な需要減速に繋がる法則性が、この郊外マンションの新価格に現れてきているということです。

年間の着工動向が千葉県3倍、埼玉県1.5倍に増えているということは、価格が上がりながら供給が増えているということです。新マンション時代の特徴として、価格が下がりながら供給戸数が増えていた、というのが一番の特異点だ、と先ほど強調したわけですが、今年は供給が増えながら価格が上昇するという、逆転した状況になってきています。

個々のエリアをもっと詳しく追跡してみますと、今年の価格上昇率は最寄り駅に近いところではなくて、遠いところの価格上昇率が高くなっています。非常に面白い現象といえますか、郊外住宅地の地価動向と全く逆の現象を現しているのが、最新のマンション価格の値付けの法則性です。神奈川県ですと大和市、海老名市、座間市などが一割近い上昇ですし、埼玉県では越谷市、川越市、

所沢市などが目立ちます。千葉県では浦安市、我孫子市などが急上昇しております。千葉市は下がっています。

こうした価格上昇の動きの先行きを極端に示したのが当社の価格予測表で、値上がりの激しい地点を抽出しています (P. 195)。2005、6年から今年にかけて、これくらい上がるだろうという勝手な値付け予測です。もちろんこの予測を超えたポイントもありますが、そういうところは新築マンションの分譲が消えてしまっています。事例としては出てこない。赤坂が06年の137.7万円(実績値)→192.8万円(予測値)、青山が182.5万円→255.5万円、番町が146.6万円→205.2万円、豊洲が66.2万円→92.7万円と凄じ上がり方をみこんでいます。また郊外部では港北ニュータウン61.7万円→80.2万円、相模原50.9万円→61.1万円、さいたま新都心52.8万円→68.6万円、幕張42.8万円→51.4万円、柏53.7万円→59.1万円などと急上昇を予測しています。

機敏な業者でしたら、新築マンションをすべて買い占め、オールド価格で売り出されたマンションを1棟買いして新新価格で再売りすれば新価格分だけ儲かるという不埒な行いも出来ます。都心専門の中古マンション取引業者はそんな様な仲介をしているのではないかと。また豊洲、北千住、東部下町ブロックなど、今まで相対的に割安なところが上昇し始めています。神宮前、目黒、成城学園、等々力等のブランド地域のマンションは、新新価格がこれからどんどん出てくるだろうと思います。ただし都区内の新規マンション供給はこれから減り続けることはありません。マンション新価格化が浸透するにつれて供給が増えるという動きとなるでしょう。

■新価格の販売リスク

今のところ都心部は上がっても発売が激減していますから売れ行きは落ちていませんが、問題は都心部以外のエリアにどこまで新価格の上昇域が広がっていくのか、それに伴って生ずる需給ギャップの発生です。周辺部では予測値よりも上昇率の高いエリアも出てくるのではないかと、という動きです。そうした新価格物件が増え始めたことで、やはり売れ行き、需要が落ち込んできています (P. 196)。今年の初月平均契約率は77.1%で前年同期の81.8%から4.7ポイント落ち込んでいます。4月期まで12ヶ月連続して前年同月の契約率を下回っています。完成在庫も千葉、埼玉県で増え始めています。

このように今年に入って、明らかに販売スピードは鈍っております。売れない物件、エリアでは発売戸数を調

整しながら期分け分譲をいたします。4月も10戸以下の小規模の分割分譲が30件近くありました。中には5戸、6戸ずつを売り出すケース、つまり1週間分のノルマしか出していない。それだけしか動かなくなっている。明らかに新マンション時代の特徴であった大量供給=大量需要が消えてしまっています。特に郊外部での大規模物件の大量発売が少なくなってきました。郊外部でバブル後、供給がなかったエリアで独占的販売をしていた業者が、最近新規物件を新価格で売り出したら、お客が激減したというような販売事例がかなり多くなってきています。1月、2月に売り出したのを一旦休止して、プラン付きの土地を一括転売する事例も3月の決算期にはあったようです。そうしたことを先程から未発売未完成在庫と言っているわけです。今年の9月までにはそうした中小規模マンションは完成しますから、未発売完成在庫のまま転売され、持ち合い、あるいは値下げして処分することになるでしょう。

