

【第 153 回定期講演会 講演録】

日時:平成 22 年 5 月 20 日 (金)

会場:東海大学校友会館

「再起動するマンション市場」

-都心再回帰と再新価格化-

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

ただいまご紹介に預かりました不動産経済研究所の角田です。本日もたくさんの方にご聴講をいただき、誠にありがとうございます。毎年一回、土地総合研究所のこの定期講演会でマンション市場の動向につきましてお話しする機会を頂いております。ちなみに昨年は6月10日でした。演題は『迷走するマンション業界』でした。一昨年が『激変・2008年のマンション市場』で、激変から迷走へというテーマで昨年お話ししました。見事に昨今の迷走市況を見通していた、とまたも自慢する次第であります。マンション市況はまさしく迷走中の不振現象が続いています。一向に上向かない景気動向と同じように、1年前から最近まで供給減と販売不振の迷走市況が引き続いております。どうやらマンションマーケットは一番底ではなくて、住宅マーケット全体も同様ですが、一挙に二番底、三番底に落ち込んでしまっているのではないかと、体験知ではそんな感じがいたします。史上最悪の深刻な事態である、と受け止めないと、こんなに長期間、マンション着工戸数が1戸建て・建売に追い抜かれるようなテイタラクになってしまっていることは理解できません。資料の24、25ページ、東証の不動産業の株価指数と東証REIT指数を見ていただければ、一番底程度の落ち込みに収まっていないと理解して頂けると思います。ただしこうした脅しの市況解説は誰も言っておりません。現在の日本経済のデフレ不況は二番底にはなっ

ていない、三番底は来ない、とエコノミスト達は言っています。けれども、住宅業界はその程度の甘い景気判断ではなく、一挙に奈落の底に落ち込んでしまい、そのまま這いつくばっている状態です。自動車業界や輸出主体の製造業界は前年同期比で生産指数が大幅に上向いてきておりますが、その実態は一進一退の水面下の回復で、決して日本経済新聞が囃すような強い回復基調にはなっておりません。不動産業の株価指数、そしてJ-REIT指数、この主要指標の動きを見ましても迷走・底這い状態が続いています。本日はどうしたらマンション業界はこの最悪の迷走、低迷状態から抜け出せるか、というのがメインの表題です。

■「再起動する市場」の兆候

マンション市場の現況を解説いたします。新築マンション着工は昨年の1月から今年の3月まで15カ月間連続して前年同月比で大幅に減少しております。マンション業界は依然として供給を抑制、販売面も低迷・減速しています。しかしながら、さすがに好転の兆しが少しずつ出てきた、というのは皆さんも気が付いていると思います。半減状態を続けていたマンション着工、これが3月に前年同月比で、全国ベースですけれども4.3%減ということで、ようやく1桁台になってきています。首都圏を除いて、近畿圏は3月、中部圏は2月からプラスになっています。首都圏は未だに26.2%

減ですが、神奈川県が 15.1%増と先行的に動き出しましたので、これからは、4月からはきっと東京都もプラスになってくるのではないかと予測しています。そして5月から大規模物件が着工になれば本格的にマンション建設も急回復するだろう、というのが私の読みであります。それで本日のテーマ『再起動するマンション市場』という演題を付けたわけでありまして。ただ、テーマを提出するのがちょっと早かったので、後で考えたら、「マンション市場」と付けるよりも「マンション業界」のほうがピッタリするのではないかと、ちょっと反省しております。『再起動するマンション業界』として、市況の見通しの上方修正した根拠を本日はお話しして行きたいと思っております。巷間、分かり易い市況好転観測も増えています。「マンション販売現場に活気が戻ってきた」という記事、朝日新聞社発行の今週号のエアラ（5月24日号）で特集しております。『マンションやっと買い時』を巻頭で特集し、都心部マンションの争奪戦をレポートしています。そして第2弾で『インフレに強い不動産はどう買うか』という、いよいよあの朝日新聞も不動産広告が取れなくて、マンション広告を欲しいというミエミエの記事があります。そして5月17日火曜日には当社調べの4月期の新築マンション売れ行き調査が発表されております。これを見ましても売れ行き、在庫水準など主な販売指標は回復基調を示しております。首都圏のマンション発売は3カ月連続で2桁アップですし、これは2005年8月から10月期以来という連続の増加記録です。売れ行きは79.9%と、ほぼ8割。1月から好調の70%台突破が続き、特に3月は82.8%、都内の大型物件が順調に売れたことで2007年3月期以来、3年ぶりの80%台を超えております。売れ残り戸数は5,736戸で、2006年8月以来、44カ月ぶりの低水準、3年以上高水準の在庫が続いていましたが、6,000戸を下回っています。また完成在庫も4,149戸で2008年4月以来の少なさとなっております。次に5月18日付の日経新聞の1面に「大手7社のマンション供給計画は首都圏の売れ行きが回復したことで今年度は1割

増の計画をしている」ということが載っております。大手7社の2008、2009年度の供給戸数は合わせて2万5,000戸でしたが、それが2万7,400戸を供給するだろうという、上乘せの計画戸数が発表されています。直近のマンション業界では、金融危機の余波により、リファイナンス難で衰弱している中小業者が大幅に新規供給シェアを低めていますので、大手7社が頑張ってくれないと新規供給は増えません。「大手業者が動けば市場は活性化する」のはマンション市場回復の鉄則です。また、ゴールデンウィークには新規発売物件のモデルルームに、昨年を3割から5割上回るお客さんが来てくれた、という報せがあちらこちらから寄せられています。長谷工アーベストによる顧客マインド調査では、「回復感を感じるユーザーが2007年以前の水準まで増加した」というレポートが発表され、マンション市況回復に関するニュースが多くなっています。1年前、昨今の頃は販売低迷の入り口で、アウトレットマンション関連1色、値下げ、値引き、それから新興マンション業者の突然死の風評が流れ、マンション業界全体がリファイナンス難による先行き警戒心、不信感に襲われていました。どうやら景況感というのは上向きに一転したのではないかと、思われます。また今日（20日）の夕刊に「GDPの1-3月期、住宅投資が5期ぶりにプラスに転じた」というような経済統計ニュースが出ています。プラス幅は0.3%増です。ですが、どうもこの数値はおかしい。住宅着工が80万戸割れにまで落ち込んでいるのになぜ0.3%増えているのか。総戸数は減っているが、良質な大型住宅が増えているので住宅投資が増え、つまり優良住宅が増えたということでGDPがプラスになったということだ、といくぶん好意的に解釈しております。このようにマンション・住宅市況感が変わってきたのはどういった契機があったのか。そしてこの上向きの傾向、市況感が全面回復に繋がるのかどうか、という課題を、本日は主題としてお話しして行きたいと思っております。メインの課題に迫るために、私は必ず2つのキーワードを使って市況判断をしています。それは「都

