

## 講演録

第 170 回定期講演会 講演録

日時:平成 25 年 4 月 19 日 (金)

会場:東海大学校友会館

## 「アベノミクスとマンション市場 －新マンション時代の 20 年－」

株式会社 不動産経済研究所 取締役特別顧問 角田 勝司

### ■はじめに、今回で 20 回目の講演

ただ今ご紹介に与りました不動産経済研究所の角田です。恒例の講演を始めさせていただきますが、調べましたところ、今回の講演が 20 回目、何と 20 年連続になります。大学教授並みの連続講座をやっていたことになりまして、よくぞ続いたものだと自画自賛しております。今回は、20 年間の懐古も含めまして、「マンションの歴史と今後の市況動向」につきまして、持論を述べさせていただきますと思っております。本日もたくさんの方々にご聴講を頂き誠にありがとうございます。中には、有給休暇を申請してまでも駆け付けて来られたという方もいらっしゃるようで、感激といたしますか、緊張しております次第です。

例年、この講演会では、最初に前年の講演内容のダイジェストから始めております。どちらかと言えば、私の需給見通しは正しかったという、牽強付会の自慢話をさせて頂いてから、本題に入っていました。本日もレジュメの表題に、昨年 6 月 5 日の講演項目を開示しております。(講師本人・注・イントロ部分と後段の持論部分が特に面白い、です)

本日は、サブテーマの「新マンション時代の 20 年」から始めさせていただきます。平成マンション史の特異性ですが、マンション史上において最も大量供給が行われ、販売面でも長期間のブーム状態が続き、最高の黄金時代を経験した、語り易かった時代でありました。だからこそ、この講演会も 20 年間続いた、という思いがあります。幾つかのエピソードから始めさせていただきます。

### ■市況判断の鉄則は「現状有姿」

資料 35 ページから 37 ページに、当社発行の「日

刊不動産経済通信」で私の「通信週評」を再掲しております。私に与えられた役割は、「マンション市況の現状と今後の行方」、マンションの需給動向の変動を論じることでした。その評価につきましては、土地総合研究所のホームページに過去に話した 19 回の講演録が残されていますので、内容等の検証が出来ます。民間マンション市場の変遷、乱高下をどうウオッチしてきたのか、に興味のある方には、いつでもお読み頂けます。ただ、過去のマンション市況を振り返っても、これからの市況変化には全く役に立たないと思っています。現状有姿、これこそがマンション業界で生き残れる鉄則教訓であります。この鉄則はマンション市場だけではなく、全ての経済活動、市況判断に通じる鉄則でもあります。

### ■第 1 回目のテーマは「第 6 次マンションブーム」

第 1 回目の講演は 20 年前の平成 5 年 9 月 10 日、テーマが「第 6 次マンションブームについて」でした。資料の 31、32 ページに当時のレジュメを載せております。当時はバブル景気の後始末の時代、地価の大幅下落による不良資産をどうするのかという敗戦処理の混乱、まして、地価が大幅に下がっているにも関わらず、地価税が徴収され始めた、というようなアナクロ政策の時代でした。ちなみに、この土地総合研究所も、今後の地価の動向を監視・研究する目的で、官民共同の出捐により平成 4 年 3 月に設立された研究機関で、設立時は石原舜介明海大学教授が理事長、後に不動産協会専務となる河原崎守彦さんが専務理事でした。

稀有なことに、講演が始まった 93 年下期から、マンション新時代、第 6 次マンションブームが始

まります。空前の大量供給、大量販売時代に突入し、新規マンションが独走をし始めます。住宅着工の100万戸時代が終わろうとしている時代に、新築マンションだけが突如として倍増、年間20万戸も建てられ、それが2008年のリーマンショックまで続くとは、誰も予想しませんでした。元々ブームというのは短期的、一過性のマーケット現象なのですが、超長期的に新築マンションブームが続きまして。第1次から第5次までのマンションブームというのは、非常に短期的、循環的でした。明確な山と谷がありまして、経済指標的にも、右肩上がり、右肩下がりというようなマーケット指標の循環でした。通信週評にも書いていますように、マンション市況というのは、短期間に乱高下する特殊なマーケットでして、需給が転換すると予想もしない即日完売、反転すると在庫過剰となります。しかし、第6次マンションブームは、まさに量・質に相当する供給・販売が異次元の高位段階に入って、新規参入会社が活躍し、短期間に上場する新興企業がいくつも出現しました。まさしく、私がこの講演でネーミングしたように「新マンション時代」そのものでありました。

### ■草創期のマンション事例

マンション草創期の旧マンション時代史について少し話しておきます。先日、同潤会の「上野下アパート」76戸の再開発がオールディーズ風ニューズになっておりました。相変わらず壊すのはもったいないというトーンでした。しかし、入居者が長生きしても建物には老朽化という物理的、建築技術的寿命があります。戦前から戦後にかけて建築した3階建ての分譲アパートです。分譲マンション、建築技術としての中高層共同住宅の歴史は、同潤会が大正14年(1925年)に青山、向島、柳島、代官山などで建設し始めたのが最初とされています。耐火・耐震・RC造りの分譲アパートが都心で建てられました。それから今年88年、米寿です。共同高層住宅建物につきましては、長崎の軍艦島が初めてという研究もありますが、あれは社宅で、分譲建築物ではありません。ちなみに分譲マンションというのは、鉄筋・鉄骨造りの中高層共同分譲住宅と規定されており、賃貸マンションとは同じ建築構造の中高層共同住宅でも所有の形態が大きく異なります。また、アパートとマンションという概念も所有、非所有の違いで区分

