

## 【第138回講演会 講演録】

日時：平成20年5月19日（月）

場所：東海大学校友会館

## 『激変！ マンション市場』

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

ただいまご紹介に与りました不動産経済研究所の角田です。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。これから標題に掲げた「激変！ マンション市場」の現況、この1年間に、マンション市場のどこが大きく変わったのか、これからもっと市況が悪くなるのか、それとも良くなるのか、マンション市場固有の問題に限定して、解きほぐして行きたいと思っております。

例年、メインテーマは「マンション市場の現状と今後の動向」としていましたが、今年は余りにも不動産市況とりわけマンション業界が急変していますので、本来サブテーマにすべきキーワードをメインテーマに致しました。「激変！ マンション市場」と掲げました。本日はマンション市場自体の固有の構造変化から、その激変ぶりを探っていきたい、と思っております。昨年、ここでお話ししたのは5月24日でした。ちょうど特定住宅瑕疵担保責任履行確保法が可決された当日でした。改正建築基準法の施行直前に当たっていました。その後、新設住宅着工が年間で106万戸スレスレに落ち込み、半年間で前年同期比32.1%も急減、41年ぶりの低水準になるとは全く想定していない、まさか、の改正建築基準法ショックが起きました。新築マンション着工は前年が23万8614戸と、バブル期であった1990年の23万8600戸を超え、マンション販売も絶好調、完成在庫がほとんど無しの状態でしたから、マンション建設は今後も過去最高の勢いが続き、大量供給が引き続き続くだろう、と予測しておりました。特に昨年3月期の着工は、前年同月比で37.3%も増えていましたので、これからも続伸すると見ていました。ところが、改正建築基準法が6月20日に施行された7月以降は、一転、激減に次ぐ激減が続いております。中でも分譲住宅セクターが一番打撃を受け、とりわけ分譲マンション着工は下半期だけで前年同期比58.9%減、

半分以上に落ち込む惨状となってしまいました。まさに水清ければ魚住まず、結果的に住宅市場を破壊した繁文縟礼の法改正となってしまいました。この着工激減の異常事態について、国交省では2、3カ月で正常化に向うだろう、株屋のアナリスト連中どもは年内には回復に向かうだろう、と、それこそデタラメなコメントをしていたこと、皆さんも記憶していると思います。GDPの成長率にしてマイナス0.5ポイントにもなる内需の押し下げ要因にもなった住宅投資の落ち込みがそう早急に回復するはずもないのであります。後ほど触れますが、需給破壊された住宅市況の需要回復は容易ではなく、これからも住宅建設のV字型回復は期待できない、と見ています。なぜか、住宅需給に全く新しい構造的地殻変動が起きているのではないかと私は解しているからであります。本日は住宅建設およびマンション市況が新たな一時代を画するほどの激変をしている、その実態の解明に迫りたい、と目論んでおります。

## ■ サブプライムローンの余波

また、昨今の米国発のサブプライムローン問題という金融システム不安、これは金融システムの耐震偽装事件だ、と喝破している人もおりますが、この投資証券詐偽事件は昨年5月には話題にも上がっていませんでした。しかし、アメリカではサブプライムローンのデフォルト、モラルハザードがまさに表面化しようとしている時期でした。その損失のトバッチリが日本の不動産証券化市場に多大な悪影響を及ぼしているのはご承知のとおりです。東証の不動産セクターの年間株価推移の大幅下落、J-REIT指数の暴落にも現れていますように、不動産セクターは信用面の収縮、業績成長への不信でレーティングは下げられ、大変な逆風に晒されております。バブル後、長く続いた資産デフレを恐れず、底値買いに走ったハゲタカ外資のリスク投資の成功を契機に、小泉内閣の都市

再生政策の追い風に乗って、今年地価公示では16年ぶりに全国レベルで地価上昇に転じました。各社の決算が出始めましたが、不動産業界はようやく緊急治療室を抜け出し、快気祝いを配れるバランスシート修復の最終段階を抜け、新規成長を始めています。こうした高業績の勢いがあと2、3年続けば、完全な健康体になって、新たな都心部への大型不動産投資が活発に、UAEドバイとまではいかないけれども、行われたのではないかと、思っております。ところが、安倍内閣の早期退陣、衆参逆転したねじれ国会となって、福田内閣では都市再生よりも地域再生という、先祖帰りのバラマキ政策が今行われようとしております。そこにサブプライムローンという米国発の大型サイクロンが来襲し、外資型スキーム投資を始めたばかりのJ-REIT市場に大きな津波被害が出ているようだ、と、最近の日本の不動産ファンドマーケットについて、私が特派員だったら、そうレポートいたします。東証のJ-REIT指数は、07年3月末が2480、7月のピークでは2500を瞬間的に突破しておりました。ところが、それから半年間で約4割ダウン、先週月曜日には41銘柄の上場銘柄のうち26銘柄が公募投資口価額を割り込む総崩れ状態になっております。土地・建物、不動産の資産価格が短期間に乱高下する金融商品となっていることを改めて確認しなくてはならないリート市況の動きです。こうした投資リスクの発生が不動産と金融が融合した収益還元ビジネス化時代の本性であり、単純な保有、相対売買が不動産であった時代と違って、地殻変動後といえる新次元のビジネスにあつという間に転化したようです。本日はそうした地殻変動が不動産金融証券化市場と同じように、マンション市場にも起こっているという「激変！マンション市場」をテーマとしたお話をしたいと思います。

#### ■ アメリカ・ドルの下落、自動車販売の不振

激変しているのは国内の不動産とか金融セクターだけではなくではありません。大風呂敷風に言えば、サブプライム問題、イラク戦争、石油価格の高騰、アメリカ大統領の交代、円高の進展に関りますが、アメリカ・ドルが世界通貨の機軸としての信認が崩れだした、ワールドパワーバランスの行方も激変です。日本固有の問題としては、製造業の牽引役だった自動車の保有台数が、2月末で7943万台と史上初めてストックベースで減少したそうです。フローでも90年の770万台をピークに、昨年度は532万台しか売れないという、26年ぶり、ピーク比3割減の落ち込みが自動車業界で起きています。中古車も

447万台で21年ぶりの販売不振だそうです。そこに、鉄鋼製品の3割近い値上げで、トン10万円超えは34年ぶりということですから、まさにマンション業界、住宅業界と同じコストアップ問題に直面しています。自動車業界はいち早くストックもフローもマイナスに転じ、大量生産、大量消費時代の行方を暗示する絶好の教材になっています。最近の消費落ち込みは、少子化や急激な高齢化がその要因とされていますが、そうした解説は誰でも言えますが、むしろ全てが供給過剰による選別飽き、目標達成の脱力型意識、満腹感という消費行動の縮小という地殻変動が起きている、と理解しています。小泉内閣も過剰構造問題に対処して、いくつもの改革とか改正を行いました。それを継いだ安倍内閣はもっと徹底的な構造破壊をするべきだったのが、建築界用語で言えば、既存不適格構造物を残したままで福田内閣に引き継ぎました。福田内閣は年金、医療、地方という超長寿化の急進展のともなった既存不適格構造の問題に振り廻され、当面の緊急避難処置としての激変緩和、激変回避に向っています。