心再帰」と「再新価格化」です。この基本トレンドを外れたマーケットの動きは必ず不況への道へ進む、ということをおの判断基準にしております。その最悪の事例が23ページの「破綻の類型」として纏めたデス・ノートになっております。私のこれまでの講演を何回かお聞きになった方には「いつもと同じキーワード」ですけれども、長い市況観察経験から見つけ出したオリジナルの法則性です。変化の激しい市場を予測するにはこういったキーワードにこだわる判断基準が必要です。金利政策、税制、需給など、それぞれショート・ポジションでは市況の乱高下の影響が現れますが、この2つのキーワードに勝る市況判断基準はいまだに見つかっておりません。

■昨年の「迷走」のダイジェスト

昨年の私の講演録は、「土地総合研究 2009 年夏号」に収録してあります。もちろん土地総合研究所のホームページでも読めますし、じっくりお読みになっていただければと思っています。意外と面白い、です。ところでパワーポイントを使った講演が面白くないのは皆さんご経験済みですから、今日は一つ眠らせない講演をいたしたいとリキンしております。ただし今回も初めてお聞きになる方も中にいらっしゃいますから、昨年の講演のダイジェストから入ってまいります。レジュメの表題の最初に「迷走するマンション業界」として昨年の講義のテキストを再掲してあります。マンション業界の迷走状態を「戦略なき経営で急成長」していた業者が破綻した、というキーワードで判定しております。23 ページに載っている、リファイナンス難で破綻したマンション開発会社の経営者に共通しているのは、供給計画が倍々の急成長計画を長期に亘って目論み、それに合わせるために即事業化できない未開発用地を大量に取得していたことです。それも首都圏近郊部以遠に供給の事業地域を拡げ、勢い余って海外にまで進出していたことなどです。また、不動産向けファンに依

存した1棟売りなどの流動化事業の売り上げも多くなっていました。そこに国内金融機関が不動産業向け融資の総量規制に向かい出し、これではメインバンクを持たず、突っ走っていた新興マンション業者が突然、連鎖的に破綻し、新規供給の急減に繋がってしまいました。どうやら不動産業に携わる経営者が事業ロマンを語り出しますと、或いは自前の企業経営高成長論を不動産事業で実現しようとし出すと、そこに落とし穴あり、です。そうしたジンクスがまだまだ生きているということもちゃんと警告しておりました。そして郊外立地での新規マンション供給増が始まり、案の定、その売れ行きが鈍化してしまいました。また破綻した業者の再販売物件、アウトレットマンションという鬼っ子的物件が多数リセールされていたにもかかわらず、マンション業界は特段の販促策をとりませんでした。特段の販促策というのは、アウトレットマンションと同じ失敗条件である価格が高く、立地が遠い物件が売れ残り始めたら、即タタキ売るしかないという、見切り千両をするべき動きまでには行き着かなかった、ということでもあります。一昨年の秋から昨年の春にかけて、これほど市況が急悪化に転じるとは想定出来なかったわけで、私なども「新新マンション価格」が発売される、これまでとは2割から5割高い、都心部のマンション価格は急上昇するだろうと見込んでおりました。けれども、やはり価格がハネ上がった分だけ売れ行きはダウンしてしまいました。デフレ景況の深化を読みきれませんでした。流通業界のようにブランド商品の割安、低価格志向のビジネスモデルを展開できなかったということです。マンション販売というのは、一旦悪くなりますと連鎖的に周辺の物件も一挙に悪くなる共倒れシンドローム現象が現れます。供給業者が「良いマンションだ」と思い込んでも、売れ行きが悪い物件が出ますと、それが伝播し、全域的な買い控えにつながってしまうのがマンションマーケットの動きの特徴です。アットという間にお客さんが消えてしまうという現象は、マンション市況の歴史の中では何回もあり、そういった悪い現象、今回もそ

うなって、一挙に二番底、三番底に落ち込んでしまいました。したがって思い切った脱出策、損切り処分策を決断すべき、だったのであります。しかし、絶好調な業績を創業以来続けて、急成長の成功体験に浸って突っ走っていた新興企業の経営者には、損切りに踏み切らざるをえない市況激変の怖さの経験がありませんでした。また、新興企業は余裕資金、新規調達資金、全てをマンション事業の先行用地取得に投じてしまい、運転現金が綱渡りの財務体質のままでした。金融機関からの突然のリファイナンス拒否通告で完成物件の建築費が調達できず、それが留めになりました。こうなると、建築会社の信認が得られず、次の新規物件の着工が大幅にズレ込んでいくことになります。それまでに積極的に入札で仕込んだ高値用地の保有、建設の延期、凍結、これがまた資金調達面でのネックになりました。こうして新規供給が出来ず、売れ行きも鈍ったまま、完成在庫率も高止まったまま、というのが昨年一年間の市況の概況です。マンション需要サイド、お客さんの購入意欲も急速に冷え込みました。特にアメリカ発のサブプライム・ローン問題という金融派生商品のデフォルトが明らかになるにつれて、ただでさえ保守的な民間金融機関は住宅ローン審査を厳格化してきました。お客さんも背伸びして高額な住宅ローンを借りなくなり、新規住宅ローン貸付額が急ダウンしました。この厳格化は勤続年数、年収、職業、会社規模などを格付けして書類審査し、絶対安全な所得クラスにしか新規の住宅ローンを貸し出さないというメガバンクもありました。デフレ不況の長期化で、平均的サラリーマン層の年収も年々低下しています。分譲価格が上がって、なおかつ場所が遠くなった新規マンションの魅力は当然落ち込んでしまいます。売れ残り物件の様子見て価格不信感も広がり購入意欲もだんだん萎んでしまう。その上、わずかに都心の高額物件を買っていた、年俸制の外資系企業の人たちが逃散してしまいました。億ションは昨年3月末に、ドタキャンが大量に発生しました。直接的には強気の供給競争が価格の上昇を呼び、販売の悪化に帰結

