

不動産流通の未来に向けて

FRK コミュニケーション

2023年7月（通巻15号）

一般社団法人不動産流通経営協会
FUDOSAN RYUTSU KEI EI KYOKAI

インタビュー

専門家としての目利き力を高めることが
流通のさらなる活性化と業界の信頼につながる

中城康彦氏 明海大学 不動産学部教授 学部長



CONTENTS

- 3 インタビュー
**専門家としての目利き力を高めることが
流通のさらなる活性化と
業界の信頼につながる**
 明海大学 不動産学部教授 学部長 **中城康彦氏**
- 8 <論点>既存住宅流通の活性化策
シグナリングとしての買取再販事業
 日本大学 経済学部教授 中川雅之
- 14 「第17回FRK住まいと暮らしのセミナー」から
コロナによる住まいの変化
- 18 <既存マンション市場>
東京23区の中古マンション市場における新規売物件の変化
 (株)東京カンテイ 市場調査部 上席主任研究員 井出 武
- 24 <マーケット最前線> 主要エリアの店舗に聞く
東京・中野／神奈川県新横浜／大阪・梅田
- 28 不動産流通税の変遷 第5回
不動産取得税(後編)
 公益財団法人日本住宅総合センター 囑託 大柿 晏己
- 30 <FRK調査・研究報告> FRK既存住宅流通量 地域別推計
**全国の既存住宅流通量は61万件
既存住宅流通比率は4割強を維持**
- 35 <FRK研究助成>明海大学 不動産学部 准教授 金東煥
**公的提供の不動産取引事例データを活用する
不動産取引価格指標作成研究**
- 39 編集後記



表紙イラスト 平野こうじ

専門家としての目利き力を高めることが 流通のさらなる活性化と 業界の信頼につながる

明海大学 不動産学部教授 学部長

中城康彦氏

中城康彦(なかじょう・やすひこ)氏

1954年高知県生まれ。博士(工学)、一級建築士、不動産鑑定士、FRICS(UK)。名古屋工業大学大学院工学研究科修士課程建築学専攻修了後、建築設計事務所、不動産鑑定事務所、米国不動産投資会社を経て、建築設計・不動産鑑定評価・不動産コンサルティング会社を設立し代表取締役就任。1996年明海大学不動産学部専任講師に着任し、2012年より不動産学部長・研究科長を務める。2014～2015年ケンブリッジ大学客員研究員。

著書は、『建築プロデュース—土地・建物・権利・価値を総合的に考える—』(単著)、『CRE戦略 企業不動産を活かす経営』、『建築再生の進め方』、『暮らしに活かす不動産学』(いずれも共著)、など。

委員会等は、国土交通省「不動産取引における心理的瑕疵に関する検討委員会」委員(座長)(令和3年)、国土交通省「地域価値を共創する不動産業アワードについての選定委員会」委員(委員長)(令和4年)、国土交通省「建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度に関する検討会」委員(座長)(令和5年)、国土交通省「社会資本整備審議会・不動産部会」委員(部会長)(令和5年)、国土交通省「国土審議会・土地政策分科会」特別委員(令和5年)、最高裁判所「総合評価審査委員会」委員(委員長)(令和5年)、など。



建物状況調査(インスペクション)の活用の促進等を内容とする改正が行われた宅地建物取引業法の全面施行(2016年)から5年を迎え、今年3月から、インスペクションの今後の見直しの方向性が議論されています。4年ぶりの開催となる社会資本整備審議会産業分科会不動産部会で検討が始まりました。同部会で部長を務める明海大学不動産学部長の中城康彦氏に、ストックの有効活用としての空き家・所有者不明土地対

策やインスペクションの活用方策と制度改善の方向性などについて聞きました。

——不動産流通市場についてどのような問題意識をお持ちですか。

中城氏 まず不動産流通に関するさまざまな課題に通底していることをお話します。

一点目は、建物を扱うことが自分たちの専門であると意識して、建物

に対して関心を持ち建物への目利き力を高める必要があります。二点目は、民法に「私権は公共の福祉に従う」とありますが、日本は所有権が非常に強いことが災いして空き家や所有者不明土地が公共の福祉に反する状況になっているのであれば、私権のものを私権に近いところで解決しようというのではなく、もう少し幅広に公共が関与する仕組みがあってもいいと思います。三点目は、とにかく住宅を流通市場で動かすこ