しています。マンションは、約660万戸のストックがあります。これは全部階数・方位・面積が違って、一戸一戸所有者が違うという土地付きの私的所有物であります。

民間分譲マンションの第1号の資料が34ページにございます。昭和31年(1956年)1月に完成した「四ツ谷・コーポラス」が、今57年経っても健在です。法定耐用年数22年の一戸建てと、鉄筋造りのマンションは大きく劣化度が違います。当時の分譲要項がありますが、分譲会社は日本信販不動産部、後の信販コーポラス、現在の日本開発です。7階建て28戸の規模で、施工は佐藤工業です。現在A型(約75㎡)の家賃は、月15万円です。以前にもご紹介したことがありますが、分譲マンションの商品企画の原点が全て凝縮、先取りされて実現しているまさに先進的事例となっています。設備ではディスプレイポーターもあり、トイレも洋式です。建築設計技術ではA型の間取り、驚くのはメゾネットで、いつも感心しています。さらに、和室と洋室の選択は自由、インテリアのオーダーも承っているということで、オーダーメイドマンションの走りと言いますか、超先進的な事例です。これを見るたびに、マンションの設計企画というのは大して進歩していないのではないかと、思っています。信販会社が分譲したので、各種分割払い、今の住宅ローンも利用できますし、年利が12%ということに時代性が現れています。しかし、当時都市銀行がまだそのような住宅ローンをやっておられません。割賦販売の日本電建や殖産住宅が5年、10年の積み立て型割賦販売をしていましたが、住宅金融公庫はマンションには融資していません。価格が233万円、坪10万円、現在価格に比しますと4,500万円くらい。四ツ谷から徒歩圏ですから、意外と安かったのではないかと思います。

初期のマンションには、第一生命住宅(現在の相互住宅)が手掛けた武蔵小杉の社宅、分譲マンションがありました。また草創期には、現在の大手不動産各社はマンション分譲をしていませんでした。東急不動産が、その前年に代官山アパートメントを賃貸マンションとして運営を始めたくらいです。マンション分譲は、ベンチャー的パイオニア精神が始めました。その頃の資料をひっくり返してみますと、創業者が海外へ出掛けたついでに、アメリカやヨーロッ

パで高層建築物が一般向けに、区分所有で販売されているのをヒントに、分譲マンション事業を始めたオーナー経営者が多い。しかし当時の分譲会社は半分以下しか残っていません。会社は潰れてもマンションは残っている、冷徹な選別淘汰の論理が貫徹しています。アジアマンションの亜細亜住宅、中野ブロードウェイ、コープ原宿を手掛けた東京コープは短命でした。武蔵野マンションの永谷商事、レジデンスの秀和、マンションというネーミングにこだわりを持った中銀マンション、都市型ハイホームの角栄建設、コンパクトの国分建設等が分譲した個性的なデザインのマンションは堂々と健在であり、まだ再開発されていません。

### ■反マンション建設運動との戦い

一方、マンション建設の歴史は反マンション運動、つまり、反高層化勢力との戦いの歴史でもありました。日照権、景観、環境、人口の開発規制等、1976年の日影規制に繋がる日照権紛争が各地で起きました。また、武蔵野市では、市長が上下水道管をコンクリートで遮断するという事件があり、長い裁判で市長は有罪になりました。最近でも国立市のいちゃもん景観裁判があり、ヘンテコな裁判官も出現しましたが、罰金はいまだに払っていませんが当時の女性市長が有罪になっています。都内では、江東区の建設規制が5、6年前にありました。近年では先住既存権保護に便乗した高さ規制などと言う、反都市的の制度が持て囃されています。世界都市・東京には誰が知恵を付けるのか、不可思議な反時代的意識の先住民が蠢いているようです。通信週評に書きましたが、中央区に新しいマンションを建てると、1戸当たり100万円の開発協力金がこの11月から徴収されます。中央区にこれから住む新住民は100万円を場所代として供出しなければならなくなります。昨今は人口増加対策で援助や家賃補助する自治体が多くなったという事例が多いのに、中央区は人口が増えたらサービス仕事が増えるから場所代を先に納めろという、かつての団地拒否型の人口規制がまかり通っています。その代わりに少し容積を緩和してやるというおまげが付きますが、既存住民優先の行政です。中央区は、つい先日、人口がようやく回復してきたということを誇らしげに発表したにも関わらず、この人口規制は为什么呢。これでは中央区で2020年オリンピックを招致、開催

するのは無理であります。こういう理不尽さを一般紙はいっこうに報じないので、私が吠えるしかありません。マンション業者は行政と喧嘩するのは損だと黙して語らず、です。こうした短絡的な行政がまかり通る結果、どうい影響が起ころのか。

### ■建替えとは既存不適格問題だ

建て替えが問題となる根源は既存不適格に尽きます。都市計画の変更、日影規制、絶対高さ制限の導入が、既存の容積率を活用できなくしました。東京都内のマンション建替計画が潰え、耐震性の低いマンションが建ち続ける理由です。6月8日号の「東洋経済」の特集記事“マンション時限爆弾、老朽化にどう対応するか”を読んだ方は、建物の老朽化、入居者の高齢化、管理組合役員のなり手がいない、空室問題等、散々危機感を煽っていますけれども、買った人の所有者責任、居住者の自己責任というのが全く抜け落ちていました。これらはまずもって、マンション所有者が解決しなければならないし、購入時の想定内問題です。自分の私有財産を自分で管理維持するというのは自明のことですから、時限爆弾などどこにも埋まっています。端的に言えば、所有者間で話し合いで解決するだけの話です。それを、公的資金が必要とか、入居者が歳を重ねて金がないとか問題点を摘出してはいますが、建物は、建ったときから劣化します。そんな基本的なことを知らないふりをしている。一戸建てはどうするのだという問題には触れない。一戸建てでも、古くなって、所有者が高齢化したら、公的資金で建て替えなくてはならないのか、と言いたい。だいたい私有財産に対して、公的融資を求める考え方の人達はマンションも住宅も所有すべきではないと思っています。ただし、既存不適格の問題は、私的所有権の問題ではありません。公的な規制の後出し、中途半端な都市行政サービスの結果です。一方、高層建築技術の未熟さもあった。耐震性が劣る建物を設計、施工した建築界にも責任があります。アベノミクスの成長戦略に、マンションの建替え問題が入っております。この既存不適格マンション問題を最優先に解消すること、大都市の容積率規制を一挙に撤廃することがない限り、マンションの建替えは、せいぜい年間1万戸くらいでしょう。約660万戸あるマンションの建替えには延べ600年、建