した、自縄自縛的なマーケットとなってしまったのが実状です。

■17年振りの落ち込み、史上最悪のビル不況

昨年のマンション市場の動向ですが、どうなっていたのか改めて纏めてみます。首都圏の新規供給は3万6,376戸で、これは17年ぶりの4万戸割れでした。バブル崩壊後の低迷期の市場規模に一挙に縮小してしまいました。後で説明いたします「新マンション時代」以前の市場規模に戻ってしまいました。売れ行き率の年平均は69.7%、大型物件の少戸数分割発売で何とか契約率は70%近くを保っていましたが、実際は表面を繕っているといってもいい低水準の売れ行き率でした。2007年からの3年間、70%割れが続いています。マンション販売率はおおよそ初月に7割以上にならないとその物件は完成時までに完売しません。それから売れ残り戸数は2009年1月末から各月末現在で1万戸を下回ってきましたが、新規供給戸数を絞った結果で、年間の総販売戸数は4万1,414戸に留まり、これも17年ぶりの低水準でした。価格は4,535万円、1㎡単価64.2万円、前年の4,775万円、65.0万円に比べまして5%、240万円、1㎡単価で1.2%、0.8万円、それぞれ値下がりしております。立地条件が遠くなっておりますから、それを反映した価格推移でした。2008年に値上がり過ぎたことの価格調整でもあります。ただし、2008年のマンション着工は、2007年に比べて増えていました。その増加分の発売されるべきマンションがどこへ消えたのか。どうやら建設計画自体の先送り、建設途中で止めた、或いは発売の中止、というように迷走物件や未発売在庫状態になっているものと推察しています。もちろん破綻企業の未完成物件もほとんどが建設中断しています。マンションの商品企画では、ローコストマンション、エコ仕様が増えています。瑕疵担保保険、長期優良住宅認定も始まりました。政策面では住宅ローン減税、生前贈与非課税枠の拡大、住宅金融支援

機構の100%融資、日本政策投資銀行の事業者向け特別融資などがありました。

昨年の講演の最後に、新築ビル市況の急悪化が大変な問題になる、と警鐘していたことを覚えていた方もいらっしゃると思います。まさにビル市況は大手業者間の大激戦となってきました。2003年次と様相が全く違って、新規に急増した床規模のテナント獲得競争が行われています。明らかにビル市況は本物の供給過剰時代に入り、これまでにない需給市況になっています。2003年に比べて新築ビル供給の床面積が大幅に膨らんでいます。テナント争奪戦は、局地戦レベルではなく、首都圏全体に広がっていますから、そう簡単には終わらないだろうと、見込んでいます。今年はマンション営業担当よりもビル営業担当のほうが大変になる、と思います。向こう3年ぐらいは走り続けなければならないでしょう。今後も大手町の連鎖型開発、AIGビルを始め、都心部の大型再開発ビルの建設はそう急には止まらない、という動きです。テナント優位の賃料改定、引き抜き、フリーレントが増え、ビルの収益率は悪化することになります。マンション業界は、「ピンチの後に大ピンチあり」を覚悟せよということでした。ビル事業も同じトレンドになって行くでしょう。マンション市場では供給激減後は販売回復へ、という楽観的な見通しがいつも出てきます。しかし中小業者の新規供給の急回復には困難が続き、売れ行きも急には好転しないだろうと断じていました。こういう市況激変の時代には事業リセット、つまり「再新価格」のサプライズ物件をできるだけ早くに発売することだ。そして基礎的な需要者サイド志向である都心居住、即ち都心再帰型の物件を増やすことだ、という、捨て台詞的な経験則を提唱しておりました。つまり、今日のテーマであります、「再起動するマンション市場」という課題の核心は、「都心再帰型の立地と再新価格にリセットすれば大丈夫だ」ということでもあります。それでは本題に入ります。

■特異な時代だった“新マンション時代”

まずは「特異な時代だった“新マンション時代”」から始めます。「新マンション時代」という時代区分の規定は、確かかつてこの講演会で初めてお話した、私の造語です。マンション史としての時代区分、その特異性の時代規定でした。バブル経済崩壊後の後遺症を脱して、マンション・セクターだけが供給倍増、格安のリストラ土地の放出に便乗して独走いたしました。具体的には4ページのマンション着工数の動向で分かりますように、1994年から2008年の15年間を「新マンション時代」と規定しております。まさに不良不動産資産を再生した黄金の15年間でした。この間のマンション着工数は全国で約306万戸に上ります。年平均で20万戸超、首都圏がそのうちの52%の159万戸、年平均で10万戸超という着工が行われ、首都圏の発売ペースは8万戸という時代でした。販売率も年間平均で80%を超えた年が3年、悪くても70%台でした。これだけの大量供給があっても、年末在庫が1万戸を超えていたのが、1995年、98年、2002年、07年、08年の5回で、最多在庫は08年末の1万2,427戸でした。これがいかに過去のマンションマーケットの動きに比べて、もの凄い時代であったのかは12ページの「市況総括表」を再確認していただければ、すごい団塊状の絶好調の数字となっています。少しはその時のお客を残しておきたかった、と思われませんが、過去を振り返るようなことはこのマンション業界ではいたしません。マンション価格は1994年が4,409万円、68.2万円で、2006年には4,200万円、55.5万円に下がっています。これだけ供給が多く、売れ行きが良くても長期的に価格は上がりませんでした。これもオイルショック時と違った特異的な現象でした。2008年に戸当たり4,775万円まで上昇しましたが、㎡単価の平均値は94年次の単価を下回った65万円にとどまっています。実体的には大幅には上がってはおりません。デフレ不況で購入者の所得が下がっていることが、相対的にマンション価格が上がった、という認識に繋がっている、と