#### ■ 昨年のおさらい、十大問題

脱線談義はこの辺にして、昨年の講演のおさらいから入っていきたいと思います。レジュメの最初に「マンション・2007年の十大問題」として、再記しております。昨年お話ししたことは、詳しくはネットで講演内容を読めます。土地総合研究所の機関誌・2007年夏号にも収録されております。またしても自慢いたしますが、マンション市況の動向に関しては、ほとんど予測が当たっているのではないかと自負しております。住宅着工予測をした方々よりも、はるかに確率の高い市況見通しをしゃべっております。お帰りになりましたらネットで確認していただきたいと思います。初めてお聞きになっている方もいらっしゃると思いますので、改めて昨年の結論部分を繰り返すことから始めます。まず1つ目は、マンション立地の都心回避は市況悪化の重大なシグナルであり、具体的には、千葉・埼玉方面のシェアが増えると、売れ行きが急落する。我が社だけは千葉・埼玉の物件が売れる、ということにはならない。完成在庫も急増します。この現象はマンション市場の鉄則である、というお話でした。3、4年前から千葉、埼玉方面の用地取得が増え始めた時からこのことは警鐘しておりました。マンション業界の方は唯我独尊ですので、その方面に用地を大変積極的に取得され、今ごろ売れなくなったと嘆かれても、昨年もお

話したように、もう遅いのです。だから対策は早くその土地を処分しなければならぬ、ということが唯一の対策です。ちなみに、私の「都心回避リスク」という地域限定は、三大都市圏以外、いわゆる「地域再生エリア」も示唆しております。ちょうど格好の教訓事例が大和ハウス工業の前期決算に示されています。前期比2倍という完成在庫1946戸を損益無視して、つまり赤字覚悟で早期処理を行うという方針を発表しました。極めて正解な対処策です。同社の完成在庫のほとんどが地方都市の再開発、超高層です。地方がいかに疲弊しているか、大手企業が自ら犠牲になって実証しています。2つ目、昨年上半年までは新規着工が増えていましたが、新規発売戸数は前年06年から大きく落ち込んでいたという、着工量と発売量のねじれギャップ現象を「未発売未完成在庫増」、つまり、糞詰まり症状と診断し、それが5万戸から7万戸にも膨れ上がっている、いわゆる供給圧力の問題があるということです。このねじれ在庫は、一部ファンド向けファミリー、ワンルームの1棟売り等処理され、予測した半分程度、2万5000戸から3万戸程度が糞詰まりの未発売在庫になっています。それはほとんど大手企業の超高層物件です。16ページから18ページの大規模物件リストに入っているような物件が、まだいくつも発売されていません。3つ目は、高値で仕込んでしまった未着工のマンション用地が20万戸を超えているだろうということです。年間7、8万戸を新規供給するためにはその3、4倍の用地を確保しなければなりませんから、各社とも郊外部の土地を大量に仕入れてしまっている。4つ目は、新価格及び新新価格、底値時に比べて2割から5割以上高い価格のマンションの発売が増え出したということを経験いたしました。07年の価格は4644万円、1平米単価61万4000円、前年比で444万円、10.6%、1平米単価で同5万9000円、10.6%、それぞれ同率で値上がりしております。5つ目は、完成在庫が多くなっていることです。07年3月末は2650戸でした。大手業者の完成在庫はほとんどゼロ状態でした。それが今年3月末には5220戸と倍増しております。売り惜しみどころか売りそびれ物件が増えていきます。6つ目は、購入層の中心である団塊ジュニア及び団塊ジュニアネクスト層の中で、いわゆる努力しないで買える大手企業勤務のアップ層、ブライムローン層や生前贈与活用層の購入が一巡していること。計画的、勤勉型でないと買えないミドル層が増え、全般的に購入意欲が鈍くなっている。つまり、新規物件に即反応する衝動買いできる層が減ってきている、という報告をいたしました。7つ目は、不動産向けファンドによる購入が立地、物件規模、賃貸利回りの選別化

を強めていること。その上買い上げ資金の勢いが鈍っているということ。これらのファンドの変調を十大問題として、早くも昨年指摘しております。8つ目は、マンション業界は大手も中堅も新興も、各社軒並み、供給増、高業績を上げ、一層の供給拡大に突き進んでいること。供給抑制基調は全く見られませんでした。なにしろ94年から13年間、建てれば売れてきたのですから、当然の成長戦力でした。9つ目は、建築費が上がってきたことです。地価と同じく、バブル後建築費は長期間低位安定しておりました。ところが建設業界の利益率がその間悪化していました。超大手ゼネコンの利益率は3%、4%、中には1%台の薄利もあります。マンション分譲会社の利益率はそれに比べて、その4、5倍を謳歌しました。それが、鉄骨、生コン、諸資材の値上がりをコスト転化せざるを得なくなって、今後のマンション建築費が2、3割高になるという前触れ兆候を報告していました。10番目は、耐震偽装事件の余波、余震で、確認期間の一層の長期化、厳格化が予想される。したがって、事業期間が長期化し、採算性がダウンする。完工検査がもっと厳しくなる。しかしながら、これほど致命的な激減に繋がるとは予想もしていませんでした。この耐震偽装問題ではまだまだ超楽観的な性善説に立った解説をしていました。反省する次第です。以上、昨年お話しした10項目のキーワードは「都心回避リスク」、「新価格リスク」、「耐震偽装の余震リスク」、この3つのリスクに関わる問題提起でありました。

#### ■着工、発売の激減が続いている

本題に入ります。激変したマンション需給、売り惜しみから売りそびれへ、の実態についてです。07年の発売は14年ぶりの低水準でした。新マンション時代を迎えた94年ころの市場規模に縮小してしまいました。今年4月の発売は15年ぶりという少なさですし、近畿圏は16年ぶり、たった1248戸の発売戸数です。1日あたり40戸しかなかった。マンションマーケットというのは、「供給なくして売り上げなし」、「着工なくして発売できず」です。改正建築基準法の施行以来、住宅着工は激減が続いています。昨年度の全住宅着工戸数は103万5598戸で、41年ぶりの超低水準に落ち込んでいます。前年度に比べますと24万9648戸、19.4%の減少です。そのうち、持ち家が約2万戸、貸家が4万4000戸、分譲住宅は10万戸の大幅減少で、このうちマンションが8万2141戸の減少です。また全建築物の工事費予定額は24兆円で、前年度の28兆円に比べますと約4兆円、13.7%の減少になっ

ております。そのうち住宅工事予定額は15兆円で、前年度の18兆円に比べて、3兆円、17%のマイナスになっています。GDPがマイナスした主犯は住宅投資部門で、建築基準法改正の影響を直接蒙った、ということになります。住宅着工の利用関係別では給与住宅が1000戸増えているだけで、そのほかは9カ月連続の減少を続けております。分譲マンションは、昨年8、9月に7割減、7月から12月の下半期に58.9%減、今年1-3月でも前年同期比16%減と落ち込んだままです。先週16日に発表されたGDPの寄与度では、住宅投資は実質16兆円で13.3%のマイナス、実質成長率を0.5ポイント押し下げました。全体のGDPが563兆円、1.5%成長だったので、住宅投資が順調だったら2%台成長ができたこととなります。ちなみに、前年06年は2.5%成長でした。マンション着工は94年から年間約20万戸前後で、月間約2万戸ずつの着工が続いていました。ですから、マンション着工の回復数値指標は月間1万戸前後のレベルではなく、月間2万戸水準を数カ月連続して上回ったら、本格回復したという宣言となるはずですが、果たして4月以降、2万戸超えが続くか、私は一瞬あるが、昨年激減した戸数分を補って、倍増する着工が続く勢いにはならないだろうと見ています。通期でもマンションマーケットがこれだけ破壊されたら、本格回復はこれからも見込めないと見ております。首都圏の都県別ですが、前年比で東京都が4万3431戸、29.4%減、神奈川県が1万7819戸、34.5%減、埼玉県が1万888戸、29.7%減、千葉県が1万1364戸、46.1%減でした。東京都は96年以来、神奈川県は93年以来、埼玉・千葉は04年以来という低水準です。今年1月~3月も埼玉・千葉のマイナスが続いております。東京、神奈川も3月は再び2桁のマイナスになっています。売れないところ、売れるところも全域でマイナスになっています。GDPの見通しで住宅建設投資は3.3%回復するという見通しを立てておりますが、前期比ではそうなりますが、少し長期的に見たら住宅投資は沈滞したままだろうと、残念ながらそう見込んでいます。