て替え不能の幽霊マンションも当然増えます。とはいえ、こういった反マンション運動、変な裁判、変な市長、変な規制にも関わらず、3ページにありますように、マンション・ストックは約660万戸、首都圏だけでも330万戸建っています。ちなみに67年以前は5万戸です。この講演が始まった1993年から2012年、19年間の累計は全国で360万戸、首都圏で190万戸となります。新マンション時代に建設された築浅マンションが全国で54.5%、首都圏で57.5%と過半数を越えています。まさに新築マンションを追いかけて、20年間論じてきたこととなります。

### ■マンションブームの発生と終焉

昨年もお話ししましたが、第1次ブームから第5次ブームまでのマンションブームについての表が32、33ページ、それぞれの特徴的な現象がまとまっています。どちらかというと、日本経済の高度成長に便乗したマンション需給の増減がブームとして規定されています。オリンピック景気の第一次ブーム、いざなぎ景気の第二次ブーム、日本列島改造景気の第三次ブーム、技術革新と団塊世代の購入が始まった第四次ブーム、そしてバブル期の内需拡大景気の第五次ブームと景気指標が変遷しています。マンション供給戸数が増えれば、価格も上昇するというのが、実はブームを短期化する要因となります。また供給戸数が増えると、マンション立地が遠郊外化いたします。つまりは立地が遠くなって、価格が高くなって、マンションが売れなくなる帰帰循環がブームの終焉の契機となります。ですから、第六次の都心居住型のマンションブームは、都市再生策とマッチして長続きいたしました。2007年に起きた耐震偽装事件、2008年のリーマンショックにより、この新マンション時代は終わりました。全国での2008年のマンション着工は18万戸でしたが、2009年には一挙に8万戸弱と激減、首都圏でも10万戸がたった4万戸となります。4年経った昨年も12万戸台で、36、37年前の低水準でした。マンション建設は依然として停滞、沈静化しています。最近、首都圏が回復基調で、多少着工数が増えてきていますが全国的に見ると、まだまだ回復せず、という市況です。

### ■マンション、戸建てに逆転される

4ページの新設住宅着工の表ですが、全国の住宅

着工は、直近では年率90万戸台に回復しているのですが、平成21年では分譲住宅に占めるマンションのシェアが41.2%と、建売住宅に逆転され、完全な負け組になっているのが衝撃的です。一戸建てにマンションが負けてしまったということは、政権交代並のシェア逆転のショック現象です。それまでは、マイホームとは、大多数がマンションを買ったことだったのですが、この21年度からは建売住宅を買ったという方が増えたということになります。高層住宅時代から一戸建て時代へという、まさしく政権交替的な大転換が起きました。22年度もマンションのシェアが46.1%、さすがに23年度には52%とやや盛り返してきました。しかし、昨年度は49.6%と再逆転、今年に入ってから、マンション建設は優勢には至っていません。今後は、消費税の増税による駆け込み需要が必ず出て来ると予想していますが、それは低価格の建売住宅の建設や購入の増加に先ず現れそうです。ですから分譲住宅全体の着工数は増加することになります。ただし、マンション着工は建築費の急激な上昇によるコスト高、発注難によって、そんなに急激には増えそうもありません。

過去の思い出、昔話を長くするようになると、その人の老朽化、あるいは認知症の兆しだと言われかねませんので、この辺でマンション史は終わりといいたします。

### ■リーマンショックと東日本大震災

それでは、35ページの通信週評、「本当に怖いマンション需給の動き」についてですが、既にマンションブームの発生と崩壊の要因、マンション業界の栄枯盛衰を学びました。「マンションマーケットは予測不能、オールリスクの投資ビジネス、全戸が完売する絶頂期は一瞬、経年劣化する不確実性の高い不動産商品、景気、政策により大きく振幅変動するマンション市況」に入ります。昨年のお浚いを致しますが、昨年のテーマは、「選別・淘汰する供給過剰のマンション市場—安心も安全も、成熟するマンション企画—」でした。東日本大震災の影響が残り、マンション建設は、設備機器の調達難や建設要員の確保難によって工期に大幅な狂いが出て、引き渡しが大きくズレ込んだことで、大手マンション業者の売上が落ち込み、業績の下方修正をせざるを得なくなっていました。ユーザー意識も震災、災害リスクに敏感になり、様子見

姿勢が強くなっていました。近隣の周辺物件にしか選択意欲が向かず、遠隔地のマンションの売れ行きが急降下していました。そのため郊外立地の大規模物件の販売が非常に厳しくなっているという現状を報告していました。また、リーマンショックにより、富裕層による高額物件の投資購入が激減し、高額マンションがほとんど売れなくなった。さらに、超高層マンションは地震によるイメージダウンで、投資買いが見られなくなっている。建物の安全が耐震面で確保されても、居住の安心感というのをどう担保するかということにまだまだ問題があった。「安心も安全も」が商品企画の訴求テーマとなり、非常用発電機、蓄電器、備蓄倉庫等の付帯設備が増えた。

マンション業界の動きでは、全国ベースで上位20社のシェアが54.3%に増加し、首都圏では69.1%を占め、「淘汰・選別」が引き続いている。不動産業向け融資残高も、60兆円割れが続いて、中小業者の資金調達の高厳しさが続いている。住宅ローンの選別融資も酷く、勤続年数、年収、勤務先というようなことで選別される。住宅金融支援機構のフラット35Sの頭金0(ゼロ)融資が無くなり、90%融資に縮小した制度改定も需要縮小につながっている。また、需要構造も団塊ジュニアや団塊ジュニア・ネクストの30歳代の購入率が減っており、その後も減り続けている。30歳代は確実に買ってくれるとは限らなくなったという大きな変化があった。需要層は、これから階層分化、分散化、多様化せざるを得ない。年収も逡減しており、低価格化がより強まるだろうと予測しています。