と。「動きやすく、軽く、易く」という流通の仕組みが見える必要があると思っています。

「建物の目利き力」「私権は公共の福祉に従う」ということをもう少しわかりやすく展開すること、流通＝動くことなのでそれを軽く易くの方に整理すること、の三点です。

建物価値の見極めが 消費者ニーズを掘り起こす

——空き家・所有者不明土地対策についてどのようにお考えでしょうか。

中城氏 住宅不足の時代には現在の都市再生機構（UR）の前身の日本住宅公団等が住宅を開発し多大な需要や経済成長に対応してきましたが、現在のように需要が表に見えないのであれば、いわば「リバースUR」のような、住宅ストックを整理するための公的な受け皿を整備してはどうでしょうか。今回、空き家特措法の改正により支援法人を認め、相談窓口とする形が出てきましたが、ストック調整の受け皿として「リバースUR」のような機構をつくることも大事ではないかと思っています。

現場に寄せた話では、建物の目利きと関係しますが、建物があと何年使えるかをきちんと指摘できることは、とても大切だと思います。イギリスでは、99年のリースホールドは永久の価値の約99%、つまり永遠と同じなので、一時期非常に盛んでした。その論理では残り50年の価値は永久の約9割、30年は7割程度になります。「この建物はあと50年使えます」と自信を持って言えれば、買ってみようとか借りてみようという消費者のアクションにつながります。空き家の「今」ではなくあと何年使えるか、「将来」を見通せる目利き力で、時間の価値を示し需要を掘り起こす方法があります。

制度の話では、空き家なら建物があるのわかりますが、所有者不明土地は建物がある場合とない場合とで、その出口が似て非なるところがあります。土地のみは考慮から外しますが、所有権の移転は大変なので、アメリカのランドバンクに近いイメージで、賃貸に回し賃料を払う先がわかればそこに払い、わからなければ一定期間は供託する形でリバースURが受け皿になる。リバースURが差配する権限を引き受けてサブリースのような形式で広く利用者を募る。家賃の支払い先がわからなければ供託し、一定期間が過ぎれば

所有権自体を移転する制度です。取引に携わる人たちも取り組む気にはなれるように、もう少し大きな枠組みを見せてほしいと思います。

賢い消費行動を 促すきっかけとして インスペクションを利用する

——インスペクションをさらに普及させるために何が必要でしょうか。

中城氏 アメリカ西海岸のエスクロー制度は、売り主と買い主がそれぞれ立てたエージェントが、立場の違う専門家として依頼主のために意見をやり取りする仕組みです。消費者の代理人としての行為が本人の利益につながります。日本の場合、仮に買い主からインスペクションを希望された仲業者が「売り主がやりたくないと言っています」と答えれば、インスペクションを行って正確な情報に基づく判断をして買いたいと思う消費者の賢明な消費行動の機会が失われてしまうことにもなりかねません。賢い消費者の賢い消費行動に専門家として寄り添うことができる仕組みが必要です。

また、買い主がインスペクションをしたいと思い、売り主がそれを了承しても、「面倒なことはしなくて

いい。高い値段でいいから買いたい。」という買い主が現ればそちらの取引が成立します。これも賢い消費者の賢い消費行動を阻害する要素になりますので、インスペクションの実施期間を保証する仕組みも必要ではないでしょうか。エスクローにはパーチェイスアグリーメント（買い契約）があれば、売り主は買い主がインスペクションをすることを拒否できず、他の買い主と交渉できないという仕組みがあります。専任媒介を取れば一定のインスペクションの実施期間を保証する、インスペクションするしないをあらかじめ

め開示するということもあり得るでしょう。

—コロナ禍で複数拠点居住のニーズが増えましたが、さらなる推進のためには何が必要でしょうか。

中城氏 物件を動かすことが大切です。物件の買い替え、買い増しや借り増しに税制上の手当てをする。複数拠点居住を国の大きな方針に掲げ、二つ目以降の住戸を入手する際には賃貸でも購入でも、所得税や不動産流通に関わる諸税について一定程度の減額が必要です。仕事場所に