#### ■昨秋の需給破壊

こうなると、売れなくなったから減っている、という需給レベルで住宅建設動向を見るのは、表層の見方となります。分譲住宅マーケットそのものが昨年秋期に完全に破壊されたと思わなければならないと思います。つまり、これまでのような単純な追い掛け型マイホーム購入、持家の取得願望、住宅取得動機そのものが、人生上の重大な獲得問題にならなくなった時代意識になっているので

はないか、ということです。そこに、一番需給が活発となる昨年秋の新規発売物件が4割、5割減、新規発売が全くできなかった心肺急停止状態でした。これがマーケット市況にとって致命的でした。実態的に需給サイクルが停止、破壊された。ご存知のとおり、建築確認が下りても、今度はモデルルーム建築の確認が下りないために、販売が遅れたケースも続出していました。したがって、秋のハイシーズンに、6月以前に発売した旧物件や3月末に完成した売れ残り物件を販促しなければなりません。今やネット選別時代、新しい物件にしか飛びつかない、衝動買いするような団塊ジュニア世代は、既発売物件には関心を全く示しません。昨年のチラシを刷り直して配布したのではないかという疑心暗鬼になる。おまけに新規物件の販売価格が随分高くなったことに気が付き、背伸びする先買い購入の意欲も破壊してしまいました。よりによって、そうした沈静モードにサブプライムローンのデフォルト惨状が、これでもかとテレビで報じられる。ユーザーは、住宅ローンを借りたらあんな怖いことになる、という警戒心理が強まり、購入マインドが薄れるのは当然です。こうして昨年秋期のマンション需給、住宅マーケット全体、建て売り需要を巻き込んで、住宅取得意欲が鎮静化してしまいました。こうした購入動機の引き籠り現象を需給市況が激変したと捉えています。

#### ■都心回避と売れ行きの降下

新築マンションの発売戸数は06年から大きく減っていました。先ほども申しましたが、マンション用地確保の都心回避が始まっていたので、郊外部の千葉・埼玉方面で大幅に供給が増えてこなければ帳尻が合わないのですけれども、逆に全体の発売戸数は減ってしまいました。特に06年年間の発売は都区内で7375戸、前年比で24%減り、07年に入っても大幅な減少が続きました。都心部で新規の大型マンションの発売が出てこない、需要喚起力が弱って、売れ行きも伸びません。売れ行き動向を遡って見ますと、07年6月に69.1%、いわゆる好調ラインの70%を割り込みます。なんと02年1月以来のことです。それからは一向に回復していません。07年下半期の平均が65.0%、92年上半期の67.7%よりも悪化しています。年間平均では69.7%と、とうとう7割ラインを下回ります。今年に入ってからさらに悪化しております。1月から4月平均で59.4%です。半分ちょっとしか売れない、業界用語で「客枯れ」が続いていることとなります。何故、月間契約率70%ラインが好不

調の基準になっているかという、当社のマンションデータの総括表がありますが、その35年間の長期トレンドによると、初月の平均月間契約率が73.6%、これで判断しています。50%台は5、6年間です。最悪はオイルショック後の74年、3万戸時代の28.7%、そこまでさかのぼらないと悪化指標は見当たりません。この会場に74年当時にマンション販売を経験した方は10人もいないと思いますが、とにかく売れなかった。初月7割程度ですと、売れ残りを処分するのが大体6カ月かかるというのが経験速度です。8割だと3カ月で全戸完売というスピードです。5割というのは大体1年間になります。その上完成在庫を抱えるリスクが高くなる売れ行きです。マンション市場の特性ですけれども、発売初めの勢いでほぼ8割9割の売れ行き率が決まります。デビュー時が大事というのはどこの世界でも同じです。

#### ■完成在庫の増加

在庫も増加しております。発売戸数が少ないと、在庫調整といって、売れ残り処理を優先して、一般的な消費商品マーケットでは供給を減らすのですが、マンション市場では逆に発売が減ると売れ行きも落ち、在庫も増える。これがマンション市況の特異の鉄則です。完成在庫率も増えます。先週当社が発表した4月末現在では、全体のフローの在庫は1万544戸で5カ月連続1万戸を超えています。問題なのは、そのうち完成在庫が6013戸で、前月比で1000戸増え、完成在庫率が5割を超えています。これは94年5月期以来のことです。3月期末を越し、隠し切れない完成在庫が出てきました。絶対数としては93年2月の6018戸以来の6000戸台です。ちょうどバブル期に発売された超高値のマンションが完成在庫になっていた時代のころの水準です。この完成在庫6000戸、いかにも少ないと見られますが、公表しているのは当社のデータしかありません。そこで、リクルートの『マンションズ』の後ろに発売予定、発売物件の一覧表があります。それで検証しますと、先週号は全1010物件の掲載件数でした。同一物件の重複掲載は除いて、完成在庫は358物件、3335戸でした。当社に比べてかなり少ない。都内574戸、神奈川、千葉、埼玉がそれぞれ約700戸という内訳でした。やはり千葉、埼玉の完成在庫率はかなり高いことがわかります。ただ、『マンションズ』をよく見ますと、完成しても未発売のまま、販売活動をしていない未掲載の大型物件が結構見つけられます。こうした完成未発売在庫戸数は、当社の累積データしかわかりません。発売時期不明、売れ行き不詳の物件は、リクルートでも売れ

行きデータを把握するのは非常に困難だと推測される次第です。マンションの売れ行き販売動向は、社内でも物件直接の営業担当、あるいは本当の在庫は完成してドタキャンを確定、入居してからしかわからないものです。当社のように中間で把握するのは乱暴なまとめとなりますけれども、皆様方のご協力のお陰でこういうマンションデータがつくられています。これからもご協力のほどよろしくお願い致します。総収録発売戸数は、5月13日現在で延べ戸数11万3258戸というマーケットですから、マンションマーケットは実はまだまだ10万戸規模の大マーケットが続いていることとなります。当社の調査方法ですが、毎月、翌月の発売戸数を推測して出しています。これも当社のオリジナルの方法で算出しております。まず初めに発売予定物件をノミネートします。その次に総販売可能戸数を確定し、次に発売予定月を確定、それから総戸数のうち翌月にどのぐらい出るかという発売戸数を確定します。大規模物件の中には1年間にわたって毎月数戸分を分割発売する物件もあります。それに、大手業者、中小業者、新興の業者別に発売率の特性があり、1棟全部一括、100戸を10回に分割、それぞれ会社ごとに判別します。それで発売確率戸数を確定します。ところが、それでも現在のように販売不振期には、当初の予定どおり、『マンションズ』の告知どおりの戸数を発売する確率が少なくなります。先送りするケースが多い。この春に発売予定の物件が秋に延びるといのが相当あります。プレセール期間が相当長くなっています。また、一度チラシ等で発売しても売れ行きが極端に悪いと、価格改定をしたり1棟売りに変えたりするケースも出てきます。こうしてだんだん発売ボリュームが減ってしまうこととなります。それでも全体の発売予定、発売率がどの程度かというのをささざるを得ません。年間では05年は『マンションズ』の全戸数の合計約11万戸に相当する総戸数が、当社は40万戸計上して、その21%が実発売になっています。06年が37万戸で、20%が実発売になっています。07年が31万5000戸で、19.5%の実発売です。今年は30万戸ぐらいということで、実発売18%に予測して、5万4000戸という供給見込みを出しています。