思われます。9ページの細かい地域別の分譲単価推移表を、よく見ますと、23区内の平均㎡単価は2007年、08年が85.0万円で、これは1994年次の価格単価の85.8万円を上回っています。特に港区、新宿区、文京区、品川区、目黒区、世田谷区、渋谷区、杉並区、豊島区は上昇しています。やはりブランド地区はそう長くは下がり続けていません。それに比べまして東部下町、隣接3県エリアは分譲単価が依然として上がっていません。首都圏全域で見ますと価格回復力は弱いままで。それから立地の都心回帰の動きも明確に現れています。首都圏の着工159万戸のうち東京都の着工は81万2,000戸、全体の51.1%でした。神奈川県はその半分で39万6,000戸、埼玉県が18万8,000戸、千葉県は18万6,000戸、郊外化の時代ではありませんでした。東京都のマンションの供給が絶対的に増えていた時代でした。新マンション時代というのは大量供給が成功し、絶好調な売れ行きを示し、そして価格上昇無し、立地も都心化していました。都心の地価が劇落し、法人の社宅用地、工場が次々と売却されたことがこうした特異性の時代となっていました。バブル期までの旧マンション時代のような郊外増勢の供給動向とは明らかに違った特異性が見られました。

■シャットダウンした新マンション時代

しかし、そこに攪乱要因となった市場外部からの不動産向けファンド、秃げ鷹ファンドによるノンリコースローン投資、特需となった不動産証券化ビジネスが参入してまいりました。大量供給、販売率上昇の真っ最中に投資ファンドが入ってきて、賃貸収益狙いの1棟買い、流動化物件を積極的に取得、新興企業がそれに便乗した供給倍増計画を図り、突っ走ってしまいました。J-REIT保有の賃貸マンションは、築20年を含めまして6万3,000戸ぐらいです。プライベートファンド保有の賃貸マンションは10万戸で、合わせて16万戸ぐらいで、たった1年分の着工分にしかありません。

半分以上はワンルームですから、いかに実需マーケットがこういった投資マネーでかく乱されたか。それが突発的なリーマンショックに襲われ、新興企業のリファイナンス難に繋がり、大量供給、大量販売の新マンション時代もこれで終わりました。新マンション時代が終わったことを「シャットダウン」と市況区分を画しました。絶好調需給からマンション市況史上でも最悪ともなる大不況時代になって、これまでのパソコンによる予定調和的な市況判断数値が一举にすっ飛んでしまったということの意味しています。3ページの住宅着工データに見られるように、昨年住宅着工は全体で77万5,277戸、前年度より26万3,903戸も減って45年ぶりに80万戸を割り込みました。45年前というのは実は住宅不足時代の最後の時代、そこまで市場規模が縮小、逆戻りしてしまったことです。住宅建設史を見ますと、世帯数を越えた住宅ストックが存在するという大きなニュースになったのが昭和43年の住宅調査でした。それが41年前です。ですから、東京オリンピック直後の高度成長期以前に落ち込んだことは、一番底どころではなくて、二、三番底のブラックホールに落ち込んだと表現してもいいのではないかと先ほど私は断言しています。昨年、減少したセクター別の着工戸数では、持ち家が2万3,000戸減、貸家が13万3,000戸減、分譲住宅が10万9,000戸減ですが、しかしながら何とそのうち一戸建ては1万2,000戸しか減っていません。マンションが9万7,000戸減ってしまっています。半値8掛けに激減した着工になっています。建築基準法の厳格化による影響が大きかった2007年度の前年度比の減少は8万2,000戸ですから、市況悪化による落ち込みによる減少のほうが大幅です。それも確認厳格後の2008年度には3.1%増と盛り返しています。そして分譲住宅の中でマンションに比べた戸建てのシェアは58.8%になります。これもサプライズ現象の一つであります。まさか長い住宅建設史上で、分譲戸建てに分譲マンション建設が抜かれるという逆転現象は予想もしませんでした。マンション業界が意気消沈しているのは十分理解で

きることです。分譲住宅と言ったら当然のことに分譲マンションでしたが、今や1戸建て、建売り住宅を買うお客さんのほうが増えてしまった。マンションは住宅建設不振の主犯になってしまいました。この不況下でも意外と持ち家、それから建売住宅市場はしっかり動いているようです。

■地方の終わりと東京の再生

もっとも住宅市場から見て象徴的なことは、いよいよ地方経済に本当に活力がなくなり、駄目になっていることです。地方の時代がやって来るような政治的主張が嘘言（ウソゴト）だ、ということがマンション着工からも裏付けられます。昨年度にマンション着工が1戸も無かったのが8県もあります。それは青森、岩手、福島、石川、山梨、岐阜、島根、佐賀です。地方都市域で新築マンションが売れなくなったことは穴吹工務店ショックに凝縮されます。穴吹工務店がマンション建設を出来なくなったら、その地域から新築マンションが無くなってしまいました。今は各地方都市に完成在庫が少しあるぐらいというマーケット消滅となっています。こういった新築マンションが建たないエリアは高齢化が激しく、人口流出、夕張市現象そのもので、ますます衰弱するばかりです。それに比べて、東京都の人口は14年連続で増えています。やはり「新マンション時代」のマンション増の成果で東京都心の人口が増えています。このことは牽強付会的ではありません。東京の人口は、ご存知のとおり1994年と1995年だけが前年比で減りましたが、あとは戦後ずっと増え続けています。94、95年には東京都は減りましたが、近隣3県は増え、東京圏としては増えています。当時の東京の人口は1,160万人で、今年の3月で1,300万人も住んでいます。140万人、ちょうど年10万人ずつ東京人が増えています。やむをえず帰郷した人もおられますが、それ以上に元気な人たちが東京に集まってきています。23区内は787万人から850万人に増えています。したがって子供

も高齢者も働く人も増えていることになります。少子高齢化対策は東京特区に全てを集積させ、強くして、東京の人口を増やし続ける、というのが正しい解答となります。人口減少と高齢化の問題を解決するには東京にどんどん人々が集まれば解決する、という歴史的な証拠がすぐ目の前に示されているのです。新マンション時代こそ、高齢化と人口減少を解決する大きな問題解決キーワードでありました。さらにご存知のとおり、新マンション時代は都心回帰型のマンションの激増、それからあれだけ都心に立地回帰しても価格が上がらなかった。それに倣って東京特区開発でいかに多くの人を増やすか、これこそを新成長戦略とするべきです。それが分散などという逆のことをやっている。最近の民主党の政策、自民党も同じようなものですが、相変わらず「地方の時代」とか「過密の解消」を謳っております。つまりは地方の限界集落を大事にしましょう、という空論のオンパレードです。でもそんな数人ほどがしがみついている完全高齢者地域を援助、保護しても将来世代への収益還元はゼロどころかマイナスです。現役の人たちが生きて、働いて、稼げる場所を増やすことが経済成長に繋がるのは自明なことです。政界では負担財源なしの空疎な空論が依然として跋扈しています。「特区東京」という解決事例、14年間人口が増え続け、なおかつまだ衰弱していないのですから、このことこそ正しい解であります。