使えば費用計上も認めるべきです。

そして、移動コストの低減も必要です。国は観光立国を標榜していますが、複数拠点居住は観光と同じ効果がありますので、観光に対する優遇措置を複数拠点居住にも行ってしかるべきではないでしょうか。日常的に、誰もが別荘を持ち使えるような複数拠点居住は推進すべきだと思います。

不動産IDは 大きな可能性を秘めた仕組み まずは積極的な利用を

——不動産流通業のDXへの対応に関してどのように考えますか。

中城氏 基本的には良い方向に進んでいると思います。一方で社会インフラとしての情報の開示は遅いです。アメリカでは登記情報などの公的な情報の上にIT事業者や流通業者が工夫をこらした情報を加えた広範で、誰もが閲覧可能な情報インフラがあり、売買や賃貸借の合理化や判断の適正化が図られています。日本は、公共が情報の二次利用を認めて成り立っている部分が大変遅れています。デジタルの取引で支障が出ないよう保険制度などでカバーしてでもこの動きを進めるべきだと思います。

イギリスでは時間がかかりましたが登記簿に公信力を持たせました。登記簿の記載内容は真正であり、内容に事実と異なるのであれば国が損害賠償に応じる仕組みです。

また、国は昨年、不動産IDのルールを策定しました。民間でいち早く利用に取り組んでいるのは宅配業者です。不動産流通業が不動産IDを業務で直ちに使える段階にはまだ至っていませんが、固定資産税の課税に不動産IDを利用すれば、日本中の家屋のほとんどが不動産IDに紐づきます。「隗より始めよ」ではないですが、公共部門がまず使い、民間の利用を促すこととしてはいかがでしょうか。

一方で、不動産IDは売買より管理面でのメリットの方が大きいと考えています。テナントの入れ替えのたびに修繕しますので、修繕履歴をIDに紐づけて管理する。家賃の変動や空室率等の情報も紐づける。オーナーをはじめ管理会社も仲介会社もリフォーム会社も賃貸には関係しますので、いろいろな人が一つのIDで便利に使えます。いつ売るかかわからないような建物には、設備状況まで紐づけて使えるようになればいいですが、帯に短し襷に長し、のような位置づけです。だからこそ公共が率先して利用して促すべきではないでしょうか。遠隔の場合など便利な

面は間違いなくありますが、流通では地番などで紐づけられていますので、売買だけでは必ずしも便利とは言えません。今後、修繕履歴をはじめとする過去のデータがIDを見れば分かる仕組みになるためにも、まず使い始めることが大切です。

そういう意味では、例えば家電メーカーが、シリアルナンバーをつけた自社商品がどの住宅で使われているか把握し、耐用年数が来る機会に買い替えてもらうということなどを参考に、建物のパーツを見守り、様子を把握することが流通にも有効になるという、すそ野の広い使われ方をしてはじめて意味が出てくる気がします。IDによってその家に関することがほぼ把握できるのであれば、流通業界としても積極的に使えるでしょう。必ずしも流通業界に便利ということだけでなく、非常にすそ野の広い仕組みになる可能性があります。

IDと同時期に導入が進むBIM (Building Information Modeling : 建築物をコンピューター上の3D空間で構築し、企画・設計・施工・維持管理に関する情報を一元化して活用する手法) は有効な手法ですが著作権の問題があります。情報提供もソフトが異なれば容易ではありません。現在は百花繚乱の状態ですが、

本当に役立つものは残っていくと思います。

今の仕組みは地方自治体からみると逆ピラミッドに見えます。国と各省庁から地方自治体にそれぞれ降りてくる業務の全てを小さな自治体は限られた部署で受け止めなくていけません。最初は支援するための予算がつき、どの自治体も整備しますが、情報は日々のメンテナンスが必要です。しかし、人手不足で財政に余裕のない自治体はメンテナンス費用を捻出できないので、持続可能性は十分でないと思います。