ところが、1～4月の実発売戸数が1万3145戸ですから、当初の予測に比べて、4カ月間で1割近く発売実数が減っています。となると、これは今年5万戸割れもあるという低調な出足です。これから5、6、7月、あるいは8、9、10月に前年同月比それぞれ1割ずつ増えてこない、5万戸台も危うい実発売になってしまいます。ぜひとも頑張ってください。以上が、激変して

いる売り惜しみから売りそびれの実情報告です。

#### ■新価格の現状

2番目に、激変したマンション価格、値下がりから値上がりへ、です。マンション価格の値上がり基調は今後も続く見込みです。販売が悪化したのは、マンション価格が上がって、それも急ピッチであるということが説明要因になっております。02年の1平米単価は平均で51万3000円でしたが、07年は61万4000円、約20%の上昇です。都区部では63万8000円から85万6000円、34%アップ、都下が47万円から56万円、19%アップ、神奈川県が47万8000円から59万3000円、24%の上昇、埼玉県が42万8000円から49万6000円、15.9%上昇、千葉県は39万3000円が44万8000円、14%上昇となっております。今年に入って、さすがに千葉、埼玉の単価の上昇率は鈍っておりますが、都区内と都下と神奈川県、単価の高いエリアほどまだ上昇が続いている特徴があります。やはり、02年、03年の底値時にお買いになった方が正しかった。千代田区などは40%から50%の単価上昇、中央区は3割、港区は2倍、品川区は3割、目黒区は5割アップという実販売価格の状況です。横浜市27%、川崎市24%、さいたま市24%、千葉市は横ばい、浦安市は40%台それぞれアップしています。そのほかの遠郊外部は新価格になっていません。つまり取得力が弱いということの反映です。バス便、ローカル線利用が多いエリアは上昇率も低い、乗り遅れ地区です。販売率が鈍化したエリアでは、当初発売価格の価格調整が始まっています。価格水準は現状で都区内は93年に近い水準、郊外部はまだ96年レベルです。都心部では94年の新マンション時代の逆新価格水準のハードルを越えてきました。この価格上昇要因はだれが考えてもわかりますように第一に地価上昇です。供給競争、マンション販売が絶好調ゆえに起きたマンション業者同士の強気の価格上昇です。外的要因ではなく、今回はマンション業界、自ら招いた価格上昇です。供給意欲、需要の強さの勢いによるフライング気味の価格動向になっています。

#### ■長期戦略なきマンション業界

94年からの長期大量供給の継続は、バブル後の企業不動産の清算・流動化があつて、時価会計導入を契機に、入札物件の高値落札、新興マンション業者の急成長、大手業者の供給復活、異業種からの参入、不動産ファンドによる賃貸収益マンションの積極取得に見られます。そ

して都心居住、都市再生政策の進捗など、都心部土地の高度活用が活発になったのも価格上昇要因でしょう。つまり好調なマンション需給がマンション用地高騰の引き金となったと言えます。問題なのは、勢い余って、郊外の用地を競って取得し始めたことです。自縄自縛型のマンション価格の上昇を誘引したことになります。ただ、不動産価格は上がることもあれば一瞬下がることもあります。ドバイの投資家たちみたいにもっと上がると見込んで買い占めることもできます。土地はメーカー的な再生産商品と違い、特異な所有資産型商品です。5、6年前、02年～03年頃は、路線価基準でマンション用地を買っていたほどで、都心部地価がこれほど上がるとは誰も予想していませんでした。この講演会でかつて、都心の土地を買い占めたほうがいいよ、と言った覚えがあります。けれども、大体買ってないし、買って売ってしまっています。土地は買ったらすぐ売るといふ、株式と同じような時価・証券化商品となっています。最近こそ後入れ先出しよりも、先買しても売らず出さずという含み期待型商品になってしまい、不動産、地価が再び硬直化してしまっています。ただ、昨年も言いましたように、まだまだ土地は出てくる、という鉄則を忘れるな、と、また今年も言わなくてはなりません。これが激変している土地事情です。安い時に買った土地は安いままに放出してしまった。これがマンション業界、不動産業界には長期戦略がない、と言われる所以です。

#### ■純増から選別、淘汰へ

3番目は激変したマンション業界、純増から統合・選別・淘汰へ、です。94年からの新マンション時代の14年間、これほどマンション業界が順風満帆だった時代は、これからは再現しないだろうと思います。多くの新興企業が成長拡大できた時代でした。22ページに東証の不動産セクターの一覧表があります。全部で129社です。1部56社、2部17社、Jストック34社、マザーズ15社、ヘラクレス7社となっています。今年に入ってからモリモトが2部に、グローバル住販がジャスダックに上場しております。バブル期まで、1990年頃の上場企業は1、2部あわせて37社でした。それに比べますとマンション業界、不動産セクターは、会社数で約4倍になっています。この一年間では株価が乱高下しています。銘柄セクター別に見ますと、残念ながら業種別では不動産セクターが年間下落率で1位という不名誉なセクターになっています。平均で46.4%の下落です。ちなみに、銀行が32.7%ダウン、建設が36.3%ダウンです。モノづくりし

て一生懸命売ったのに、一番値下がりした評価になっています。超大手の三井不動産が41.6%、地所が36.2%、住友不動産が60%。三井・三菱の2社だけで4兆円の時価減価ということになります。大手企業のうちでも藤和不動産は三菱地所、扶桑レクセルは大京の支配下企業となりました。IT企業や投資ファンド等の異業種に資本参加を求めたマンション中堅企業が幾つも出てきています。中堅業者の倒産も、横浜市のグレイス、東洋ホーム、アジャクスがそれぞれあつという間に倒産しており、建て売り業界、注文住宅業界等の中堅会社で負債100億円規模の倒産が、一昨日も表面化しました。特に厳しくなっているのは地場の建て売り業者で、業容拡大ができなくなっています。販売不振、信用不安で新興、中小不動産業者への新たな貸し渋り、貸し剥がしが起きているようです。

#### ■建築費の急上昇

建築費が上昇しています。素材全面大幅高ということやむを得ない事情がありますが、何パーセントでなくて何割アップです。これは第一次オイルショック以来の上昇幅です。ゼネコンは改正建築基準法、住宅品質確保法の厳格適用で施工責任が重くなり、鉄筋1本間違っても30年保証をしなければならない時代です。スーパーゼネコンは選別受注に動いています。つまり、建築費を確実に払ってくれる企業であるのか、たとえ全戸売れなくても全額決済してくれるのか、利益が見込めるマンション工事であるか、で判別しているようです。そうなりますと、大規模超高層か大手業者優先の受注に向わざるを得ない。最近ではマンション販売業者が到底呑めないような高値の見積もりを出し、あるいは見積もりに参加しこないという中小ゼネコンが増えています。建築費のネゴシエーション、これが全マンション業者の課題で、コストアップは必至です。大手建築会社は商社的役割になって、計数管理が厳しくなり、親分肌の経営は終わってしまいました。建築費の回収は厳守され、完成したら1カ月で約定どおりに完済してほしいと迫りますので、完成在庫を抱える業者は資金繰りが大変な時代になってしまいました。そこで、建築費は大体どのぐらいか。昨年と同じデータを使って比較してみました。07年10月から今年の3月までの6ヶ月間に着工した、規模100戸以上、ファミリー型、これは77棟、延べ1万6224戸ありました。これはこの間の全マンション着工数、4万690戸の約4割に相当いたします。昨年も40.7%でしたから、大規模物件の割合は変わっていませんが、総数は9641

