

株式会社 不動産経済研究所
〒160-0022 東京都新宿区新宿 1-15-9 さわだビル7階
TEL 03-3225-5301 (代表) FAX 03-3225-5330
URL <http://www.fudousankeizai.co.jp>
購読料：月額 15,200 円 (税別)
月 3 回発行

● Opinion	不動産市場には明るい未来があることを広報すべき	1
● Deal Information	API が品川・港南口のオフィスを 188 億円で取得	2
● J-REIT Benchmark	REIT 全体のトータルRのマイナス幅が拡大、個別分析：JEI、JPR	4
● Interview	佐藤紀行ーアセットマネジメントOne REIT担当 ファンドマネージャー	8
● Topics	ブラックロックが日本特化のコアファンドを準備	11
● Focus	高止まりする価格形成の中でー2017年の首都圏マンション市場を見る	12
● Fund of Funds	総資産額は 0.6%減の 6兆 5143 億円	14

Opinion

不動産市場には 明るい未来がある ことを広報すべき

浅田 義久
日本大学経済学部 教授

不動産鑑定士の高齢化が進んでいるという記事が新聞に出てしまった。筆者は以前、論文式試験の出題者であり、現在は国交省の不動産関連の委員会の委員も務めており、責任の一端を負っている。

不動産市場が完全であれば政府による規制や介入は不要である。ところが、情報の非対称性が大きく、売買頻度の少ない住宅市場もあるため市場の失敗が起きやすい。そのため、ある程度の介入や規制が必要であると考えている。今般、問題になっている東京の中央卸売市場、大阪の小学校でも不動産の鑑定に関してあきらかに間違っている情報が出ているが、これらも一般的に鑑定に関する知識が不足していることを表している。

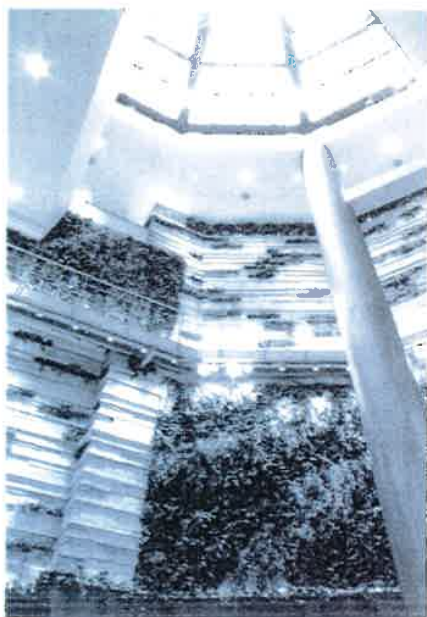
さて、この不動産鑑定士は、学生では受験しにくい資格となっていることは確かである。公認会計士や税理士は、学生が商学部や経済学部での履修科目である会計学や税法、簿記等の講義によってどのような仕事か、ある程度理解でき、大学時に受験が可能である。ところが、不動産鑑定士の短答式試験は行政法規と鑑定評価理論の二科目で大学では学ばない。また、論文式試験は民法、経済学、会計学と多分野にわたっており専門学校で学ぶしかない。経済学でも筆者が教えている都市経済学を講座で持っている大学は非常に少ない。そのため、不動産や都市形成に経済学的に理解している学生は少ない。一般的には不動産や金融業に関連する企業に入社後に受験することが一般的になっている。不動産鑑定士に若者が受験するためには、国交省や鑑定士協会の広報が必要になろう。

もう一つ、最近問題になっているのは会計士や税理士の仕事がAIに取って代わられるという危惧もある。たしかに、AIによって代替可能な分野もあるが、不動産取引が活発化し、複雑化してくれば不動産を分析する業種は必要であり、その必要資格と位置づければ良い。複雑化する不動産市場で現在の鑑定士のノウハウが十分条件ではないが、基礎的な法制度等を熟知していることは必定条件である。