ところがそういった未発売完成在庫にツナギ金融がつかなくなるという資金調達リスクが出てきました。要するに販売合戦に敗れた中小業者の完成物件には追加資金を出さなくなったということです。金融ビッグバン後で大手金融機関は数が少なくなっていますから、すぐ販売悪化の情報は一瞬にして伝わります。そうなると、繋ぎ資金を出してくれるのはどこか、サラ金並みのかかなり高利な短期事業ローンを借りるしかありません。マンション業界に対しては売れる時代から売れなくなる時代になったら、金融機関の融資姿勢がすぐ変わります。それをデータとしたのが市況総括表ですが、概観すると歴史的な転換期が判ります。

マンションが売れなくなった時代は30年間で2回しかありません。今年から来年にかけて3度目のマンション不況期を迎えることになるかどうか。つまり千葉、埼玉方面のマンションさえ売れば、不況は乗り切れます。その指標は千葉、埼玉=郊外・地方エリアのマンション販売がスムーズに行くかどうかということになります。そこに販売力の強さが示されます。そしてそういう時に超高層マンションや大規模マンションがかえって増えます。つまり需給の良いときに大規模・超高層・長期的な物件の用地仕込みをしているからです。それからマンション業界の業績は良いけれども、土地の売り主は本業が落ち込んでいる業種でした。つまりデフレ便乗型の土地取得が出来たのが新マンション時代でした。ところが、一昨年辺りからの競争入札の激化で、それこそ都市再生機構の再生の餌食になるような郊外部の土地を競って買い込んでいます。こうして、マンション業界は年間供給

の2年以上、約20万戸分のマンション用地を手当て済みで供給意欲は衰えていません。それでも用地不足と喚んでいるのは3年以上先の事業用地を探している欲張りなマンション業界であります。

■首都圏で12万戸の超高層マンション

超高層マンションの動向ですが、当社による全国の超高層マンションの建設計画調査では522棟約16万戸が計画されており、1昨年に比べてまだまだ増え続けております（P. 198）。その半分以上は首都圏の計画で330棟、11万9186戸となっています。その中でも都区部の供給は213棟、延べ約8万戸です。この調査は具体的に進行されている超高層マンションのプロジェクトです。都市再生計画指定が5年延長されましたから、都区部ではこれから新たな再開発によるかなりの超高層マンション計画が浮上する可能性があります。その超高層マンションの販売では、失敗、売れ残り例が奇跡的に出ていません。千葉、埼玉の中小物件で泥試合的営業をするよりも、都心の大型超高層マンションを事業化したことが大成功しています。今日、ハリウッドの有名女優、マドンナを使った湾岸部の超高層大規模マンションの宣伝チラシが入っていました。数億円以上と言われていますが、一戸当たり50万円以上の宣伝費になります。これまでにジャン・レノ、レオナルド・ディカプリオ、リチャード・ギア、渡辺謙等にも億単位を払っています。日本のマンション業者はハリウッドのスターには特別なお得意さんとなっているようです。それでもマンション価格が1割上がれば大したコストでもありません。中古になってもブランドイメージになりますし、付加イメージの一つになります。こうした都市の元気さを象徴した超高層マンションがもし建たなくなったら、東京都心のビジネスは終わりでオリンピック招致どころじゃないでしょう。

■101件、7.5万戸の超大規模計画

次に首都圏で進行中の超大規模マンション、400戸以上の計画について説明いたします。ただし昨年のデータから発売された物件と賃貸化した物件は除き、今年から新発売する物件に限ったリストを別に抜き出しています（P. 199、200）。その結果101物件、延べ7万5772戸となっています。今年から向こう3年か4年のうちに市場化、完成していく超大規模物件です。この大型物件を

中心にこれからのマンション・マーケットが動くこととなります。そして昨年使った二枚目のリスト（P. 202、203）の141物件延べ9.5万戸はほとんど売り切ってしまった物件ですが、一部は販売中で、全部は売り切ってはいません。建築中が多い。そのリストの物件所在地欄の右側に、土地がどこから出てきたかがお分かりになります。再開発が増えています。金融、自動車、造船、機械、電気、そういう業種のリストラ、減損会計による固定資産処分が行われているということが分かります。