目利き力を高めることが 消費者の信頼にもつながる

——リフォーム市場をどうぞ覧になっていますか。

中城氏 建物の残存年数の目利きがあることが前提ですが、リフォームを本格的に行って住宅の性能を改善しなければ空き家も減らず流通も活性化しないことはほぼ明らかになっており、そのための方法の一つであるリフォームを真剣にテコ入れする必要があります。海外でもそうですが、断熱性能を上げるなら、断熱改修を行った方には所得税を減税することなどがが必要です。リフォーム



は、様々な購入を伴いますのでGDPを押し上げる経済効果があります。所得税減税は、単なる減税ではなく経済活性化と地球環境への配慮の歯車を回すことにもなります。

——今後の不動産流通業への期待をお願いします。

中城氏 今後の不動産流通業では、付加価値をつける部分の役割を増やしそれに対して報酬を得るモデルが台頭してくると思います。買いたい人が買えるような商品化力を発揮す

ことで、今の宅建業法とは違う報酬が得られる。目利き力があれば、消費者へのアドバイスも可能になるでしょう。消費者は良いサービスを提供する業者を選びます。

イギリスには、不動産に関わる多くの資格を網羅しているRICS (Royal Institution of Chartered Surveyors : 英国王立勅許鑑定士協会) という団体があります。日本も流通業界の団体を中心に、消費者のさらなる信頼獲得を目指すことで、流通業界がより良くなればいいと思います。

既存住宅流通の活性化策

シグナリングとしての買取再販事業

中川雅之 日本大学 経済学部教授



中川 雅之（なかがわ まさゆき）

1961年、秋田県生まれ。日本大学経済学部教授。1984年京都大学経済学部卒業、経済学博士（大阪大学）。1984年建設省入省後、大阪大学社会経済研究所助教授、国土交通省都市開発融資推進官などを経て、2004年から現職。国家戦略特別区域諮問会議議員、日本計画行政学会会長、日本公共政策学会会長に就任。主な著書、論文に『都市住宅政策の経済分析』（2003年、日本評論社、日経・経済図書文化賞、2003年NIRA大来政策研究賞）、『人口減少時代の住宅土地問題』（山崎福壽との共著）（2020年、東洋経済新報社）、『財政学への招待』（2022年、新世社）、“Earthquake risks and land prices: Evidence from the Tokyo Metropolitan Area”（Masayuki Nakagawa, Makoto Saito, and Hisaki Yamaga, Japanese Economic Review, 2009）がある。

日本の住宅市場は他の先進国のそれに比べて際立った特徴がある。全住宅流通量に占める既存住宅の比率をみると、2018年時点で日本が14.5%であるのに対して欧米主要国のそれは70～90%に上っている。

このような状況を踏まえて政府は、既存住宅の流通を活性化するための取り組みを、急速に進めている。

例えば、不動産業者が仲介をする際の重要事項説明に、既存住宅に関するインスペクション実施の有無が含まれることとなった。このインスペクションは、住宅瑕疵担保履行保険の調査項目とも整合的なものとなっているため、既存住宅を取得する際の買い手の安心につながることで大いに期待された。

何が既存住宅の流通を阻害しているのか？

情報の非対称性問題

このような「日本の不動産流通の特徴」を引き起こしている原因として、「情報の非対称性」がたびたび指摘される。住宅については、売り手がこれまで住んでいたこともあり、その品質のことをよく知っているのに対して、買い手がそれを知る手段は限られている。少なくとも、内見してわかる情報以外、例えば耐震性能などについては、売り手が嘘をついて

もそれを見破ることができない。例えばきちんと手入れされた高品質な既存住宅（Aタイプとする）と、十分に補修コストをかけてこなかった低品質な既存住宅（Bタイプとする）があるものとしよう。売り手の数は、両タイプでそれぞれ50人（50軒）ずついるとする。

高品質な既存住宅はコストをかけて、丁寧な維持管理がされているので、タイプAの売り手は少なくとも100の値段（オファー価格）で売ら

いと考えている。他方、タイプBの売り手はこれまでにコストをほとんどかけていないので、50の値段がつけば手放してもいいと思っている。これに対して、100人の買い手がいるものとしよう。この買い手は、高品質な既存住宅であれば最大110支払ってもいいと思っているが、低品質な既存住宅であれば60までしか支払う気がないものとする。