現在でも、ホテルや観光施設等の売買も盛んになり、空き家、空き地対策を含め中古住宅市場の活性化も望まれ、農地の売買も検討され、不動産証券化といった従来は必要で無かったノウハウは必要になる。これらの分野は、専門性、特殊性が高いため資格制度には向かないが、何らかの認定制度等で質を保証する施策が必要かもしれない。

将来的にも、不動産に関連する業種はどんどん専門化し、必要性はむしろ増加するだろう。AIは発達しても、それを使って分析する人材が必要になる。以前から、この欄で述べているように、人口減少、高齢化が進む中でどのように効率的な社会を構築するかが問われる。効率的な社会を構築するには人や資産のモビリティを高めることが必要になり、それを支援するのが不動産関連業種であろう。

前述のように、大学には不動産を研究する学部は少なく、科目も少ないため、興味を持たれる若者が少ない。大学でも社会でも、不動産市場は今後も重要であることを広報していく必要がある。



高止まりする価格形成の中で —2017年の首都圏マンション市場を見る

2016年の首都圏分譲マンション市場は、利便性の高い好立地物件と価格競争力のある割安物件が好調、郊外物件や駅遠物件が苦戦する、二極化が継続した。販売価格も高止まりする中、都心・好立地でも物件が選別され、バス便等、立地条件に多少マイナスイメージがあっても割安感のある物件は動き始めている。2017年の首都圏分譲マンション市場を見る。

事業用地はポテンシャル評価が鍵握る 高い建築費続けば郊外市場は崩壊する

「過去は、市況悪化といえれば、すべての市場がダメという状況だったが、現在の市場は多面的」。トータルブレインの久光龍彦社長はマンション市場をこう表現する。マンション業界を一面で語ることは難しく、2015年頃から始まった好不調の色分けは、さらにははききりと出始めている。

2016年の首都圏の供給戸数は3万5772戸、前年の4万449戸から4677戸(11.6%)減り、3年連続の供給減。3万戸台の供給数は2009年の3万6376戸以来、しかも、2016年は9月と12月以外はずべての月で前年割れした。エリア別では東京23区が1万4764戸(20.1%減)、都下も4069戸(25.0%減)と大幅供給減だった。一方で、神奈川県が8774戸(10.2%増)、千葉が4268戸(2.3%増)と増加。供給シェアも23区が41%に低下し、低下分を神奈川が上乘せし25%に上昇している。価格上昇による売れ行きスピードの低下や用地取得難が、23区の供給減につながったと見られている。

マンション用地の取得競争は熾烈だ。プレーヤーの多くは大手デベであり、加えて電鉄系が多く参入している。案件によっては10～15社で入札することと当たり前だ。さすがに都心立地では目玉物件が減っているものの、郊外で駅近、大型だとボリュームが稼げるため集中する。入札するからには一番札を取らなければならないので、もはや「公的調査の何

倍」という指標は参考に止まり、物件が持つポテンシャルをどう評価するかがカギを握ると言う。

ただし、足元で分譲マンションが高値を余儀なくされる元凶は、地価より建築費の影響の方が大きい。秋以降に建築費は高止まりの状況にある。2002～2003年に戸当たり1400万円だった建築費は、2006～2007年のITバブル期に2000万円くらいまで上がり、2011～2012年は1700万円に落ち着いた。2013年から再び上昇し、2015～2016年は2300万円になった。今後、さらに上昇する可能性もある。オリ

ンピッキング関連の工事がこれから本格化する。受注するのはせいぜい準大手ゼネコンまでだが、中小ゼネコンが、自分が抱える職人を大手に引き抜かれぬよう手当てを上げなければならぬ。つまり労務費を賄うため、受注単価を上げていく。鋼材を中心に資材も上がりつつあるため、当面建築費が下がる要素は見当たらない。トータルブレインの久光社長は「高い建築費がこのまま続けば郊外市場は壊滅する。ゼネコンも一旦とった単価は2度と戻さないといい発想ではなく、首都圏の顧客が手が届く単価、売値に向けてゼネコンもデベ同様協力すべきではないかと警鐘を鳴らす。一部デベからも高値について「地価より建築費の影響の方が大きい。仮に地価が下がったとしても販売価格が下がらないということ。消費者に見抜かれる可能性がある」と見ている。