重厚長大業界の大手製造業者が並んでいるのをみますと、日本の大企業メーカーがだんだん消えてしまっている状況が見えます。つまり生産工場がどんどん消えてしまっている。厚生施設等の売却により本業不振の補填がされている。実は首都圏内にこうした生産工場が残っていたからこそ、マンション業者がマンション化でき、割安な価格で供給できたことがデフレ下のマンション供給構造でした。こう見るとマンション事業というのはまさに土地流動化ビジネス、そのものです。企業にとっては虎の子の土地をやむなく手放したケースも多い。残念なのはこういった都心回帰トレンドが分かっていたら放出土地を軒並み買い占めることもできたのです。特に最近の地価上昇を見ると、結果論として、土地を売ったサイドも損切り、買ったマンション業界も売り切り損でした。やはり土地は持っていた方が良かったなという、いつの時代でも振り返ればそういうことになってしまいます。

■団塊ジュニアが50.2%

ユーザー動向のデータとして、昨年に続いて長谷工アーベストのデータが一番参考になるということで持ってきました（P. 203～205）。わざわざデータを作っていただきました。団塊ジュニア層によるファミリーマンションの購入件数が増えていることがわかります。団塊ジュニアと団塊ジュニアネクストを合わせると50.2%になっており30代様々ということです。30代で半分は売れるということですから、その他のユーザーは買い遅れた組か若・老年シングルということになります。前年と違ってきたのは購入金額、自己資金それから年収です。

安心したのは年々、年収が上がっている方がマンションを買っているということです。年収が横ばいとか下がっている比率は下がっています。これまでのように年収が下がってマンションが買えたということは、価格が下がり、郊外部に向かったというデータの裏づけになってしまいます。真っ当な正社員サラリーマン層が昨年

買い出したということになります。自己資金分を含めて、年収6倍のマンションを買っているという構造は変わってはいません。内実は年収の5倍の借金をしていることになります。

問題なのは、購入金額が下がっていることです。この辺に背伸びしない堅実な実需型ユーザー像が現れていません。しかし都内ではダメになったからやむをえず千葉、埼玉方面を買ってしまった、という都心回避購入が実は過ちであるということを経年後に反省するのではないかと。価格が低いところを買うということは、不動産購入にとっては最もいけない。高価格のところを無理して買うのが不動産購入の成功の秘訣です、と助言したいものです。どうしても個人レベルとなりますと総額志向型の短絡的、衝動的購入をしてしまう。昔も今も変わりません。ただ3648万円というのは首都圏の4200万円平均に比べますと一割ほど低い価格です。30代の団塊ジュニア、団塊ジュニアネクストはだんだん郊外の物件をお買いになっている。この辺では業者の行動、土地取得行動と全く動きを同じにしているという購入パターンです。どこでこのキャッチアップ購入から離れられるのか。年収が増えて自己資金が増えて、価格の高いマンションを購入していただければ一番いいのですが。ただし、そういうお客さんが都心のマンションに向かっています。

■不動産流動化ビジネスの急成長

都心部の需要がなかなか途切れないのは団塊ジュニア層が主体の買い手ではなく、需要層の複層性、いわゆる所得階層の奥行きが深いからです。つまり1人買い、投資買い、セカンド買い、賃貸買いとかに分散していてもそれぞれに多数の需要力がある。プラスして不動産ファンドによる1棟買いがかなりある。ところで、昨年ここで私の話を聞き、マンションの戸別売り事業を止めてファンド向け、あるいはビル用地卸に業態を換えたという業界人に先日出会いました。流石だなと、おもわずお互い感心し合ってしまった。千葉、埼玉で泥試合するよりも業者相手の卸売り、あるいは投資ファンド向けビジネスを展開するのが、これから企業規模を持続させる鉄則でしょう。

1億円以上の金融資産を持っている資産家がおよそ150万人もいる日本ですから、不動産向けファンド、流動化ビジネス、ソリューション・ビジネスが拡大することによって、分譲マンション事業が先細りになっても、戸別分譲が終わっても、投資商品としてのマンション事