■建売が元気、マンションはジंकス通り

本論に戻ります。分譲住宅全体の3月の着工は16カ月ぶりに増加しています。ただしこれも一戸建てが大幅に増加したからです。中でも建売住宅は1都3県で昨年12月から4カ月連続で大きく増えています。特に3月は前年同月比で43.2%増えています。従って、パワービルダーと言われる低価格中心の建売業者は今、とても元気になっています。用地取得に積極的で、低迷を続けているマンション業者よりも用地を高い価格で仕入れて

いるようです。新築マンションが減って、当面の競合相手がなくなったことで絶好調に売れているようです。建売事業の回転率も4カ月ほどに短縮となり、最近では3ヶ月近い高速回転をしている急成長業者も出ています。千葉県に分譲住宅の着工は3カ月間で2,729戸でしたが、その83.2%、2,270戸が一戸建て建売住宅です。マンション着工は、寂しい限りで、1月407戸、2月52戸、3月ゼロで、僅か計459戸、前年同期比75.6%減、まだまだ大きく減り続けております。千葉県ではまだ完成マンションの在庫処理が終わっていないようです。それでも4月、5月には大型物件が少しずつ着工される見込みで、昨年までの完成物件はここで叩き売らないと、新規物件にますますお客さんが集まってしまうでしょう。不動産市況というのは改めて繰り返しますが、市況の回復には昔から順番がありまして、中古マンション、それから建売、新築マンションの順にマーケットが回復するというのが鉄則トレンドです。2番目の建売市場の回復が今、進行中ですので、マンション市況の回復はまもなく、と予測できます。そろそろ新規のマンション用地を仕入れてもよい時期でしょう。マンション着工は3月を境に少しずつ減少幅が縮小しています。東京都の着工、これがまもなく増えてくる見込みです。「神奈川県が元気になったから次は東京」、「地価は西から上がる」というのが不動産市況の経験則です。しかしながら、今回も首都圏の東側方面（千葉、埼玉、茨城）の地価が上がって終わり、というジグザグに見事に嵌りました。当面のマンション市場における最大課題は分譲価格で、意外と下がっていないことです。当社のデータでは1月から4月期の価格は4,736万円で、全エリアでの㎡単価は66万3,000円、前年同期の分譲単価よりも上昇しています。モノミナ、安くなければ売れないという最近の消費者行動志向にもかかわらず、マンション価格は逆に高くなっています。デフレ型マーケットと真逆の動きです。立地比率はさすがに都心に近くなっていますがそれだけでは説明できません。大手業者による都心部物件や高額マンションの発売が

増えてきている、こともマンション価格の下方硬直性となって現れていると分析しております。

■大手業者のシェアが高くなっている

21 ページの事業主別のランキングを見ますと、これは全国ベースですが、2009年の上位20社の合計が3万9,268戸、全発売戸数7万9,595戸の49.3%で、上位20社で約半分となっています。その前の2008年が42.9%、そして2007年以前は40%弱です。つまり、新興企業が元気な時代は大体40%が大手のシェアでした。それが半分に増加しています。10%近い増加になっています。22 ページの業者数推移表でわかりますように、首都圏では2008年、2009年の2年間で117社もがマンション事業から撤退しています。この5年間で半減です。マンション業界ではいかに激しい淘汰、選別があったか、智恵と販売力と資金調達パワーが、そして機敏な決断動きが必要であったか、熾烈な栄枯盛衰、選別淘汰状況が伺えるランク表です。こんなに怖い業界ですが、これからの新しい人たち、怖い物知らず、冒険に挑戦する平成生まれに新参入を期待しております。競争無き市場は再生しないからです。最新の今年2010年3月期の決算時の大手企業の供給戸数と完成在庫は、三井不動産が供給4,651戸、完成在庫872戸、三菱地所・藤和不動産合同で供給5,600戸、完成在庫1,103戸、そのうち藤和不動産807戸、それから住友不動産が供給4,918戸、在庫1,198戸、東急不動産が供給1,810戸、在庫372戸、野村不動産が供給4,111戸、在庫535戸、東京建物が供給2,738戸、在庫499戸、大京が供給5,559戸、在庫505戸になっております。この大手8社の供給戸数が2万9,387戸、完成在庫は1,841戸で完成在庫率は19.6%となります。意外と大手の完成在庫率も高いことがわかります。つまり大手のマンション販売も格別に良くなかった、ということです。マンション事業の利益率は良くて20%前後ですから、大手でもそれほど儲からなくなった。それだけの事業リ

スクがあっても全国で20万戸着工という、すごい時代がありました。

■マンション建築費は高止まり

マンション建築費の動向に入ります。昨年と同じ建築費データですが、昨年の10月から今年の3月までの6カ月で100戸以上の着工物件の建築費を抽出いたしました。全体で29棟、延べ7,281戸、これはこの期間のマンション着工1万7,698戸の41.1%に相当します。昨年同期は58棟、1万6,224戸でしたから、シェアは増えておりますけれども、総戸数は半分以下です。その1戸あたりの平均建築費は2,136万円、坪単価79万9,000円です。昨年は2,159万円、坪78万8,000円でしたから戸当たり23万円、坪単価では1万1,000円の上昇となっています。その中の超高層物件を抜き出して計算しましたら、20階以上は7棟、延べ2,890戸、その建築費が2,853万円、坪単価99万4,000円。同じように前年が2,861万円、坪単価88万7,000円でしたから、戸当たり8万円、坪10万7,000円上昇しております。中高層の19階建て以下のマンションは22棟、3,395戸あり、その建築費が2,155万円、坪単価65万7,000円。前年が1,987万円、坪単価64万9,000円でしたから、戸当たり168万円、坪8,000円のアップです。ということで、この不況期であっても、意外とマンションの建築コストは下がっておりません。建築費が下がっているというニュースが結構囁かれていたのですが、全然下がっていないというのが実状です。従ってマンション価格はこれからもそう下がらないだろうということになります。強気のゼネコンとのネゴシエーションがますます大変になるということでもあります。こういう高止まっている建築コストで中小業者が発注するのは、与信、資金手当てが大変ですから、ますます大手のシェアが増えてくだろうということになります。