首都圏では神奈川県供給が激減している。中・高額マンションが主体であった神奈川県のマーケットは、製造業の不振等によって、中・高額取得層の減少が顕在化してきた。一方で、低価格マンションの供給が少ないので、中古マンションの方にお客さんが流れている。東京都内のマンション着工が意外と増えず、都心再帰化も停滞している。このことはマンションマーケットとしては危機的兆候だ。

昨年のマンション供給について、当初は5万3,000戸を見込んでいたが、販売率の動きなどを調べると、5万戸割れ、4万7,000戸程度になりそうだという下方修正の見通しも付け加えておりました。結果は、4万5,000戸台となり、修正予測の方が正しかったということになりました。

商品企画については、災害便乗型の「電装化マンション」が増えている。「スーモ」掲載の196物件の内、免震は19物件、環境性能表示が102件、防災倉庫が29件、非常用発電機は16件だった。中国製太陽光パネルについては、拙速な過剰装備であり、後に中国製太陽光パネルの価格は半値になったことを指摘しております。

全体のマンションマーケットとしては、需要が急減速し、優勝劣敗が現れ、苦戦物件も増えていることから、都心居住に原点復帰し、都市力の強化、大規模再開発を急ぐこと求めています。独立・自律型のシングル・ファミリー的意識の購入層が増えてくるのを予想しています。いつもの捨て台詞は、全マンションを建て替えるくらいの気概で挑戦し、都心型の複合マンションの開発を率先して頂きたい、というエールでした。

## ■アベノミクスとマンション市場

本題に入ります。本日のメインテーマになっております「アベノミクスとマンション市場」ですが、これもいつもの便乗型のタイトルです。アベノミクスの具体的な政策を構成する、第3の矢である成長戦略がいまだに見えていません。新成長戦略がマンション需給を活性化させるのに繋がるのか、が直接の課題です。資産デフレからの脱却、リーマンショックで壊滅的となった投資的需要が回復するのか、団塊ジュニア・ネクストの実需層が大量に存在しているのか、都心居住の再帰化が増加するのか、これらが当面の政策達成目標でしょう。新政策で期待しているのは、国家戦略特区構想です。東京都では、羽田空港、湾岸部周辺の指定を想定していますが、とにかく建築に係わる諸規制を撤廃して頂きたいものです。そうすればベンチャー精神を持った草創期のマンション業者のような元気な企業家が生まれてきます。税率をほんの少し軽減するくらいでは駄目です。容積率規制を取っ払うとか、世界都市基準の大規模開発事業が可能な戦略特区にして頂きたい。いまさら日本一は必要無し。世界一なら幾つでも欲しいものです。特区内でのマンション、オフィスは高さフリー、国公有地は全部払い下げるというサプライズがないと、民間活力による大規模再開発は進みません。早急に東京都心部、あるいは大阪都心部に特化して、地方の余った人達を集積し、世界中の都市との優位性、競争力の強化を目指さない

と、またも亜流の分配策になってしまいます。大都市・東京特区が元気になるかどうか、アベノミクスの存在感を強める経済指標になるのではないか、というのが持論の成長政策です。

28～30 ページに、不動産セクターの株価が安倍内閣の発足以降、5月中旬まで一直線に跳ね上がりました。個別銘柄の中には3倍以上にもなっている銘柄もあります。昨今の地価動向のように一桁台の鈍い動きではなく、一瞬のうちに2倍、3倍となっていますから、証券投資家にとって、こんなに面白いマーケットとなったのは久しぶりです。J-REIT 指数も一瞬1800ポイントにまで上昇、2000を超えるだろうという強気の予測をしているアナリストもおります。最近では、1200から1300ポイントとファンダメンタルズと見合った水準に戻っています。5月下旬から一本調子の値上がりは止まりました。それでも土地、不動産が含み資産として再評価されることになり、再開発用地も収益見込み資産として高評価され始めました。最近、久しぶりに、不動産や住宅に関する報道、記事が多くなりました。一般紙には広告費を稼ぐため、住宅の買い急ぎをさせるような提灯記事が多く見られ、背に腹は変えられない事情が見受けられます。住宅や不動産業界は、これまでも新聞広告局の絶好の生け贄で、特に低所得者の読者は、たった3%の消費税の引き上げでも、目先の予算しか考えずに住宅を買ってしまいます。富裕層は後から動くというのが、前回の消費税騒動の経験でした。不動産価格がこれから上がる、これからも下がる、住宅は買い時か、買い時ではない、そういった旧聞のヒマネタが週刊誌、経済誌、一般新聞やテレビ等に溢れ、極端なケースばかりが取り上げられています。ただし、そうした騒ぎに便乗してマンション事業を再開、供給を増やすというのがマンション業界の特徴です。安定収益事業を求めらば、マンション業界には生息できません。地価公示や地価 LOOK レポート等でも、高度商業地の地価上昇ポイントが増加しています。これもアベノミクスの金融緩和効果で資産価値が上昇するのではないかと、囁かれています。駅前再開発による都市機能の更新、交通インフラ等の整備によって周辺地価が上昇するのは自明の現象です。アベノミクスでなくても、普通の経済活動をやっていれば、資産価値は上昇します。問題なのは、地価上昇率が低すぎることなのです。たった1、2%の上昇率で

は、不動産業界では上昇したとはなりません。1割、2割、3割くらい上昇して、資産価格の値上がりとなるのです。コンマ以下の変動は金融業界が持ち込んだせいで投機基準率です。とにかく、もう少し都心部の地価上昇率が跳ね上がらないと、資産の活用には繋がりません。株価のように乱高下しないと、物足りないのは長らく不動産業界にいるせいかもしれません。