このような場合に、どのような取引が成立するだろう。重要な点は、買い手がAタイプの住宅とBタイプの住宅を見分けることができるかどうかである。まず、両者の住宅を内見して見分けることができるとしよう。低品質な既存住宅についても、高品質な既存住宅についても、それを上回る値付けをしてくれる買い手がつくため、100戸の既存住宅は完売することになる。

次に、情報が非対称な場合、つまり、自分の目の前に差し出された住宅の品質が見分けられない場合には、どんなことが起こるであろう。買い手は、100人の売り手のうち50人が高品質な既存住宅を、50人が低品質なものを売ろうとしていることを知っているとする。しかし、どれが高い品質の住宅か、低い品質かは内見してもわからない。品質の高い住宅

が買えるかどうかは運（1/2の確率）次第ということになる。

このとき、買い手は自分の目の前にある住宅が、50 / 100の確率で高品質な既存住宅で、50 / 100の確率で低品質なものだと考えるであろう。このような住宅に買い手は $(0.5 \times 110) + (0.5 \times 60) = 85$ の値をつけることになる。低品質な既存住宅の売り手Bは50もらえればいいと思っているから、50以上の価値ならば、大喜びで既存住宅を手放すだろう。一方、高品質な既存住宅の売り手であるタイプAはどうだろう。少なくとも100は欲しいと思っているところに、買い手がつけた値段が85であるため、このタイプの売り手は自分の住宅を売ることはない。

このような情報の非対称性がある市場では、Aタイプの売り手が、高品質な住宅にふさわしい値付け（110）をしてくれる買い手をいくら待っても、残念ながらそのような買い手は現れない。タイプAは自分が高品質の既存住宅を売っていると叫んでも、タイプBの売り手も嘘をついて同じことを言うため、この差を証明する方法がない。

このため結局、タイプAのような品質の高い住宅の売り手は、市場から退出することになる。これを「逆選

択」という。このように、情報の非対称性がある住宅市場においては、品質を高めてもそれに見合う価格で売ることができなくなるので、既存住宅の品質を維持するために不可欠な再生投資が過少なものになる。

そもそも丁寧な住まい方をしたり、必要な再生投資を行えば、技術的には、住宅という財は世代を超えて存続させることができるはずである。しかし、自分が住んでいる家を売却することができない場合、自分だけで「その住宅を使い切ってしまう」という居住スタイルが標準化してしまう。住宅が滅失するまでの平均寿命を国際比較すると、日本は27年（「住宅・土地統計調査」（2003、2008））、米国は64年（“American Housing Survey”（2003、2007））、英国は84年（“Housing and Construction Statistics”（2003、2008））となっている。

「情報の非対称性のため、買い手は既存住宅の品質を評価することができない」「このため既存住宅の品質を保つ再生投資が過少なものとなる」「既存住宅市場には低品質なものしか残らないため市場全体が縮小する」という悪循環が生じることになる。

このような日本と他の先進国の

中古住宅市場の状況の乖離は、何によってもたらされているのだろうか。情報の非対称性を緩和する何かの政策を行えばそれが解決するのだろうか。そのような取り組みは日本政府も努力を始めているが、私たちはその成果を楽観的に期待することができるのだろうか。

以下では、日本と他の先進国の市場の市場に参加するプレイヤーの意識が異なっており、その意識に基づく商習慣や各種の制度が、ある意味合理的ではあるが好ましくない均衡に達しているのではないかという立場を解説する。

複数均衡問題

現在とられている様々な既存住宅市場の活性化を図る政策の施行によって、既存住宅流通の活性化は進むのだろうか。ここで、既存住宅の売り手と買い手が登場する簡単なゲームによって、日本の既存住宅市場の

状況を描写してみよう。図表1には、売り手の管理水準についての戦略と買い手のインスペクションについての戦略の組み合わせが描かれている。売り手は、現在居住している住宅に関する管理レベルを選択する。一方、買い手には売りに出されている既存住宅の品質を調査、つまりインスペクションをするかしないかを選ぶ。「調査しない」という戦略と、「調査する」という二つの戦略があるものとしよう。