業は成り立つでしょう。変わり身の早いほうが企業の成長性が高くなる、そういうスピード時代が変わってきている。そして株式欄データには昨年の不動産業界の評価がどうなっているのか、投資家から見た場合の不動産業界の格付けとなります。

これは昨年12月31日現在の株価データですけれども(P. 206)、大体この終値から2割上がっているというのが不動産業界セクターの評価です。決算が好調で、ファンド向けマンション販売、戸別分譲よりも流動化事業の売り上げ比率が高い、賃貸化事業の売り上げが大きく伸びた企業の評価が上がっている。概してそういう会社の株価は3割、4割上がって、戸別マンション分譲に拘って、完成在庫が増え、供給戸数が減っている企業の株価がマイナスになっている。平均2割以上の値上がり企業は勝ち組入りです。星印(☆)が昨年中に東証1部、2部に新規公開した企業です。J-REITは11銘柄です。5年半前の2600億円から最近の評価が6兆円をも超えようとする、25倍も膨らんでいます。大変な投資資金が集まっている。そういう高成長セクターほど、新規公開銘柄が多い。まさしく株価はその業界の勢いを表しています。不動産流動化に関わるJ-REITビジネス、これに乗じたビジネスをやったほうが成長するのではないかと。マンション事業をやって、販売に苦勞し、営業マンを叩くパワー営業するような時代ではなくなってきています。

■急降下する郊外の発売率

千葉、埼玉では既に大量に着工していますから、3万戸ぐらいは今年中に売らざるを得ない。そしてこれからどういったことになるか具体的な市況予想をしてみます。当社で毎月発表しているマンション市況データで面白い数値データがあります。先程の捻れ現象、着工多けれども発売少なし、未完成未発売在庫急増の腸閉塞状況です。このところ月次の発売率が前年比で20%近い減少をしています。当社の集計による発売戸数は実際発売された戸数だけを集計していますが、その元分母は計画総戸数でノミネートしています。大体、一昨年が年間月間の延べ戸数で計算しますと、発売を先延ばししたダブルカウントが当然ありますが、2年分で40万戸くらいが発売予定戸数リストに計上しています。毎月、延べ総戸数の20%分が発売になるという推計をしております。

昨年の発売が7万4000戸ですから37万戸くらいがノミネートされておりました。このところ毎年3万戸から4万戸が月間ベースのノミネート戸数でしたが、今年

に入って1.5万戸から2.1万戸に激減しています。その中で最も激減したエリアは、もちろん23区内で半減しています。もう一つは埼玉県で4割減少していて、それが実発売の減少に結びついています。どうやら発売予定ニュースを出さないで土地だけでの売却、建築確認の出し直し等で遅れ気味です。特に耐震偽装問題のトバッチリで建築確認に時間がかかっていたりしている。従って今年の上半期の供給戸数は昨年よりもかなり減ってしまうことが既に明らかとなってきました。供給の急激な回復は見込み薄でしょう。つまり上半期のマンション発売は昨年の2、3割近い激減となるのではないのでしょうか。この趨勢ですと、下半期に倍増するかどうか、ということになりますけれども、販売不振が広がりますから、1棟売りとか賃貸化に向かうのではないかと思います。もちろん、増加基調であった千葉、埼玉県の新規着工は一転してこれから急減する見込みです。先程の大規模マンションのリストでも、かなり目立つのは賃貸化、ファンデ化向けを計画している物件です。都内はもちろん川崎、横浜でもファンデ化物件があります。ただし、マンション会社としては開発利益が取れればどちらにも売り渡してもいいわけです。

分譲マンションを戸別売りするビジネスは都心の一部、超高額マンションか、千葉、埼玉の低価格マンションのどちらかに向かいそうです。原則として遠隔地の低価格エリアの物件は不動産ファンドが買わない。賃貸料も低いから利回りも低い。そして中古マンションがかなり出回っている。また、お客さんも元気の団塊ジュニアではなくて、団塊世代がまだ含み損を抱えていて動かず我慢している環境にある。殆ど貰って買う階層が尽きたという事でこれからの販売が大変だと私は警鐘しているわけです。おそらく団塊ジュニア世代の3割がすでに買ってしまった。残りの7割のうち、3割は買えません。いわゆる下流社会、低所得者が多く、給与所得も13年間上がってない中小企業勤務者層が多いところでは