戸、35%減っています。その1戸当たりの平均建築費は2033万円、坪単価で74万3000円です。昨年同期の建築費は1809万円、坪58万7000円でしたので、1戸当たり224万円、12.4%、坪単価で15.6万円、26.6%の大幅アップです。坪単価の26.6%アップというのは、先ほど申しましたマンション総額平均価格の値上がり率を大幅に超えています。特に千葉・埼玉では15、16%の上昇しかありませんでしたから、分譲価格の構成比の中で建築費比率が大幅に高まっていることになります。次に、20階以上の超高層物件が11棟、延べ3935戸ありました。1戸当たりの建築費が3019万円、坪99万9000円でした。昨年は2432万円、坪71万8000円でしたので、グロスで581万円、24.1%上昇しています。坪では27万1000円、37.2%の上昇です。昨年は値上がりどころか割安だったので、超高層マンションの建築費は実質5割近く上昇していることになります。また、19階建て以下という中高層建てが66棟、延べ1万2289戸ありました。1戸当たりの建築費は1718万円、坪64万9000円でした。昨年の1607万円、坪54万5000円に比べますと、1戸当たり111万円、6.9%、坪10万4000円、19.1%アップということになり、中高層建築物のほうが単価のアップ率は低い。建築費に占める材料費の比率は約6割ですので、今後の資材費の上昇等で、建築費はこれからも上昇する基調にあると見なければならぬ。それから土地代も、4、5年前に比べ3、5割高く買っております。そうすると、これからもマンション価格は値下がりどころかより値上りする基調にあると見なければなりません。高くなる建築費を前提に事業計画を立てなくてははいけない。これからは新価格のマンションを確信的に売るしかないということです。

#### ■衝動買いから選別買いへ

4番目。激変したユーザー、衝動買いから選別買いへ、です。最近の日本人の消費行動で変化していないのは、相変わらず貯蓄第一ということですが、そういう消費性向が住宅購入マーケットにもはっきり現れてきました。ファミリーマンションの主力購入層は、30代の団塊ジュニア及び団塊ジュニアネクストで半分以上を占めています。19から21ページの長谷工アーベストのデータでも明らかです。年代別で30代が50.4%と半分を超えています。2戸に1戸は30代のまだまだ若い層がマンションをお買いになっている。問題は、20ページに年代別購入比率で、年長組に当たる団塊ジュニアの購入が早くも頭打ちになっていることです。次世代の団塊ジュニアネク

ストの比率が徐々に増えてきているという世代交代現象です。この若年化変化が今後もっと開き出してくると思います。つまり、実態的にはさらに年収が低い層が増えてくるということです。購入価格は3927万円、06年が3648万円ですから1年間で279万円、7.6%上がっております。自己資金が136万円増えています。しかし年収平均は636万円から646万円と、世間並みにしか上がっていない。ベースアップ率は年10万円、106%でしかない。マンション価格の上昇は年収の半年分一挙に上がっています。これが低価格マンションの売れ行きが急降下している要因です。購入価格は年収の約6倍ですから、年収の5倍、3000万円の住宅ローンを組んでいることとなります。サブプライムローン額の平均は2000万円だそうですが、それに比べますと日本のユーザーの借金力は高い。一方、リクルートのマンション購入者データでは、平均購入価格が3077万円です。団塊ネクストと団塊ジュニアの購入数が拮抗していて、千葉、埼玉方面の購入者が多いというデータが発表されております。問題は、ローンを借りるユーザーに心理的な警戒感、不安感が強まっていることでしょう。サブプライムローンが購入意欲減退につながってしまいました。日本では固定収入証明がないと住宅ローンは借りられません。金融機関による住宅ローン審査が厳しくなっています。例えば年俸制、契約社員、成長性がない業態、小企業勤務者などには信用審査がより厳しくなっているようです。デフォルトされるよりも最初から貸さないという金融機関の姿勢です。それから、ダブルローンは当然駄目でクレジットカード、教育ローン、自動車ローン、もちろん消費者金融利用者には貸してくれません。今年に入ってから、いよいよ市況悪化が来たなと感じられるのは、億ションの売れ行きが急減速していることです。億ションは偶発型の購入、あるいは高額所得継続者層の購入が中心です。それがサブプライムローンの損失拡大で、外資系投資会社、金融証券会社系の年俸制サラリーマンの解雇が続出し、フリーター化する人たちが多くなって、億ション需要が激減しました。億ションの供給戸数は03年835戸、04年876戸、05年1095戸、06年915戸、07年1345戸ですから、全体の発売戸数が減っているのにもかかわらず、シェア的には1%から2.1%に倍増しています。それなのに俄かリッチ層の購入が激減してしまいました。残るのはオールドリッチ層、医者、弁護士、会計士というような、資格士の人たちがしか億ション購入を期待できなくなりました。マンションの完成在庫の増加、それから団塊ジュニアと団塊ジュニアネクストの世代交代で取得層の低所得化が進んでいること、4、5年前から増え

てきた都心部の高額マンションへの投資的購入が激減している、こうしたことがマンション需給の激変した様相です。

#### ■新マンション時代の終焉

5番目。新マンション時代の終焉です。「新マンション時代」、これは私のネーミングです。ほかの人はどう言っているかわかりません。94年から06年までのマンション大量供給、大量販売の需給展開、一時代を画したということで、前年93年までの旧マンション時代と違った需給の構造的変化が見られるとして、「新マンション時代」として区分しています。94年から06年までの13年間、新築マンションはそれこそ作れば売れました。それに売っても売っても新たなマンション用地が取得できました。超大規模マンション計画表の備考欄でお解りのように、バブル期にバランスシートを毀損した死屍累々の大企業と第三セクターの放土地が、マンション化しています。金融、証券、保険、商社、自動車、建設、鉄鋼、非鉄、金属、機械、倉庫、運輸、情報・通信などあらゆる業種の大企業が土地を放出しています。製造業の海外進出も合わさって、その工場跡地の受け皿がマンション開発となりました。それも全部格安で売っていただきました。例えば日産自動車や大手電機メーカーのいくつも工場、社宅、厚生施設がマンション化しています。まさに企業再生を担ったマンション業界でした。いわゆる資産デフレ便乗型のマンション新時代でありました。公的セクターも整理、統合、民営化で、日銀の支店長宅の売却から始まって、第三セクターの保有地がどんどん出て、独立法人の機構改革で、どんどん払い下げられました。今でも1週間に何箇所かのニュータウン内の払い下げが続いています。そして、事業法人も営業所、支店だけではなく、本社も売り飛ばすようになりました。土地がなくなるという時代ではもはやありません。これからもこれまで固定化、継承していた土地の流動化が十分見込めます。後入れ先出しが次々に出来ます。ですから高く買ってしまった土地は見切り千両、思い切って再び路線価基準で損切りした方が賢明です。入れ替えることで、価格競争力のある物件を企画することです。