二つのゲームのプレイヤーの選ぶ戦略の組み合わせは4通りある。<管理レベル低×調べない>という組み合わせを基準にして、図表1で(売り手の利得、買い手の利得)を整理した。基準の戦略の組み合わせにおいては、(10,10)の利得が両者に発生するとする。

次に、買い手はインスペクションをしないときに、売り手だけ<管理レベル高>という戦略に変更したとする。このとき、既存住宅の管理状態

が良いことがわからないため、住宅は高い価格では売れない。この場合、管理レベルを上げたコストが無駄になり売り手の利得が0に低下する。このとき、両者の利得は(0,10)になる。

買い手のみがインスペクションを行っても、売り手が高いレベルの管理を行っていない限り良いものを手に入れることはできない。この時もインスペクションのコストをかけた分だけ買い手の利得は低下して0になる。このとき、両者の利得は(10,0)になる。しかし両方が同時に戦略を変えた場合は、買い手は良質な既存住宅を手に入れることができ、売り手も相応の対価を得ることができるため、双方の利得は(20,20)に倍増する。

このようなゲームは、複数均衡問題として知られており、「解決が困難な問題」である。このゲームでは、<管理レベル低×調べない>という状態と、<管理レベル高×調べる>という状態が双方とも、「ナッシュ

均衡」と言われる状態になっている。ナッシュ均衡とは、お互いに自分のとっている戦略が、相手のとっている戦略に対する最適対応になっている、戦略を変える意味がないという状態である。

例えば、<管理レベル低×調べない>という状態を出発点にしてみよう。売り手は買い手の「調べない」という戦略に対して、「管理レベル低」という戦略を採用している。もし売り手が「管理レベル高」という戦略に変更した場合には、売り手の利得は10から0に低下してしまう。つまり、売り手の選んでいる「管理レベル低」という戦略は、買い手の選んでいる「調べない」という戦略に対する最適対応となっている。これは買い手にとっても同様で「調べない」という戦略は、売り手が選んでいる「管理レベル低」という戦略に最適な対応をしている。

ただし<管理レベル高×調べる>という組み合わせも同様にナッシュ均衡である。このことは読者にご確認いただきたい。つまり、このゲームには二つの安定的な状態があることになる。しかし、日本のように<管理レベル低×調べない>という均衡に社会がある場合に、双方にとってより望ましい<管理レベル高×調べる>

という均衡に移行することができる

のだろうか。

シグナリングによる状態の改善

チープトーク

それは内在的には困難なことだとされる。外から圧力を加えないと、プレイヤーだけでは状態の移行が難しいのである。図表1から明らかのように、一方だけが戦略を変えても、相手が戦略を変えない場合、戦略を変えた方の利得は低下する。このため、二つの均衡のうち社会的な価値が低い均衡を、価値が高い均衡に移行させることは、自然には実現しない。それは売り手と買い手が同時に選択を変更することが必要になるためである。こうした望ましくない均衡が定着して慣例になると、好ましくない均衡が永続化してしまうおそれがある。

ここで図表1の売り手が自身の住宅のリフォームにより、質の良い住宅を市場に出すという行動変容を行ったとしよう。そしてそれを買い手に対してメッセージを発信するとする。その場合買い手がそのメッセージを信用した場合には、より高

い価格での取引が成立する。ここで問題になるのは、そのメッセージの性格である。経済学では、「ゼロコストもしくは無視可能な低コストでの情報交換」をチープトークという。例えば、労働サービスの売り手である求職者が発する「私は生産性の高い労働者です」という発言自身は、チープトークに該当する。しかしそれを証明する手立てがない場合には、嘘と区別がつかない。

一方、まじめさ、忍耐強さ、積極性、知的能力などが高い求職者ほど、大学を低コストで卒業できる場合、その人は4年間の学費をかけても学士号を取得することで、「私は生産性の高い労働者です」という発言に信頼性をもたせることに成功する。これをシグナリングという。

シグナリングとしての買取再販事業

図表2には住宅投資額とリフォーム投資額の推移を記述している。こ

図表1 既存住宅市場の売り手と買い手の利得表

売り手 \ 買い手	中古の品質を調べない	中古の品質を調べる
自分の家の維持管理レベル低	(10,10)	(10,0)
自分の家の維持管理レベル高	(0,10)	(20,20)