■超高層計画、345棟11万3782戸

次の話題に入ります。13から14ページに超高層マンションの昨年と同じ当社のデータがあります。全国で超高層マンションの完成予定は2010年が106棟、延べ2万9,502戸、2011年が78棟2万4,498戸、2012年が64棟2万1,793戸、2013年が50棟1万7,634戸、2014年以降が47棟2万0,355戸、全国で345棟11万3,782戸が計画されています。2007年から09年の完成戸数は3万戸台で、大量供給のピークは過ぎたようですが、首都圏ではまだ年間2万戸近い建設計画があります。地価再下落による都心再回帰基調に乗って、再び再開発機運が盛り上がり超高層計画が再復活しています。再度の地価下落は再開発を推し進める重要なキープポイントになります。都心駅前再開発の進捗によって超高層マンションがこれからもどんどん建ちます。東京の国際競争力が強くなるためにはこういった都心型の超高層マンションが増えて、その集積効果に期待しなければなりません。それから今年中に新しく発売される大型物件を15、16ページにリスト化しております。15ページは今年中に新規発売を予定している物件で、☆印物件のプレ広告はもう出ております。上半期に集中していますが、下半期の物件もかなりあります。5月までに発売された物件は完売必勝の戦略的な価格を当然付けています。この1万8,342戸は短期決戦で売り切る、という覚悟での販売戦略で取り組まないと、すぐさま16ページの超大規模マンション群が次々と追いかけてきます。この表の中で3月、4月、5月に新規に発売した物件は売れ行きが良かったという事例が増えていきます。確かに「昨年に比べてお客さんの反応が違ってきた。歩留まり率も高くなった」という報告が結構聞かれます。それから都市再生絡みの大型開発事業が合計で4万5,604戸あります。これは首都圏の1年間分の供給に匹敵する戸数です。15ページに今年予定されている大規模新規物件よりも16ページの超大規模物件、延べ4万5,604戸のほうが販売に難儀しそうです。16ページの超大規模マンション計画です。

が、実は56物件のうち40物件ぐらい、戸数にして約3万戸は今年下半期に着工する計画です。この基礎データがありましたから、マンションマーケットは再起動し始めるのではないかと、ということで本日のテーマにした次第です。

■需要の変化と団塊ジュニア依存

こうした主要物件が人気を集め、短期に完売しなければ、首都圏のマンション潜在需要は終わってしまうだろう、というほどのインパクト性のある物件です。東京圏から元気な企業、アスリート達を逃がさない為にも新マンション企画が求められます。団塊ジュニア主体だったこれまでのファミリー全面依存ユーザー層依存から訣別し、大量の新しい都心志向の複層型客層を顕在化させることにマンション事業戦略を定めなければなりません。特にこれからは、大規模な画一的団地に好んで住むような標準ファミリー層は少なくなります。都心志向の客層はとりわけ「違った住み方をしたい」という選択が多くなります。外国人も増えます。新マンション時代までに残っていた均一的な年収層、4人家族層はだんだん少なくなります。多層化、多様化したユーザーを惹きつける絶好の契機で、特化したマーケット・インにマンション業界は挑まなければなりません。ユニクロ、ニトリ、マックというような低価格層は都心マンション販売では訴求対象とはなりません。マンション・住宅不足時代の企画、販売戦術は完全に終わりました。これまでは実需要が大量に存在していました。しかしこれからは選択的的需要に応える企画商品しか売れなくなります。名づけて「新都心型需要」です。昨年のマンションの購入者の平均像は17、18、19ページに長谷工アーベストの購入者データがあります。中心となっている団塊ジュニア、団塊ジュニアネクスト、これは30代ですが54.3%です。あとの46%は年齢層も多層細分化してきています。したがってこれまでは一番層が厚い30代のファミリー層に絞ったマンションの売れ行きが一番確実

でした。購入価格は2007年3927万円、2008年3959万円、2009年3977万円と横ばいでした。しかし自己資金は2007年の890万円だったのが、2008年は764万円、2009年は781万円に少なくなっています。マンション単価が底値だった2001年、2002年頃の自己資金額に近くなっています。そこにマンション価格の最近の上昇に追い付いていけない取得力の減退の動きが伺えます。総額3400万円から3600万円であつたら売れ行きも回復するというデータです。団塊ジュニア世代が30代後半になってきていますが、自己資金は僅かしか増えていません。これからも増えないでしょうから、生前贈与枠の拡大、住宅金融支援機構の特別全額融資というカンフル策で凌ぐこととなります。しかしそれは一過性で、将来の需要の先取りですから、総需要の拡大にはなりません。団塊ジュニア層のファミリー以外に、これからはシングルからシルバー、投資層まで、複層・多重層をターゲットにしないと都心型マンションは完売しなくなるでしょう。

■今年は昨年よりも増える

首都圏の今年の新規発売見込みは4万3,000戸、昨年よりも約7,000戸増えるだろうと見込んでおります。地域別には23区内が2万500戸、都下が3,500戸、神奈川県1万戸、埼玉県4,500戸、千葉県4,500戸となります。1月から4月の総発売は1万1,262戸で、計画目標達成率は26.2%、東京都区部、神奈川県、千葉県は当社が見込んだ計画どおりの発売になっておりません。また大手系の発売もまだ拍車がかかっていません。昨年年度の総販売計画延べ戸数は約30万6000戸（各月の発売された物件の総計画戸数を月毎に集計、年ベースにしたもの）に対して発売率は11.9%でした（実発売戸数は3万6376戸）。本年は4月までの実績ですが、約10万9000戸に対して発売率は10.3%とさらに落ちてしまっています。（実発売数1万1262戸）。このまま大手の発売が下期に大きく増えないとすると、当初見込みの4万戸突破は難しく