#### ■新・新マンション時代への移行期

それでは6番目、新・新マンション時代への移行期の課題です。新マンション時代は2006年に終わっていました。マンション業界の供給競争が勢い余ってフライング

して、ユーザーにあいそ尽かされた沈滞期に入ってしまったっています。売り惜しみなどという傲慢な態度で、都心部から逃げ、郊外部での低価格物件を大量に供給しようとした驕りの結果です。こうしたデフレ便乗だった新マンション時代、改めて振り返って、激変した要因は、供給増が著しい郊外部でユーザーの取得力が新価格とのギャップを埋められないということです。これが特徴的な市況悪化の固有の条件です。最も変化したのが、マンション立地の都心回避、郊外展開の増加で、ユーザーを後ろ向きにさせ、取得動機の核心を外したミスマッチです。新マンション時代の中でも、一番多くマンションが売れた時代の98年から06年の9年間、全国比で首都圏のマンション着工は5割を超えています。それが07年は5割を割り込んでいます。首都圏では東京都の着工が98年に5割を超えています。価格が底値だった03年には7万5132戸で、64.5%にもなっています。05年からは5割を切るようになり、06年は49%、07年は52%になっていますが、着工戸数は96年以来の低水準に落ち込んでいます。都心回避を象徴する埼玉県、千葉県に着工は千葉県が03年、埼玉県が04年から急増、06年は千葉県が過去最多、埼玉県も94年以来の増加となっています。千葉県に隣接した茨城県南部の着工も著しく増えており、あわせると3万戸近くなります。こうした供給エリアの変化を“都心回帰”から“都心回避”と、逆走している立地現象をキーワードで称しています。首都圏の着工数よりも地方圏の着工数が増えているのも同じ現象だと、捉えています。こうした都心回避現象が現れると、連動して、マンション価格が全面的に上昇しだします。8から11ページを御覧いただくと、都区部は05年から値上がりし始め、4920万円から06年、5149万円、07年、6120万円、08年、6381万円とアップしています。埼玉県も05年、3176万円、06年、3401万円、07年、3684万円、08年、3754万円となっています。千葉県は05年、3229万円、06年、3330万円、07年3642万円、08年、3403万円です。08年は値下がりしていますが、立地が遠隔化した物件が増えていることによります。このように、用地高騰を避けて、地価の低いエリアを狙って、マンション業界、供給が郊外に進出しますと、個別物件の価格は下がりますが、総体的には、思惑と異なって、合成の誤謬となって、価格が上昇してしまう。もちろん、都心部はもっと上昇する動きになります。こうして、全面的な価格上昇を引き起こします。11ページはピンポイントの単価の動きです。04年の底値を抜け出したころです。赤坂は57%、青山は88%、豊洲は55%、立川は57%、相模原53%、さいたま新都心は42%、浦安は32%それぞ

れ大幅上昇しています。新規大型物件が発売された地区は5割前後の上昇となっています。まさにこの表は勝ち組の駅近エリアの価格変化です。最近の住宅地地価の動向については野村不動産アーバンネットが定点観測したデータの速報が参考になります。それによると、今年1月から3月期では首都圏エリアが3.8%下がった。過去10年間で最大幅の下落です。昨年10月から12月期も2.1%の下落でした。2四半期連続で下がっています。年間ベースでは3.7%の下落に転じています。都区部5.6%、都下4.6%、神奈川2.3%、埼玉2.9%、千葉3.7%です。明石町、月島、松蔭神社前、表参道、お花茶屋、駒込、高幡不動などが二桁の下落となっています。中古マンション価格も1.9%、前回は1.1%下がっています。需要面ですがやはり、都心回避プラス価格上昇が同時進行するとともに、売れ行き率が悪化しています。さきほど70%が好不調の判断指標としていたしましたが、供給が減って、埼玉、千葉のマンション供給比率が高くなるとともに、06年に入って、売れ行きは80%割れ月が多くなります。下期に入ってさらに減速して、07年はとうとう70%割れが続くようになり、12月は59.3%に落ち込んでいます。今年に入ると7割回復どころか、5割スレスレにさらに鈍化しています。需要刺激策としての住宅ローン減税幅も小さくなり、ローン金利も低水準のままで先買い特需は期待出来ず、サブプライムローンの余震で、購入意欲がより沈静化してしまっています。

#### ■政策反転、J-REIT 変調

次に政策面です。都心居住人口の増加基調に乗って、小泉内閣の都市再生政策はこれまでの地域均衡分配政策を逆転した政策となりました。民間資本を、期間を区切って、緊急整備地区に集中的に投資し、再開発する都心再生政策は、たちまちにしてその刺激効果があらわれました。汐留、品川、丸の内、日本橋、六本木、表参道、赤坂、東京駅、霞ヶ関、大手町など、都心都市機能が一挙に更新されました。しかし、小泉内閣の末期から安倍内閣、福田内閣では地方再生が中心課題となり、再生目標が分散されてしまいました。これは国家目標が都心回避を促しているのと同じで、都心再開発のスピードが鈍ることに繋がります。こうして反都市化勢力に足を引きずられるようになってしまいました。J-REIT、不動産証券化市場ですが、不動産と金融の融合ビジネスが急膨張いたしました。不良債権処理、時価会計、外資の積極的なリスク資産への大型投資、それに、東京都心の優良なストック、安心安全な順法意識、都市再生の進捗など、

不動産の流動化も進み、これらが不動産ファンドビジネスを急成長させました。不動産流動化事例の5、6割はSPC、リートによる売買となりました。Jリートに投資しているのは外国人29%、国内金融機関50%、個人11%、法人10%です。レジデンシャルリートの一棟買い、開発途中の新築マンションを予約買いしたことで、ファンド向けマンション開発も増えました。当初に一般分譲マンションとして着工した大型マンションもファンド売りしてしまうケースも多く、直近の一年間で、およそ5000戸から6000戸が分譲から賃貸に切り替わったと思われます。そうした、ファンド、リートによるマンション取得が、07年4月の新BIS規制、業種別貸し出し総量枠設定で、不動産業向け融資の枠がはめられ、また、金融庁によるファンド監視、金融商品取引法の制定、施行も合わさって、さらには、サブプライムローンの損失を被った、欧米の投資ファンドの資金が引き上げられたことで、昨年7月以降の停滞、撤退が相次いでいます。Jリートの新規上場、新規組成の取り止めも表面化しています。3K不況と言われる、改正建築基準法、上限金利を決めた改正消費者金融法、それに金融商品取引法のことをいうのですが、新規に制定し、改定される法施行はなんらかの規制強化となり、結局あらゆる新法は「繁文縟礼は国を減はず」となります。やはり構造改革程度ではダメで、撤廃、廃止を求めるべきなのです。デフレ便乗型の新マンション時代を出現させたのは都心回帰型の立地でした。それから、価格も都心化と連動して安くなりました。02年、03年に底打ちするまでの9年間、値下がりしていました。そして出ただけ売れた。また、政策要因としても、小泉内閣が誕生したことで、都市再生という、今までと違う、都心に民間資金を集中して投資したことで、都市再生が進み、都心居住人口が増え、都市機能の更新もかつてないスピードで進みました。規制緩和によって、J-REITという不動産証券化商品も02年からスタートしました。不動産大手企業ほどバブル期のバランスシート修復は大変でしたが、新築マンションブームで都心地価の高騰、資産価値の上昇に繋がるという玉突き復活がなされました。ところが、地価が上がりだすと、日本の場合はぶっ叩く、ひがみと妬みの社会意識が再現してしまう。金持ち冷遇でお金持ちは海外に出て行かなければならなくなる。ほかの国は貧乏人が海外に出て行くのですが、日本は逆です。夕張支援心情に現れるような地方再生というやさしい政策、実態はバラマキ政策が浮上します。小泉内閣の最後に、都市再生本部が地域再生本部に変わったのをきっかけにまたまた都市政策が逆転してしまいました。新マンション時代はそのころに終わりました。