ですから残っているのは団塊ジュニア世代、団塊ジュニアネクストのうちの今年は2割くらいじゃないか。その2割のお客さんの争奪戦が実需レベルの販売活動になっているということです。そしてその2割を説得するのが、いかに大変であるか。それでこそプロのセールステクニックが生きることになります。共稼ぎで新聞も取っていないから折込みチラシも効かない、それから個人情報問題で電話をかけたら切られてしまう。供給不足時代のような押掛けるパワー営業手法は使えません。ウェブ情報を検索して気に入ったものしか見に来ない。先程触れた有名タレントスターを使ったり、外観の見た目をよ

くしたり、大手共同事業の信用性という特定の物件しか売れなくなっています。従って中小会社の中小規模の物件の売れ残りがこれからどんどん増えることになります。

■建築費の実情

もう一つ別のデータがあります。建築費です。昨年の10月から今年の3月まで100戸以上の物件は107物件、延べ2万4865戸ありましたが、これは総着工戸数分の40.7%に相当します。ですから建築費の動向データとしては十分な量だと思います。その1戸当たりの建築費は1,810万円。単価59.4万円でした。昨年同期の180物件、2万2117戸のデータでは1,809万円、坪58.7万円でした。それに比べますと大規模物件の建築費はほとんど上がっておりません。そして超高層の物件は、20階建て以上の超高層物件は15物件6110戸で、こちらは2,432万円、坪72.8万円になっています。昨年は14物件5242戸で、建築費は2,808万円、坪75.7万円でした。

超高層マンションの建築費はなんと下がっているのが実態です。大手建築業者の決算では総利益率がかなり下がっています。鹿島建設が9.2から8.1、大成建設が7.8から7.0、清水建設が8.1から7.1、大林組が8.0から7.4、熊谷組が8.3から6.1というように大手建築会社の総利益率はかなり下がっています。大規模民間工事、超高層マンションは受注競争が激しいからだ、と思われる。公共工事の減少や談合事件の影響もありそうです。ちなみに19階建て以下の建築費は逆に上がっています。これは92物件1万8755戸ありましたが、平均で1,607万円、坪単価54.5万円です。昨年同期が1,499万円、坪51.6万円です。明らかに大規模・超高層マンション以外の物件の建築費は上がっています。中小マンション業者が最近の建築費が1戸当たり300万円上がった、200万円上がった、という嘆きもこれで裏付けられます。

この大規模開発物件のリストから中小業者はほとんど消えています。例外的に2、3件しかありません。超大手が大規模物件を共同で事業化、再開案件に取り組んだりしています。やはり住友不動産、三井不動産、三菱地所、野村不動産等が目立っています。それに大手商社系が多い。そうした大規模資金が調達出来る大企業の方が当然大規模開発に携われる機会が多くなるということです。土地買いに関しては資金調達パワーが不可欠です。そして開発地区は湾岸部の江東区・東雲、白河、有明が多い。超大規模開発だった芝浦アイランドとか東雲の物件もほぼ完成期になっています。

■土地は出てくる

これからも数万人、数千人が住めるような大規模用地が出てくると見込んでおります。まだまだ土地は出てくる、というのがバブル崩壊後の土地市場の教訓でした。なにしろあれだけ土地不足と騒がれていたのに、地価が下がり続けたらバンバン放出され、誰もが予測しなかった大量の都心回帰マンションが供給されました。先程地価が高くなってから、ピタッと土地情報が少なくなったということをお話しましたが、民需マーケットに関係ないところからでも土地は供給されます。それが公的セクターの土地です。国有地、官公庁の払い下げ、独立法人の土地、第3セクターの土地など事業化できる用地がどんどん出てきています。明治以降、流動化していない官公保有の公有地、公的関連機関の遊休地がこれから市場化する、と期待しましょう。都心だからマンションが建たない、純都心部の供給が減り続けるということは必ずしも言えない。逆にいうともう一度地価が下がってくれば、また民間から出てくる可能性もある。バブル経済の教訓として地価は上がるばかりでなく下がることもあるということです。そういった乱高下に対応して事業計画のバランスを取り、いかに企業を存続させていくのか、というのが、マンション業者の経営手腕のキーとなります。