### ■増えてきた不動産業向け融資残高

29 ページは不動産業向け融資残高のデータです。これはとっても気分が明るくなるデータです。四半期連続で増えてきています。前年の3月期までは8四半期連続で減少していたのですが、やや融資姿勢が緩んできたと確認できます。昨年は1年間で3,551億円しか増えていませんが、今年は3ヶ月間だけで8,700億円も不動産業向け融資が増えていきます。「みんなで貸せば怖くない」というルーズさが、アベノミクス効果として出きました。金融緩和政策の直接的な効果と見られますが、それでも、総貸出残高の増加に比べますと、不動産業向け融資はまだ伸び率は低く、皆さんも、もう少し貸せと迫っていいほどです。近く6月末までの貸出残高が発表されます。不動産業向け融資というのは、バブル時にもそうですが、総貸出残高の14%が不文律のシーリングになっています。そうすると、6月末までに62兆円、それにはまだ1兆円近く貸出枠の余裕がありますから、「借りて下さい」というような金融機関の貸出競争が久しぶりに見られそうです。地方銀行も、ようやくJ-REITを購入し、中小不動産業者に貸出をし始めています。ワンルーム業者が急に元気になったり、小規模マンション用地の価格が急騰したりというように直ぐ跳ね返っています。問題なのは、増えた2兆円の内訳です。融資先は、ほとんどが大手業者による再開発ビルの建替え建築費になっていると思われる。マンション業界にどのくらい廻ってくるかを推測しますと、建築費と用地費合わせて1割くらいだと思われます。マンション業界で使えるお金は半年で2,000億円程度ということになりますから、早く借りた方が良いでしょう。ただし今後も総貸出残高は増えます。預金がどんどん増えているからです。

日銀によるJ-REIT購入は、1,400億円の購入枠一杯になろうとしています、一度緩めたらもう

一段緩めるだろうということで、次は 2,000 億円くらいになるのではないかと。しかし、政府や公的機関がお金を使い出すと、回収を目的としないので、こんなに危ないことはありません。インフレが近く起こりそうです。

### ■大規模再開発のラッシュが始まっている

今、東京都心では大規模再開発事業があらちちらで進行しています。老朽既存ビルの建替えが一斉に始まっています。浜松町の世界貿易センタービル、赤坂プリンスホテル、虎ノ門パストラル等だけでなく、競争力を失った旧耐震ビルは建替えざるを得なくなっています。空室が増えれば増えるほど建て替えビルが増えるという非常に面白い動きが見られます。新築ビルの空室が改善するということは、旧ビルがそれだけ空きますから、建替え競争がビル業界で活発化します。今年、建替えビルが完成したビル会社は勝ち抜けできますが、来年からはエンドレスのテナント獲得競争になると見ています。山手線の駅前周辺、白金、六本木、赤坂、最近では新宿、横浜等で、ビルの建替えや再開発プランが多くなり、小泉内閣の都市再生政策以来の建築ラッシュとなりそうです。ビルが建てばマンションも建ち始め、複合型の開発が多くなっています。東京が一人勝ちし、続いて大阪が勝ち組に入れば、資産デフレからの脱出が確認できることとなります。

### ■消費増税に新たな軽減措置

住宅政策については、消費税増税時の負担軽減制度が講じられています。住宅ローン減税の拡充・延長が決まっており、現金購入者への給付制度が新設採用されたことです。年収制限がありますが、こういった還付策は今までありませんでした。問題なのは、緊急的に行った景気対策的な住宅ローンの減税、金利引き下げというのは、実は、消費税の増税と同じで、ますます住宅規模を狭くすることに繋がっています。買い急ぎを促す増税の影響は、戸数が増えますが狭小住宅が大きく増えてしまう、悲しい実情です。住宅建設戸数が久しぶりに 90 万戸台に達する、建売り住宅が売れている、マンションも建ち始めた、あるいは持ち家の建替えも増えたという明るいトピックスが伝えられています。アパートの空室解消策の建直しや、敷地規模が 100 ㎡以下の建売り住宅が増えていま

す。着工統計の床面積を見ると、1 月から 4 月は平均で 88.8 ㎡です。120~130 万戸時代は、110 ㎡を越えていましたし、持ち家では 140 ㎡以上、分譲住宅でも 100 ㎡が平均値でした。年々住宅規模が縮小しています。少子化や核家族化の影響もあり、今後も小さな住宅が増え、戸数ストックだけが溜まってしまおうという皮肉な結果になるだろうと思います。中小建売業界や住宅メーカーは、9 月末までの営業は休みなしの繁忙となりましょう。こうしていつまでもストックが貧弱だとなります。コンビニ、スーパー、ユニクロのように低価格、逆輸入商品が増えていますが、住宅までも住み捨て時代になってしまったようです。減築建替えも増えてきそうです。駆け込み需要ですが、昨年 9 月に消費税が上がるのが決まってから、着工戸数も増加しています。貸家部門が先行して増え、分譲住宅は 4 月には大規模マンションがなく昨年に比べると減っておりますが、こうした特殊要因を除けば、新築着工戸数は今後増えてくるだろうと見込んでおります。低価格マンション、低価格住宅が売れ続けることとなります。

### ■ワンルームマンションが活況

地価上昇情報には地主は敏感です。マンション業者には簡単には売らずに入札にしたいとする仁義なき地主が多くなっています。ワンルームマンションの用地不足が特に目立ってきています。40、50 坪の狭小地にも投資用マンションが建てられています。投資マネーが流入し、ファンド一棟買いも増えて、大手のワンルームマンション業者は、手持ちの売り物件がないと土地探しに走り廻っています。またそういう時に限って、台湾や東南アジア等の怪しいお金が、投資用マンション取得に入ってきます。ワンルームは 20 ㎡、30 ㎡ですから、ますます狭小住宅が増えていきます。一方で 100 ㎡規模のマンション供給は非常に少なくなっています。期待するのは、高所得者層の投資購入による不動産市況の流動化、回復です。建築費ですが、相当急上昇しています。小規模物件には建設会社が見積もりにも来ないそうです。また、支払い条件も厳しく、着工時期の変更をするケースも増えています。また、中小建設業者はリストラを行い、さらに従業員の高齢化率が高くなっています。急激に再開発ビルや超高層物件が増え、災害復興優先型の公共事業が発注され、これでオリンピック

が招致されたら、建築費はますます上昇することになるのは目に見えています。このように、アベノミクスは不動産業向けの融資の増加、地価、株価、資産価格の上昇、建築費の上昇に影響が確かに波及しつつあります。