た。年金収入、無収入、後期高齢者率の高いところで地域再生事業は成り立ちません。収益還元どころではないからです。一方、新BIS規制、これは業種別に貸し出し総額・比率を規制するというとんでもない国際総量規制です。不動産業向け融資は、総貸し出しのグロス何%以下に収めなさいという強請総量規制です。不動産業向け融資はサービス業、ファンド向け融資も合わせて、3、4年前からかなり増えてきています。実質的な不動産業向け融資は、バブル期の融資を超えているはずですが、そこに目に見えぬ選別融資が再び行われるようになりました。中小不動産業向け融資が貸し剥がされ、大手企業に偏った融資に向っています。こうして中小業者が多いマンション業界全体の高度成長、新マンション時代が2年前、06年を画して残念ながら終わってしまいました。新制度、新法、新税制改正とかというのは嘘っぽい政策で、必ず結果は増税と規制強化に繋がることになってしまうようです。

#### ■都心再回帰

さて、これからどうなるか、都心回避が売れ行きを悪化させたのですから、その逆しか正しい方策はありません。キーワードは都心再回帰です。これをきっかけにマーケットを喚起することを提唱いたします。そのきっかけとなる仕掛けネタは幾らでもあります。16、17、18ページに超大規模マンション計画一覧表があります。都心部でこれから新規に発売する物件がたくさん見当たります。黒丸は昨年からの発売中と賃貸の物件です。二重丸が今年から新規発売する物件です。港南、麻布、赤坂、西新宿、豊洲、大崎、五反田、中目黒、大橋、二子玉川、池袋、常盤台、金町などで1万戸以上の大規模都心物件が建設中です。これらが、短期間に完売すれば、都心マンションの人气が再び高まること必定であります。逆に、売れ残り、値下げなどとなったら、本格的なマンション不況が到来することになります。そのためにも、利益率を抑えて、一発必勝でそれぞれ早期完売を狙って頂きたいものです。マンション市場再復活のために、需要を喚起するセールスプロモーションを協調、共同でやってもらいたいものです。このリストの物件がマンション市況を牽引すること、間違いありません。結果は来年報告することいたします。

#### ■増え続ける超高層マンション

一方、14、15ページに全国の超高層マンション計画が

載っています。首都圏で昨年に完成した超高層マンションは75棟、2万3868戸ありました。今年も3万戸近い完成が見込まれ、来年以降も2万戸台の超高層マンション計画があります。この超高層マンションの立地の7割は都区部ですから、超高層マンションの売れ行き次第では、全体の売れ行きを30%分引き上げる可能性があります。しかし逆の売れ行きを示すと、50%切れになります。是非とも都内の超高層マンションプロジェクトだけは、セールスプロモーション費を莫大に投じて、即日完売御礼を出せる売り方をしていただきたいものです。超高層マンションの発売予定物件を見ると、都心部に建築中の物件で、すぐにでも発売できるマンションが幾つもあります。人気を集めそうな物件は港南、麻布、赤坂、西新宿、豊洲、大崎、五反田、中目黒、大橋、池袋、常盤台、金町でしょう。なによりも完売第一の政策的価格設定、販売企画を実行していただきたい。一発必勝は不動産業界の掟です。ぜひとも火事場のセールスパワーを発揮していただきたい。また、今年は近畿圏の建設、販売が大阪市内を中心に大幅に増えて来ます。

#### ■提案価格という価格探り

それから、価格再調整の動きが出てきました。3月初旬の「東久留米ショック」の波紋が拡がり、近辺のエリアに影響を与え、また新築マンションの値下げ事例として広く報じられました。感心し、参考になったフレーズは、その物件チラシに「提案価格」と表示してあったことです。ユーザーの懐具合にあった価格を設定しました、ということです。まさに価格探りということでは、絶好の決めセリフとなっています。こうした「需要力探り」の自己犠牲型の投げ売り物件を、首都圏で20カ所ぐらい、そういった価格探りをすれば、どのくらいの取得力の人がその周辺にいるかということが検証できそうです。マンション価格の急上昇はユーザーから見れば空気が読めない、KY市況で、新価格とはマンション業界が自ら招いた、業界事情による価格設定です。そうした新価格物件は発売しないと売れ行きが判明しません。そういう価格探りができるのは今のうちです。全面的に売れなくなってからだと値下げ競争はもっと泥沼に陥ります。最近、売れ残り専門の買い取り会社が、新築未販売マンションを買い取って2、3割引の再販価格で販売するケースも出てきました。人の倒れた後に道あり、というようなマンション販売も一つのニュービジネスとなっています。こうなると、コスト積み上げによる新価格で先行して発売すると、売れ行きでは討ち死にしてしまうことになりま

すから、こういう販売下降期には後ろから着いていく戦術が裏道となります。それでは、どこまで逆新価格に戻すか、というと、需給論では02、03、04年時の底値レベルだということになります。ただし、そんな低価格での販売は赤字覚悟の投げ売りの換金物件となってしまいます。建築費は先程触れたように、一戸当たり2000万円前後ですから、3000万円台の価格は土地代が極めて低いエリアしか実現できません。そうした遠郊外部の低価格物件が人気のないことは既に販売事例で実証済みです。したがって、せいぜい近隣競合物件に比べて1割程低い、利益率の悪いことを覚悟の戦略価格で発売する事例が増えることになります。マンション業界は当分新価格競争が出来ず、逆新価格下の販売競争となります。価格基準の混乱が市況激変の一つです。

#### ■反都市化は過剰の反映

次に7番目、超性善説＝市場成熟化による分配論が「都市化」を阻む、についてです。周知のように、耐震偽装は建築設計、施工に携る建築界の知的退廃に起因する事件でした。その後の対策も建築界の知的劣化を露にする混乱が続いています。性善説による法規律が長らく続いたからだとして、今度は性悪説に転じて関連する建築士法の改正や瑕疵担保確保が制度化されました。しかし建築界にはまだまだ超性善説が罷り通っています。欧米諸国の極めて限られた地域の景観を紹介し、反都市化論に偏った思想・理論を翻訳してきたのが日本の建築学会ですが、彼らの仲間達が官公庁の箱物づくり、公共事業に参画して禄を食んでいます。最近はその公的設計コンペも少なくなって、ストック活用、景観保全、地球環境、サステイナブル社会、限界地域再生など、新たな仕事探しテーマで生き延びようとしております。住宅に関しても、住宅基本法を制定したばかりなのに、長期優良住宅促進法による長期化の性能基準が定められようとしています。またまた審議会と外郭団体がいくつも叢生しそうです。量的供給がとっくに終わって、住宅建設計画が不要になってしまったが故に、今度は住宅品質の基準づくりを始めています。これこそ住宅は一般消費財の商品ではない神聖なモノを建てるべきだという道徳説に拠っている政策です。住宅、マンションは商品物だからこそ、建物規模が違い、価格が変動し、デザインが重要であり、売れ残るのであり、住宅ローンビジネスが成立しているということを理解できていない。超性善説派である抵抗勢力、規制強化運動による反マンション化の動きを追ってみます。まず、①の反都市化、環境、景観、