なります。当社調査部のデータによれば、実発売率は昨年1月から4月は12.5%でした。今年4月までの実績はそれよりも2.2%低い10.3%です。果たして売れ行きが全面的に回復しているのか、まだ実発売率データでは確認できていません。大手業者の計画シェアは増えていますが、発売率は増えていません。下半期には上半期を大幅に上回る18%ぐらいの発売率にならないと4万戸超えというのは高すぎる目標になってしまいます。首都圏市場で総販売計画延べ戸数計画の累積はどのくらいなのか、売れ残りを含めまして概算計算しますと、おおよそ30万戸から32万戸が計画され、発売、事業開始を目論んでいます。実発売率が昨年と同じ12%とすると約3万8,000戸になります。これが15%ぐらいにならないとマンション販売の勢いは出てきません。それで、大手系の発売実績シェアのこれまでの動きを見ますと、2005年から2007年については56%ぐらい、6割弱です。先ほど、全国ベースでお話ししましたが、首都圏では2008年が60.4%、昨年は全体の76.7%が大手系のマンションシェアでした。今年は1月から3月で6,500戸ですから80.7%が大手の物件となっています。こういう実態ですから、売れたよという事例報告は大手の新規物件に集中することになります。

■サプライズ物件の増加に期待

これからの市場見通しですが、久しぶりに即日完売するような低迷市況からの脱出インパクトとなるサプライズ物件がマーケットに投入されたことで、二番底、三番底に落ち込んでいたマンション販売もようやく浮上のきっかけが少し出てきました。ところで新しい住宅施策である長期優良住宅の認定戸数が発表されていますが、マンションははるかに一戸建ての認定数に抜かれています。3月末までの累計で5万7,103戸が認定されましたが、一戸建てが5万6,178戸で全体の98.4%、マンションは925戸、たった1.6%しかありません。

認定基準が高く、コスト面に響き販売価格も高くなりますから、マンションは急には増えていません。新興マンション業者が元気だったころはデザイナーマンション、100㎡マンション、超高級マンションなど、新奇とも言えるオリジナルな企画物件が次々と頻出しましたが、このところデザイン優先の冒険的企画は見当たらなくなりました。政策でもエコポイント、ローン減税、生前贈与額の拡大など、従来の政策の踏襲、延長策ばかりで、小泉内閣の「都市再生」のような骨太政策は見当たりません。そのピンポイント政策もどのくらいの政策成果があるのかという裏付けたデータはまだありません。ローン減税、低金利住宅ローンなども詳細な融資データが明らかになっていません。ようするに実態は不明です。どういう政策効果があったのかというような検証が是非必要です。ばら撒きをやりっ放しというのは、かき回して先延ばししていつのまにか曖昧になり、巨額の財政赤字が残ってしまいます。検証検査を行わないことが政策効果を曖昧としている、と思っています。

■住宅不足時代の促成住宅はストックにならず

既存ストック活用と言うならば、まずは建物の耐久性の確保でしょう。とりわけ高強度コンクリート採用による耐震、免震関連です。建物の質を担保する基礎技術だからです。なぜならばストック活用というならば最初から住宅、マンションは良質堅牢な建物を造らなくては駄目だからです。これまでの分譲住宅のようなチャチな間に合わせた住宅を作り続けてもストックにはなりません。もちろん持家も仮設・安普請の時代ではありません。従って今、取り掛かるべきストック重視の具体的政策は、脆弱なるストックをブツ壊して、良質なストックに建て変えることを推奨することでしょう。急げば回れです。私などは耐震性に欠ける中古住宅の一部分を改装、改築するよりも、減築となったとしても新築の住宅に住むほうを選びます。他人の造った住宅に移り住んで何の面白み

があるのでしょう。自己資金も少ない、間に合わせのマイホームなどは良きストックとしては残りません。「中古が活性化しないのはストック活用促進税制がないから」とか、「履歴が明らかでない」とかが、中古流通件数が少ない理由ではありません。情報などはブラックのほうがリスクは大きいという投資の常識です。あまり明らかになると情報格差に便乗した投資ビジネスは成り立ちません。住宅、不動産物件ほど品質格差がはっきりしている投資的商品はありません。つまり、商品としての住宅、住宅の商品化、こうした基礎常識がなければ住宅、不動産の商品化、流通は増えません。したがって住宅流通件数が少ないのは商品として魅力ある高品質住宅ストックが少ないからです。古びた公団住宅など、量的不足時代に大量供給された公共住宅さえも建替えしなければ、売買できなくなっています。だいたい、公的住宅とは住宅の絶対的不足時代に建設、分譲された促成住宅ですから、流動化つまり住替えを前提とした官給品なのです。ストックと評価できるような住宅商品ではなく、焼け跡時代が要請した仮設住宅でしかないものなのです。居住という既存益を持ったまま、居座っているような公的住宅住人は建替えを機に転居させるべきです。高齢化問題と居住にはなんの関係もありません。同時に平均的サラリーマンが長期住宅ローンで利率的に建て、買ったマイホームが耐久、耐震基準をクリアしているのはほんの僅かしかありません。実際、1,100万戸はレッドカード品質のまま、空家の800万戸を超えていますが、危険承知で住んでいます。こんな欠陥住宅がストックに換算されています。これこそストック過剰神話の戯言統計です。もともと住宅マーケットそのものは昭和43年から全国ベースでは過剰になりながらも年間100万戸以上の新築を造り続けてきました。過剰にならなかったのは大都市・東京にどんどん過剰分が集まってきたからで、大都市圏では慢性的に住宅不足、都市部に人が集まったことで住宅が足らなかったわけです。今、地方では壊したくても捨てきれない住宅がたくさんあります。利用

するにも古すぎて、遠く、コストもかかる。地方の自治体は固定資産税が入るからタダでも引き取らない。いろいろな神話がこの住宅マーケットにはまだ生きています。これから、お好みの商品性を取り入れた企画住宅、シングル、シルバー層向けのような需要限定化住宅が増えてきます。金持ちの高齢者層向けの住宅も、政策的介護住宅ではありません。居住性だけではなく多品種化、各種サービス付きでしないと住宅市場は活性化しません。つまり、貧弱ストック過剰市場のリセット、新マンション時代後は、これまでの住宅不足時代の住宅神話と完全に決別し、反定住化や嫌になったら即時に住み替え、つまり居住にこだわらない商品性を重視した住宅開発が増えることになるでしょう。住宅業界がユーザーに注文し、高品質に誘導することがストックとして残る時代です。そういう多様な商品住宅を開発、販売しなければ、軽薄なストック神話に捉われ、前向きな成長戦略、新参りが出てきません。「大手住宅会社は海外に出る」という mismatch 策になります。海外で外国人の住宅を良くして果たしてそれがわが国の成長政策になるのか。それとも貧弱なマイホームがそのまま流通もせず、朽ち果てるままでいいのか。危険なレッドカード住宅を建てた人たちの責任も追及し、取り壊しさせることから始めるべきでしょう。