### ■去年は5万戸に届かず、価格ダウン

去年の首都圏のマンション分譲戸数は、4万5,602戸で前年比2.5%増です。08年以降の低迷から脱却できませんでした。地域別発売戸数も前年並みでした。5万戸台への回復を見込んでいましたが、売れ行きが伸びず、大規模物件の供給先延びしが相次ぎました。爆発的な人気物件が少なく、地元客に絞った地道な販売活動に終始しました。しかし、年末在庫は5,347戸で、89年末以来の低水準となっています。なぜ新築物件が増えなかったのかということですが、やはりユーザーの取得力の低下が影響し、大規模物件の集客が計画通りにならなかったからではないかと思われます。全国の発売戸数は9万3861戸で、前年比8.6%増でしたが、10万戸には届きませんでした。価格は弱含み横ばいで、東京都は再下落、千葉県も値下がりしています。㎡単価も値下がりし、価格抑制を余儀なくされています。㎡単価が100万円を超えているのは千代田区、港区、文京区の3区だけです。全国平均でも再下落しており、まさに所得力の低下に応じた価格付けとなっています。リーマンショック以降、価格はほとんど動かず、反転上昇していません。つまり高級物件、広い物件が少ないということです。

### ■建築費は1割以上のアップ

次に建築費についてですが、昨年と同じように、着工統計で、去年の10月から今年の3月までの100戸以上の大規模マンションの建築費について計算しました。ワンルームや複合型のビル・マンション物件を除いた62物件、延べ1万950戸が対象となりました。この間の全着工戸数が3万5,940戸でしたので、戸数では30.5%に相当する建築費データの集計となります。一戸あたりの建築費は1,925万円、坪単価72.1万円、広さは88.19㎡となっています。去年の同データでは1,891万円、坪単価65.7万円でしたので、建築費は平均9.7%ほど、1年間に上昇していることとなります。20階建て以上の超高層物件の建築費はもっと上昇しておりま

すが、これは55階建てが2棟あったことが反映しています。超高層は7件、2,369戸ですが、一戸当たりの建築費は平均2,388万円、坪99.9万円でした。去年は2,804万円、坪単価75.3万円でしたので、超高層マンションの坪単価は32.7%値上がりしています。特別な物件が含まれていたとしても、大幅に上がっていることは確かです。19階建て以下のマンションは55件、延べ8,581戸でしたが、1,797万円、坪65.5万円で、去年の1,522万円、坪60.1万円に比べますと、坪当たり9%の上昇でした。言われているとおりに建築費は1割以上、値上がりしています。4月の建築費は1980万円、坪69.6万円と、さらに1割上がっていますから、マンション業者が感じている2割ぐらいの上昇ではないかとする見方がほぼ当たっている値上がり率です。これからも、確実に建築費は昨年よりも高くなるだろうと思われます。

### ■伸び悩んでいる最近のマンション着工

最近のマンション着工戸数は、伸び悩んでいます。今年はずっと増えてくるのではないかと当初見込んでおりましたが、意外と大規模物件の着工が後ズレしています。これは、やはり建築費の値決めがスムーズにっていないことの反映だと思われます。全国のマンション着工は4か月間で4万3404戸、前年同期比4.8%減です。首都圏は2万3988戸で同1.2%減となっています。首都圏と近畿圏が3,4月に大きくマイナスになっています。千葉、埼玉が急減速しています。首都圏の発売戸数は1万4444戸で前年同期比7.7%増です。3月に久しぶりに5000戸を超えましたが、4月は再びマイナスとなっています。大規模物件の販売が苦戦しているようです。需要ポテンシャルが弱く、なかなか全戸完売するような売れ行きではありません。小規模、分割販売で凌いでいます。ただし4月末の在庫は4206戸に激減しており、新規供給余地は十分あります。また昨年までは売れ残っていた高額物件の売れ行きが急回復してきています。アベノミクスに便乗したサプライズ的な物件がいくつか出て来て欲しいところです。低価格物件につきましては、いつも動いているのですが、都心部での高額大規模の物件が売れなければニュースになりません。これから3,000戸近く新規発売される湾岸部の超高層マンションを短期間で売り切ってもらいたいと期待しております。

## ■今年は5万戸

今年の首都圏の供給戸数は5万戸と見込んでいます。郊外部で増えますが、専有面積を小さくして総額抑制型の物件が増えています。販売競争が段々とジリ貧になっていくのではないかと懸念しております。首都圏の新築マンションの発売見込みを裏付ける基礎データが当社の企画調査部にあります。それによると、昨年年度の総発売延べ戸数は、約35万6000戸でしたが、実発売戸数は4万5602戸で、発売率は12.8%でした。今年は1月から4月の実績ですが、総発売延べ戸数は約11万3600戸、実発売率は12.7%、昨年同期は約10万7700戸、実発売率は12.4%でした。実発売戸数は1万4444戸と、昨年同期の1万3410戸に比べて1034戸の増加となっています。さらに、今年5月24日時点での新規物件発売予定戸数は上期(1~6月)で3万8983戸、507物件、下期の7月から12月は1万4131戸、95物件と、昨年の上期3万5796戸、436物件、下期4593戸、43物件と比較すると、戸数にして約30%、物件数では約26%も今年のほうが多くなっています。新規物件の初月発売率は平均40%を超えるので、継続物件に比べて発売戸数への寄与度がかかなり高く、単純計算では、4万5602戸×30%×40%として5472戸、昨年よりも増加し、約5万戸となります。完売率が良くなればさらなる上乗せも可能となります。

## ■大規模物件は46物件、約1.9万戸、来期は3.6万戸

19ページに新規発売される予定の大規模マンションの表があります。全体の発売戸数の30数%に相当する46物件、1万8,744戸が判明しています。これらのプレ広告も多くなってきました。この物件が全部発売されたらそれで良いのですが、上手くいって発売率は約4割、そうなれば販売も順調に進んでいる証しになります。都心部の高額物件、湾岸の大規模物件、そして準郊外の低価格物件が混在しておりますが、それぞれ客層が全く違いますので、多様な客層をそれぞれ捕まえらるかどうか市況を左右する動きになります。