日照、農業＝夕張、山古志支援ですが、察知していただきますように、これらのキャッチに心情移入している運動、団体は地球環境絶対主義思想で、その基本は重農思想です。破産した夕張市救済や山古志復興などにみられる地域救済はその根底に反都市意識が潜んでいます。それが②に根底で繋がり、反高層化＝反都市再生＝反都心居住＝反グローバルへと展開します。もちろん、根拠極めて不透明、恣意的な拙速判定による絶対高さ制限、緑化面積規制、ワンルーム規制、町内会規制など、入り口でのマンション建設規制、コストアップになります。そして③の市場競争の回避となり、それが住宅には定住すべきだとする、居住絶対主義の地域救済分配論となっています。この地域先住民思想及び都市居住回避思想が反マンション、反都市居住論に直結しております。小泉都市再生政策はこうした分散政策の失敗を踏まえて、再集積、再集中、再開発を促して成功しました。実は地方は生活水準が成熟して、これ以上過剰な投資が出来ないのに、高速道路必要論に代表される万年窮乏論が根強く残っています。勝手に石炭を掘り尽した夕張市などは補助金タカリの典型です。また、最近の年金、後期高齢者医療の問題も、日本人の不老長寿化が予想以上に進み、人生50年の短命化時代の制度設計とのズレによるものです。いずれも過剰を削るか経済成長を高めるかで解消するしかありません。それには、都市型のサービス産業で稼ぐことに帰結いたします。地方分散居住ではなく、都心居住に移住させるためのバックアップインフラが高層住宅化であります。それを徹底しない中途半端な分配政策が二地域居住共生です。もともと反マンション、反都市化運動は欲求が飽和、過剰となっているから出来るリアクションなのであります。こうした都市の稼ぎを分捕って行く動きにマンション業界人は怒らない。明和地所があれば苛められた国立市に賠償金を全額寄付してしまう優しい業界です。私だったら、最高裁で否定されたような誤審をした東京地裁の裁判長は弾劾裁判で資格喪失させ、前国立市長にはアメリカ人の弁護士を連れてきて賠償金を追徴したい。都心ストックが貧しいが故に新たな投資が可能だという、こんな近代都市構造の自明な驥足が分かっていない。

#### ■ これからの重大問題

8番目に入ります。十大問題としてではなく、これからの市況対策の重大問題として提唱してみます。市況の悪化が確実に起こっている時代に、マンション業界がやるべき戦術は、当面は目先だけの問題に全力投球せよ、

です。長期戦略はいらない。まずは完成在庫を処分することです。新規のマンション販売は、周辺の新規物件が売り出されてから、あるいは価格が決定してから、それよりも低い価格で、後ろからバッサリという戦略の後付価格で発売するのが一番リスクのない販売戦術になります。なによりも競合物件に勝つことが最優先です。潜在化した用地取得状況を探ると今後の供給戸数は増えそうです。もちろん売れ行きが良ければ即増えてきます。今需給とも止まっている市況ですが、建築確認の遅れの問題は先程お話ししたように知的劣化の問題ですから、これから慣性の法則が働き確認作業は準標準化することになるでしょう。ただし設備設計士の不足問題が新たに浮上ることになるでしょう。問題は、建築費の大幅アップです。まだまだ石油価格に正比例する値上がりが起こりそうです。こんな時こそ、衝動買いを誘引するブランド戦略が求められます。オリジナル企画を考えることです。全面的に建築コストが高くなり、分譲単価も高くなるのですから、団塊ジュニアの低所得者層にはもはや大量に買って頂けなくなります。5月の連休中にお客さんが増えたという現場もいくつか確かにありましたが、見に来ただけで、最終的にお金を出してくれるかどうかには繋がっていません。値下げ幅がどのくらいになるのか探られている状態です。つまり、新価格への反応が鈍く、その値下げ対応の横行による価格不信感が広がっています。この不信感は長く続きそうです。需要マインドが引き籠もってしまった。買わない条件を増幅させた都心回避地、周辺の築浅近隣物件に比べて圧縮された専有面積、設備を削ったローコスト建築などの品質低下も購入意欲を減退させています。それでもコンパクトマンションがこれから増えます。緊急避難で総額抑制型の低価格物件を出さざるを得ない。ただしそういう緊急避難的の物件は一瞬売れますが、都心部以外はたちまち売れなくなります。一方、営業セオリーのリセットをしなくてはなりません。インターネット、WEBでまず選択し、そして見た目選別への対応です。外観デザインや営業マンの容貌も見た目でお客が集まります。それから、個人情報に関連して、チラシを配ったら家宅進入罪で捕まるという監視社会になってきました。宅配中心のパワー営業も非常にやりにくくなっています。マンション発売は見た目、WEBでまずレビューしなくてはなりません。パワー営業の販社では社員の離職が信用不安につながっています。まさに時代は見た目セールスの時代になってきています。マンションはネットで選別する時代に激変しています。これからは長期の瑕疵担保保険制度も出来た。ほんの少しの瑕疵があったらすぐネットで訴えられる。改正建築

基準法に関しては新たな波乱要因があります。建築士法の改正で設備設計士の資格制度が制度化されたからです。設計士界では構造専門設計士よりも設備専門設計士が圧倒的に少ないため、またも確認行為が混乱することになるからです。現場裁量のノリシロが全く無くなって図面どおりのモノしかつけれない。そういう、性悪説、不寛容の時代になって、資格専門士同士のチェックはもっと厳格化するからです。新たな官製不況の火種にならなければよいのですが。サブプライムローン問題、ベースアップ率が低くボーナスが減っている、それから来期の企業業績がマイナスだというようなネガティブ情報が氾濫しています。不動産業界の三井不動産、三菱地所、住友不動産、野村不動産、東急不動産の大手5社の業績は来期も最高益を計上する予定であると発表しているのに、なかなか株価が上がってこないという奇妙キテレツな時価評価となっています。サブプライムローンの収束は、世界中の金融機関に奉加帳を回して、最後は公的國家資金を投入して一挙に片づけるでしょう。日本のように、いつまでも再建を待つような悠長なことはやらないと思います。これからもっと大損をしますから、日本の金融機関にも資本増強の奉加帳が回ってくるでしょうし、なりふり構わずマネーを集めて損切りをすることで収束するだろうと思います。アメリカ人の低所得者は、とりあえずタダで住宅に住めるといふ、そういう救済型で終わるでしょう。日本みたいに10年以上も資産デフレに苦しんだりしないでしょう。ノンリコース、あつけらかんの世界です。先行きは必ず上がるというのがアメリカ人の考え方です。世界の常識は借りたものは返さないが、日本人は律儀に返しますから大変なことだったのです。

#### ■新・新マンション時代へ

そこで、これからどうなるのかです。新・新マンション時代に向って、品質で選別可能な次世代型、グレード段違いの面白いマンションをぜひ造って欲しいものです。福田内閣は長期優良住宅法を提案しています。超長寿となった日本人と同じく、超長期に長生きできるような時代に対応したマンション作品を造っていただきたい。ただし、余り先走って完璧な重装備マンションを作りますと倒産します。高コストの超高価格マンションは売れないのです。徐々に試行作品として市場化することです。レジュメの「超高額」とは10億円以上です。「超高品質」とは300年です。「超・超高層」は100階です。「超耐久」は最低200年です。それから「極都心」というのは東京

23区内です。東京都心以外は建てないことです。マンション業界も自動車業界のように量的時代が終わったことを認識し、新・新マンション時代のパラダイム戦略に取り組まざるを得なくなってきました。さっさいった地殻変動による「激変！マンション市場」、そういう挑戦をしないと、当分、完成在庫増、販売競争、値下げ、行き詰り、倒産、淘汰という業界内の泥仕合を覚悟しなければなりません。超高額・高品質のプライベート向けのブランド商品をマンション業界各社が競いながら生み出すこと、が、新・新マンション時代のアスリート資格者となります。長時間のご清聴ありがとうございました。