■「再起動」の条件は後入れ先出し戦略

「マンション市場の再起動」の条件を探ってみます。住宅の過剰、満足化時代からの訣別、新新マンション供給がようやくこれからスタートします。中小業者にとっては新規金融調達が依然困難ですけれども、バブル後には外部からの新興勢力の参入がこのマンション業界には相次ぎました。これも新マンション時代の教訓でした。とりあえずは生き残る為に売れる物件を作って周囲のお客さんを取り込むことが先決な課題となります。まずは売れる事例をマンション業界が自ら示すこと

です。そのためにはコストをできるだけ下げた「後入れ先出し」戦略です。地価の低い用地を新規取得することから再スタートです。建築費は高止まりしていますが、売るためにはコストの引き下げ、もっとしぶとくゼネコンとの価格交渉力を発揮して頂くことです。進退自由のマンション業界ですから、いつかまたまた新興企業が参入してきますが、先手必勝もマンション市場の教えです。ところが、用地の入れ替えをするのに格好の材料だった、財務省による国有地の払い下げがつい4月までは大量に行われていたのですが、5月になりまして突如、どこからか国有財産の有効活用のために払い下げを止めた、とのとんでもない情報が流れ出てきました。土地を官僚達が活用したらロクな事にならないのは第三セクター、社会保険の簡ポの例などをご存知のとおりです。土地は商品ですから、国債並みの地代しか得られない土地でも民間はどうしたらそれ以上の収益を得るのかと事業競争します。そこに事業チャンスがありました。払い下げとなった官舎、寮跡地開発の都心マンションは即事業化出来たため、割安価格で、良く売れました。ところが、財務省は新成長戦略案の中に「官民協働して国有地活用をやりましょう」という一文を潜り込ませました。これこそ民間活力が生かされる不動産開発に官が介入する口実、新天下り機構と一緒に共調して不動産活用をやりましょうという狙いです。歳入補填のため国公有地を売却するという安倍内閣時代の閣議決定をないがしろにする、都心官舎の「官から官」への陰謀が進んでいます。これでは都心部の土地の流動化がストップします。都心の土地を持つマンション業者にとって国有地の供給が細りますから、周辺の都心地価はこれから高くなります。ところで販売戦術は、一昔前、マンション専門業者が元気な時は完全青田売りでした。ところが完成売りがこの業界を萎縮させてしまいました。完成物件ならセールスマニュアルで新人でも売れますから特別に鍛えられた営業力はいりませんでした。未完成の青田売りこそ説得力が必要で、マンション販売の源泉パワーが必要となります。新マンション

時代以前のパワー営業部に編成し直すことも販売活性化の備えとなります。

■急回復した建売のデフレ対応型商品

マンション建設の低迷が続いているのに、建売、戸建て人気がいち早く回復していることについて触れて置きます。住宅着工統計の分譲住宅分野でマンションが建売住宅戸数を上回ったのが1982年からです。それが2009年にはマンション7万6678戸、建売9万1255戸と28年ぶりの大逆転、今年に入ってから3月までですが建売シェアは53.6%、首都圏に限っても53.1%となっています。持家も3.8%増えています。したがってデフレ不況、リーマンショックの影響を一番受けたのが、マンション分譲部門、マンション業界ということになります。一昔前のキャッチコピーで表現すれば、ショートケーキハウス人気が根強い、とうことです。低価格のコンパクトな戸建て人気が復活しているようです。昨年の下期から絶好調の建売住宅業界です。衝動買いのお客さんはやはり「良いものよりも買える住宅を」求めています。大不況下でも庭付き1戸建てマイホーム願望は極めて健在です。確かにこれこそ住宅需要の原点回帰志向でした。ただし高額志向の住宅メーカーは依然、業績不振のままです。それに対し、低価格、狭小敷地物件専門のいわゆるパワービルダーの業績、供給量は急回復しています。デフレ時代にはデフレ型住宅が流行ります。果たしてそうしたコンパクト住宅がストックとなるのか。そのように問う原理主義的机上論は建築学会、建築家、住宅福祉論者達の空疎な理想論です。これらのミニ住宅も新築ですから建築確認を得て耐震、耐久基準は満たしております。ミニ開発住宅は地価下落に便乗した都心再回帰立地でもあり既存宅地を活用したれっきとした新築再建築住宅でもあります。大手マンション業者も分譲戸建ての供給を増やしそうです。マンション需要の再起動には1戸建てのマイホーム需要の拡大から再スタートのようです。30

年前の住宅不足時代の原点需給現象が再復活しています。マイホーム需要は都心部ではまだまだ潜在化しています。都心部での新築住宅増による住宅供給再活性化事業が成り立つ所以です。ということにならないと大都市・東京は衰弱してしまいます。ところで観光政策のなれの果てはギリシャです。努力しないで先人達の築いたストックに依存して怠けて滅びる典型国です。日本国では大臣、副大臣の出身地の京都、奈良だけが中国人観光客で繁盛すれば経済成長するものではありません。富士山のような低い山は世界中にいくらでもあり、こんな短い利根川もいくらでもあります。降雪地帯も温泉もいくらでもあります。ただし日本ではモノが不足している国からの観光客の購買力に期待した誘致活動をいたします、というのは民主党のアナクロニズムの新成長政策案への捨て台詞であります。

■新・新マンション時代とはストックの破壊から始まる

マンション市場が再起動して新・新マンション時代に向かう為には、住宅不足を前提とした時代に建てられた「緊急時住宅ストック」の商品性査定を行い、危険住宅を早急に除却することです。商品性規格に外れた、おそらく2,500万戸程度の既存ストックを破壊し、新築マンション、新築住宅に建て直しことです。同時に最優先で都心部を再開発、インフラを再整備、新都心・新住宅に投資を集中することです。過密こそ活力源、新築こそ成長源です。そうすれば自然派生的、敗戦時のままの都心部のインフラストック不足が明らかになってきます。都心市場ほど需要層が重層化して潜在化しており、都市再生に直結した面白い万能の住宅商品はマンション形態以外に無い、「ストックをリセットせよ」、これをまたしても我田引水的ですが本日の結論といたします。ご清聴ありがとうございました。