20ページに、来期以降に発売される300戸以上の大規模マンション計画が表に示されています。49物件、延べ3万6222戸が判明しています。湾岸部の超高層物件、都心部、主に山手線の駅前複合再開発、西新宿地区の再開発、大規模団地の建替え、

工場跡地の複合開発等がリストアップされております。再開発物件の大規模物件は、組合主体でこれだけ進行中です。今後の開発の方向性は都心居住型のマンションが増えると思込まれます。郊外の大規模開発というのは減っており、リーマンショック後、郊外部の用地取得には各社とも消極的だったことが現れています。

## ■需要層の構造(意識)変化

マンション需要の構造変化が起きています。昨年と同じように長谷工アーベストの購入者資料を使わせていただいております。これを見ると、団塊Jr、団塊Jrネクストを合わせても41%で、過半数を割っています。3年前は54%を占めていましたので、2戸に1戸以上は30代の方が多かったので、ポスト団塊ジュニア・ネクスト層が24%と増えてきています。また40歳代以上の購入比率が増えるなど、構造変化がみられます。主力購入層が分解していることとなります。高齢層、生前贈与を使った若年齢層、あるいはシングルの方達の購入が増えているのではないかとこのことを伺わせるようなデータとなっております。問題なのは年収のデータです。団塊ジュニアの年収ですが、少しずつ下がっています。昨年は664万円で2000年の699万円に比べて35万円も下がっています。頭金はさらに少なくなっており、購入金額は横ばいです。年収が少なくなっていますので、無理しない低価格マンションを買っていることが窺えます。家族構成は出ていませんが、確実に小家族化、シングル化、あるいはシングルの親と同居型の購入が増えているのではないかと思います。

## ■マンション業界、大手主体に変化なし

マンション業界の動きですが、26ページに事業主別ランキングが載っています。また、27ページに首都圏と近畿圏のディベロッパー数の推移があります。昨年は首都圏では150社、近畿圏では104社、この10年でほぼ半減しています。全国でも昨年の上位20社の供給戸数は4万8,230戸でシェアは51.4%となっており、前年とほぼ同じで大手は依然として安定的に供給しています。しかし全国供給ランキングでは上位企業の順位が入れ変わっています。昨年のトップは野村不動産、一昨年は三菱地所レジデンス、常連だった大京は4位、6位となっています。2003年に上位20社入りしていた藤

和不動産、リクルートコスモス、ゴールドクレスト、日本総合地所、ダイア建設、丸紅、扶桑レクセル、新日鉄都市開発など9社が昨年はランク外となっています。大量供給の継続がいかにも大変なのかが窺えます。関西の電鉄系ディベロッパーが首都圏に進出してきています。分譲マンションだけではなくビルやホテル等の不動産事業の多角化を拡大しています。ビジネス・チャンスは首都圏にあり、です。

### ■超高層が増加基調、10万戸の計画

24、25 ページの表にありますように、昨年は、超高層マンションが全国で1万6,060戸完成しています。そのうち首都圏が38棟、8,874戸、近畿圏が13棟、3,473戸です。2013年以降の計画では、全国で273棟9万6,512戸、約10万戸が計画されています。そのうち首都圏が189棟、7万1702戸、近畿圏で50棟、1万7673戸、その他で34棟、7147戸となっています。しかし、残念なのは地方都市での建築がなくなってきていることです。今年は広島と福岡で49階建ての超高層マンションの着工、建設が始まります。元気なところでは、元気な建物が建つという証です。

### ■マンションの電装機器と防災施設は少数

個別物件の設備を抽出して確認しました。16から18ページにリクルートの「SUUMO」(5月7日号)の広告表現からピックアップした項目が載っています。主な付帯設備と環境性能です。173件中、免震・制震が24件、環境性能表示が96件、非常用発電機が17件、太陽光パネル設置が15件でした。免震・制震、非常用発電機、太陽光パネルの設置率は意外と低い。当社の調査部では、省エネ、創エネ、蓄電というのが装備として増えているとされていますが、そんなに増加していません。標準装備のマンションが多い。初期の建築コスト負担だけでなく、入居後のランニングコストもかかることが分かってきたようです。住宅ローン支払額の方が、関心が強い。日本免震構造協会での調査ですと、昨年11月末までの免震建物は2,984棟あり、このうちマンションが1,301棟、制震建物は1,063棟と、年々増えていると言えますが、まだまだ、導入例は少ない。

### ■キャッチコピーの驚くべき前例踏襲

そこで、改めて気がついたことは、表の右側のキャッチコピーです。個別、詳細に見てみますと、私がマンションの調査を始めた40数年前、もっと遡れば60年前の草創期のマンション広告文と全く変わっておりません。たとえば「駅から何分」、「借景・周辺環境」などをことさら強調、表示していることです。当該マンションの居住性、耐久性などの品質性と全く関連していない概要が最優先、重要事項並みに表示されていることです。間取り表示も構造図と切り離されている。つまりマンション広告は、一次取得層向けの極めてシンプルな前例踏襲型の表現になっています。分譲価格表示でも最低価格から最高価格表示で、これも居住性に全く関連していない。ローン支払い条件のみに焦点に絞った表示となっています。なぜこんなお粗末な表現が溢れているのか。ユーザーはマンションも注文住宅と同じで、たった一戸を選別購入するのです。それを一棟・全戸を丸ごと買って貰える、とした表現をできてしまっているからです。そこにおおなる錯誤が発生したことにも誰も気が付きませんでした。最初から残り一戸を売らねばならない条件のチラシを作らなければならない事態を経験した方でしたらお解りになると思います。テレビやWEBの動画等のCMを見ますと、街頭看板、交通広告もそうですが、アピールが他のアイテムとの差別化を際立たせるものとなっています。マンションの質をフレームアップした競争的な広告表現が見当たりません。こんな広告コピーで数千万円のマンションが売れるのですから、ユーザーにも衝動買い層が多いのでしょう。デザイナーズマンションの設計者は、こんな情けない広告表現によく我慢しているなどという感じも致します。設計者は質的構造差別化のプロであるのに、販売に際して、こんなに安易なキャッチコピーとなるのは情けなさを感じるのではないのでしょうか。折角の新たな商品企画、デザイナーズマンションが台無しです。もっとオリジナル、資産価値を表現したものにして欲しいものです。通販の広告、ジャパネット高田のセールストーク等、商品内容・利便性・効用を大げさにカバーする紹介トークに感心していますが、参考にすべしです。営業マンのセールストーク頼みのマンション営業がまだまだ必要な所以でしょう。ITツールを活用する平成生まれの人達はどうか表現するのか、魅力付けをするのか、やらせて見たいものです。田舎の寂れ