大規模マンションのリストに載っているような、3、4年前に土地を買った大手業者は含み益を享受していません。これに追いつけ追い抜く事業をするためには7万戸、8万戸の用地をこれから買わなければなりません。最近の企業ニュースでは、大手業者のマンション供給計画の上方修正が相次いでいます。昨年のマンションの供給実績が、三井不動産が4487戸、三菱地所が3445戸、住友不動産が4527、藤和不動産が3741戸、東急不動産が3248戸、野村不動産が3751戸というようになっています。また大京が単体で5585戸でした。実はマンション事業は大手企業のほとんどは拡大基調です。今後5年程度の長期計画では三井不動産が7000戸、住友不動産も7000戸、野村不動産が5000戸、大京が8800戸、オリックス不動産が5000戸というような目標販売戸数が発表されています。

もちろんこの供給計画には戸別の販売戸数だけではなく、流動化事業、ファンド向けの投資用賃貸マンション、1棟売りマンションの戸数も含んでいます。そういうことでは大手業者の事業規模は、3ヶ年計画なり5ヶ年計画を見ますと、供給戸数をかなり上乗せした事業展開を狙っています。またマンション業界もこの株式欄をご覧

になっていただければ分かりますように、大手と競争出来る企業はかなり増えています。逆に言えばいくつかの中小企業が淘汰されてもマンション供給戸数はそれほど落ち込まない動きです。

企業数が半分になって供給戸数が3分の1になったらその業界は終わりです。しかしマンションの需要というのは、最後のところに捨てゼリフ的に入れておりますが、都心型ライフスタイルの住宅需要はこれからも持続して拡大するコンセプトです。つまり東京都心回帰が続くためにはどんなマンションを企画すればいいのか。都心にお金持ちが集まるような、居住用、投資用、収益型のマンションをいかに事業化するのか、という視点に立てばマンション市場規模はまだまだ拡大出来る可能性があります。拡大しなければマンション業界は縮小、没落へと一直線に陥落してしまうことになってしまいうでしょう。

■免震、ニュートン値の競争を

ところで、ただでさえ人口減少、少子化、高齢化などという住宅市場縮小の悲観論だらけです。しかしこれらは長寿化時代に対応した堅牢な住宅・マンションが極めて少なく、耐震不足、既存不適格が極めて多い住宅事情を見ない論者の世迷言であります。それは震度6以上の実際に襲われた地域の住宅倒壊がいかに多いかで分かります。戸数足りて品質無しの貧弱さが顕われています。そのためには是非とも免震とコンクリートのニュートン値を基準とした耐久性重視の品質企画を提唱していただきたいと思います。インテリア、IT設備、セキュリティなどのインフィル装備競争ではなくて、大地震に備える免震構造、それからコンクリートのニュートン値向上がストック時代では肝心だと思います。20ニュートンとか22ニュートンが従来のマンションのコンクリートの重量ですけども、24ニュートン以上の100年コンクリートマンションも多くなりました。

先程赤坂・薬研坂を通りましたら150ニュートン基礎の超高層マンションが建設中でした。そうならないと200年マンション・住宅は実現しません。これまでのように、ちょっと改修して悪いところを直して長持ちさせましょう、の時代ではありません。住宅・マンションは初めから丈夫なものを作らないと耐久あるストックにはなりません。それだけではなく、日本人の住まいには居住性の快適さが求められます。ヨーロッパやアメリカのように広ければ古くても使い難くても我慢してしまうようなバカデカイ住宅ではダメです。完全な芸術品

でない日本人の新築マンション、新築住宅にはならない。ニュートン値と免震工法で品質競争すれば、建築コストは上がります。ただ施工量が増えればコストは抑えられるでしょう。初めから高耐久性の建築技術で競争していけばストック時代に相応しいマンションが累積するのではないかと。20年とか30年でコンクリートが劣化してしまうのではマンションの履歴があっても修復の痕跡を辿るだけで虚しくなります。国家的プロジェクト、例えば公務員宿舍の建て替えなど、建築費を大いに掛けてもらって、200年マンションのモデル事業にしたいものです。