新築市場の高止まりを受けて、中古市場の活性化が進んでいることも、象徴的な動きだ。2016年

は、新築マンション供給が前年比11.6%減り、中古マンション成約数は6.9%増え、両者の市場規模が初めて逆転した。リーマン・ショック前の2007年と比べると、首都圏全体で2万8498戸から3万7189戸へ30.5%増え、特に23区は9801戸から1万5200戸へ56%増えている。中古マンションの成約単価も、上昇が始まる直前である2012年の126万円から2016年は158.4万円へ25.7%上昇しており、同期間の新築マンションの上昇率を上回っている。「築15～20年で同じような場所に立地する新築マンションの7割は建てたが今は8割に上がった」(久光社長)と言い、中古マンションの引き合いの高さが窺われる。リノベ技術の向上と工事単価が下がっていること、住宅ローンがつくこと、保証が充実していることも選択肢に挙げられる理由だ。

郊外部でも顧客への訴求次第で対応可能 求められる事業の回転重視と価格調整

市場の二極化が定着した以上、これに対応したマンション事業への取り組みが前提になることは間違いない。

ただし一概に「都心＝好調、郊外＝不振」とは言いきれない。都心・好立地物件でも、さらに物件の選別が強まってきており、中途半端な立地で高単価の物件では苦戦傾向が出ている。一方、郊外部でも顧客への訴求ポイント次第では、十分マーケットで対応できる。大和ハウス工業が分譲した「プレミスト高尾サクラシティ」は、JR高尾駅から徒歩6分、郊外部であることと間違いない。しかし、快速の始発駅であり自然環境が豊かであること、分譲マンションと同時に開発した「自宅の冷蔵庫感覚」と言われる商業施設の利便性が評価され、販売は好調に推移し完売した。都内の物件だけでなく「西船橋」も駅徒歩13分ながら、周辺での供給が少なかったことに加え、始発駅であるメリットに評価が集まり、

「本千葉」は、千葉駅よりさらに奥に入った場所であるとはいえ、駅徒歩1分、快速で東京駅まで40分のアクセスが顧客の心をつかんでいる。当然、各物件とも割安感が伴っているからその結果だ。

用地取得を巡っては、大手・準大手を中心に、マンション用地を買い取りたく「創り出す」動きが加速している。とくに再開発事業への参画については、首都圏に限らず、地方にも広がりをみせている。マリモ、カタラレーベン、フー・ジャー・スコー・ポレーション以外にも、大京、穴吹工務店、野村不動産なども参戦。地方もコンパクトシティ化の流れで中心市街地の再開発を推進しており、ビジネス強化の選択肢の1つになりそうだ。

2017年は、さらに大きな変化の年になることが予想されている。金融機関がマンション価格の高騰と売れ行き悪化を懸念し、プロジェクト資金の融資に固く慎重姿勢がある。とくに中小デベにとつては売成在庫が許されなくなり、「完成時に建築費のゼネコンへの支払いと金融機関への土地代の借入返済が可能となる8割契約が絶対目標になる」(久光社長)。

そのため、早期完売をめざし郊外を中心に価格調整が進むほか、販売時期の前倒しも起こる。各デベは回転重視を求められるため、好立地の規模物件を志向し、商品企画の変化も起こる可能性がある。分譲マンション市場は、全体的に価格が上昇しているため、1次取得者の購買意欲は低下している。ただ、首都圏の需要は厚みがあり、低金利も手強い、今の価格水準ならば何とかついてきているのが現状だ。とはいえ、これ以上高くなると厳しい。顧客は従来よりも住環境より利便性を重視しており、仕入れは簡単ではない。決してマンション業界すべてが悪くなっているわけではない。成功と失敗が入り乱れている。ゼネコンとの協調を取りつつ、多面的な分析と価格調整、スピード感が求められていると言えそうだ。