た温泉地の広告と全く同じです。是非とも居住性、構造品質、資産性などの優位性、差別化を判別して、たった一戸のマンション邸宅を選別購入して頂くキャッチコピー、それに相応しい新企画マンションの増加を期待する次第であります。

### ■マンションの成熟化、宿命的課題

昨年のテーマである「成熟するマンション企画」という宿題が残されたままですが、実はこの半世紀、マンション商品は全く成熟していません、と言いたいが為に、よって今日、60年前の第1号マンションである「四ツ谷・コーポラス」の設計図、物件紹介概要を持ってまいりました。本日の講演の一つの「たくらみ・ネタ」であります。昨年はネタ元を明らかにしていませんでしたが、実は分譲要綱の表紙に“土地付き”という表題がありました。これこそが日本の分譲マンションの宿命的課題となったキーワードとなります。

昨年は脱線した話のついでに、さりげなくマンションの根本的問題を提起していました。日本人のマンションに関する認識は、土地付き一戸建てを集めて組み重ねた建築物だと所有者は理解している。一戸建てと同一条件の土地付き建物として最初に分譲されたことがその認識のルーツとなってしまった。建物と敷地全体の区分所有ではなく、敷地を分割所有した区分所有建物として理解してしまった。江戸時代の平屋の長屋住宅が何層も重ねられた建物のイメージだった。こうしてマンションとは共同住宅ではなく、敷地の共同利用を認めた複数の土地所有者による区分共生建物となってしまった。この認識が土地・建物の一体化の権利を前提とした区分所有法の論理で解釈できない重要なポイントとなっています。さらに混乱させたのは4/5とか3/4という奇妙な多数決制が導入されたことです。代議制では1票の格差の問題がありますが、多数決とは1/2が基準であることを忌避した規制法を制定してしまった。よほどの好条件がそろわないと建替えが進まないのは規制です。外国人の所有も増えています。もっと権利調整が難しくなることでしょう。建て替えが成功した1万戸のマンションが例外的事例なのです。先に話しましたが、建物が朽ちるのを待った同潤会マンションにならないと、建替えには動かないでしょう。

### ■都市の成長戦略（第3の矢）とマンション建設

都市構造の強靱化は再開発による機能更新と強耐震性に帰結します。猪瀬都知事が言うには、国際化、24時間化、IT化等のインフラ整備となります。そのための戦略特区指定ですが、マンション事業に関しては都、国有地の払い下げ、容積規制の撤廃の即時実施でしょう。20年前の第六次マンションブームもJR、特殊法人、バブル清算のための遊休地、工場跡地が都心回帰型大規模マンション開発に直結しました。都市再生政策の成功も都市内の低利用土地・建物の除却、再開発が一举に民間資本でスタートしたことにあります。再生法は当初は10年間の期限付きで容積率の緩和、開発許可の短縮などが大胆に規制緩和され、その有効期限は延長されています。それにならった国家戦略特区ですから、世界都市としての「TOKYO」に変貌させるインフラ整備が必要となります。世界ではドバイの世界一の建築物を上回る超高層、商業施設がいくつも完成し、新たな計画が発表されています。たとえ2020年のオリンピック招致が失敗しても、東京の国際都市化は「都市遺産・東京」に指定されないためにも成長戦略を具体化しなければなりません。

そこで、またまた新たな問題提起をしておきたいと思います。反都市運動、意識の理論根拠がアメリカの「ジェイコブス」の理論だったことです。ニューヨークの都市開発、高速道路建設は生活者を排除するからノーだという市民運動を主導した女性思想家です。いわゆる岩波文化人、学者がそれをお手本として、都市計画の教科書、バイブルとして直輸入しました。公害問題が酷くなった時代で、環境保護にも熱心でしたから、反マンション運動者達にも恰好の理想的市民派活動家として信奉されました。それまではアメリカのシカゴなど成長都市に建設された高層建築物、高速道路など現代都市の条件となる学説が主流でした。ニューヨークにも正統派の都市計画担当行政官・モーゼスがいたのですが、ネグられて全く紹介されていません。アメリカという国家、各都市は世界各国の地方出身の人達が無秩序に集まって来て、たまたま出来上がったにすぎないと気が付いた次第です。郊外に出入り自由なニュータウンを突然建設し、そのニュータウンもたちまち捨ててさらなる郊外に移動してしまうのは、都市に住んだこと

のない人達が多いからではなかったか、と。新都市・ドバイですが、行ってみてすぐさま幻滅しました。やはり都市というのは数千年かけて、オールド・インフラが積み重ならないと都市にはならない。ヨーロッパのようなオールド・コンパクト都市はアメリカには造れないでしょう。賭博施設の集積都市・ラスベガスがふさわしい。

都市・東京の特区改造は数百年のオールド・インフラが利用でき、都心回帰に抵抗がなく、情報化対応もゲームで訓練されています。外国人にも、おもてなしの心です。これで競争力を発揮できる「ジェイコブス規制」がなくなれば、国際都市化に向かって成長することを確認していますから、アベノミクスの「異次元特区」におおいに期待する次第です。

時間も来ましたので、この辺で終わりにします。20年間続けて私の講演をお聞きいただいた方もいらっしゃると思いますが、今後も分譲マンションの日本的課題は解決できないだろう、という捨て台詞を残しまして、本日の講演はこれで終わらせていただきたいと思います。ご静聴ありがとうございました。