■耐震偽装の後遺症

さて耐震偽装の問題です。結局は新保険制度によって一戸当たり5万円近くのコストがかかるようになりました。本日、住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律が可決されました。しかしテクニカルな問題で、国土交通省の水平耐力の指針に沿った構造計算プログラムソフトがまだ出来ていないということです。徹夜でもやっていただきたいと思いますが、その為、水平耐力計算の20メートル、7階建て以上の中規模マンションの確認作業が遅れに遅れている、というのは皆さんご存知のとおりです。ピアチェックの機関が東京都では9社の指定が終わっていますので、是非とも確認作業を早くやっていただきたいと思います。それにしてもピアチェック認定講習に3598人が受けて合格が1315人、1608人が不合格、431人が落第というのはプロ資格士の世界では恥ずかしいことです。4月26日の2回目講習でも431人のうちの合格率は46%ですから、これも合格率は60%でしかない。それこそ30万人の建築士がいてそのうち2000人の構造計算専門士の選考の知的実態が暴露されました。本来、ピアチェック作業は構造計算専門家同士の中でも頭のいい方がやらなくちゃならない。それにしても耐震偽装の問題は、やはり数年間も見逃していた各確認機関の見落としが事件を拡大しました。マンション市場では中小マンション業者の販売活動に最も大きな障害となってきており、偽装後遺症がまだまだ癒えておりません。

■マンション「2007年の十大問題」

マンション市場の「2007年問題」とは何か、冒頭に

つながる問題提起になりますが、第一に、マンション立地が「都心回帰」から「都心回避」へと逆ターンを始めており、それが奔流となっていること、第二に、'06年からの着工増にもかかわらず、発売は大幅な減少基調となっており、マンション市場として初めての未発売未完成在庫増という「糞詰り症状」を呈していること、これが5万戸から7万戸に膨れあがっていること、第三に、05、06年の用地取得競争により路線価の3倍以上の高値用地を約2年分=20万戸近く抱えていること、第四に、地価上昇を反映した新価格、新新価格物件が急増しているが、早くも'94年次レベルまで価格復元しており、需要探りの価格付けとなっていること、第五に、都心部の売り渋り、売り惜しみ物件と郊外部の売り損じ物件を合わせて完成在庫が多くなってきていること、第六に、需要の主体として期待されている団塊ジュニア、団塊ジュニアネクスト層のうち、取得力のある生前贈与活用、大手正社員層の購入が一巡してしまったこと、第七に、不動産向け投資ファンドの購入が選別化を強め、かつ買いの勢いが鈍っていること、第八に、'94年から超長期にわたった好調なマンション市況下で、業績拡大し続けた新興マンション業界が供給を減少させる姿勢が見られないこと、第九に、久しく停滞していた建築費が資材価格、人件費の上昇を反映して急上昇してきたこと、第十に、耐震偽装事件によって、建築確認期間の長期化、図面・建物検査の厳格化、耐久性等の高品質化によるコストアップ、事業期間の長期化でマンション事業の採算性がダウンしそうなこと、以上が2007年の十大問題となります。

このほかに、販売力の喪失や地方域においては新価格がなかなか受容されないこと、中小規模業者の淘汰が始まっていることなど、デフレ便乗の時流に乗っていた新マンション時代の好調市況にピーク越えの兆しが出ております。しかし、こうした問題はマンションが成熟化市場となっていることから生じていることであり、住宅供給不足時代の単純な需給問題とは明らかに違います。昨年最後にも示唆していましたが、良質な都市型高額需要を発掘し、都心居住・都心回帰に再挑戦できるかどうか、住宅成熟市場時代に於けるマンション供給企業の基本的成長戦略とするべきだ。そして新価格下の需要創造には長耐久高品質基準で取り組んで頂きたい、と要望する次第であります。低価格・圧縮化という旧マンション時代のような低次元の販売競争の再現は、需要層の高度化、多様化に対してミスマッチすると確信し、これをもって結論といたしまして、本日の講演を終了とさせていただきます。長時間のご静聴ありがとうございました。