注) 表中(売り手の利得、買い手の利得)として表示

ここからは、住宅投資額が人口減少などを背景に中長期的に低下傾向にある一方で、リフォーム投資は安定的、あるいはやや上昇傾向にあることがわかる。

リフォームを実施する者が図表1に登場する売り手に対応するとは言えないとしても、リフォーム投資によって、住み続けている住宅も市場に供給される既存住宅も維持管理水準はある程度向上していると考えられることもできるのではないだろうか。

前述のとおり、住宅取引量に占める既存住宅の比率はまだ低いままで

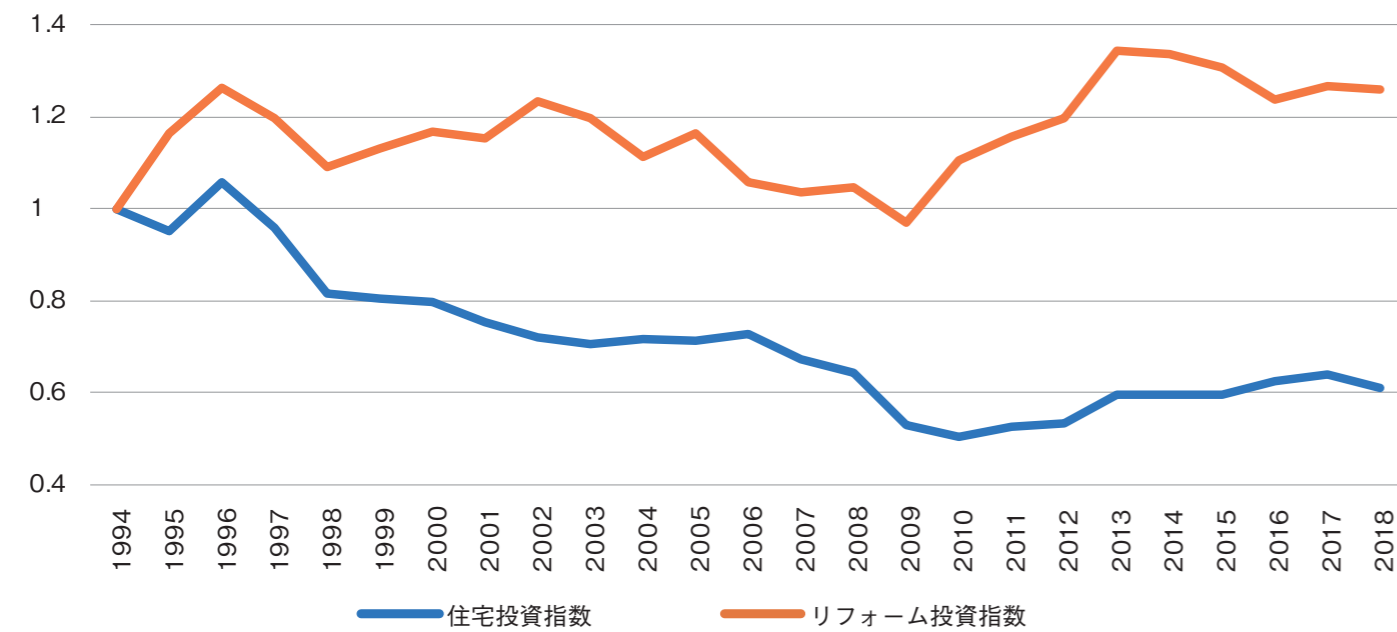
ある。しかし、既存住宅の取引量は着実に増加している。特に首都圏のマンションの取引量の約半数が既存住宅となっている。さらにいわゆる買取再販事業という不動産業者が既存住宅を買い取って、リフォームを施して売却する取引形態が消費者にも受け入れられている。かなり古い論文になるが、原野他(2012)によって、この買取再販事業が市場においてどのような役割を果たしているのかを検討してみよう。

原野他(2012)では、2007年に(財)日本住宅総合センターと国土交通省

による共同調査で実施した大規模アンケート調査のデータを使用して、従前居住者と不動産事業者が行ったリフォーム特性を把握して、そのリフォームが取引価格に与える影響を分析している。

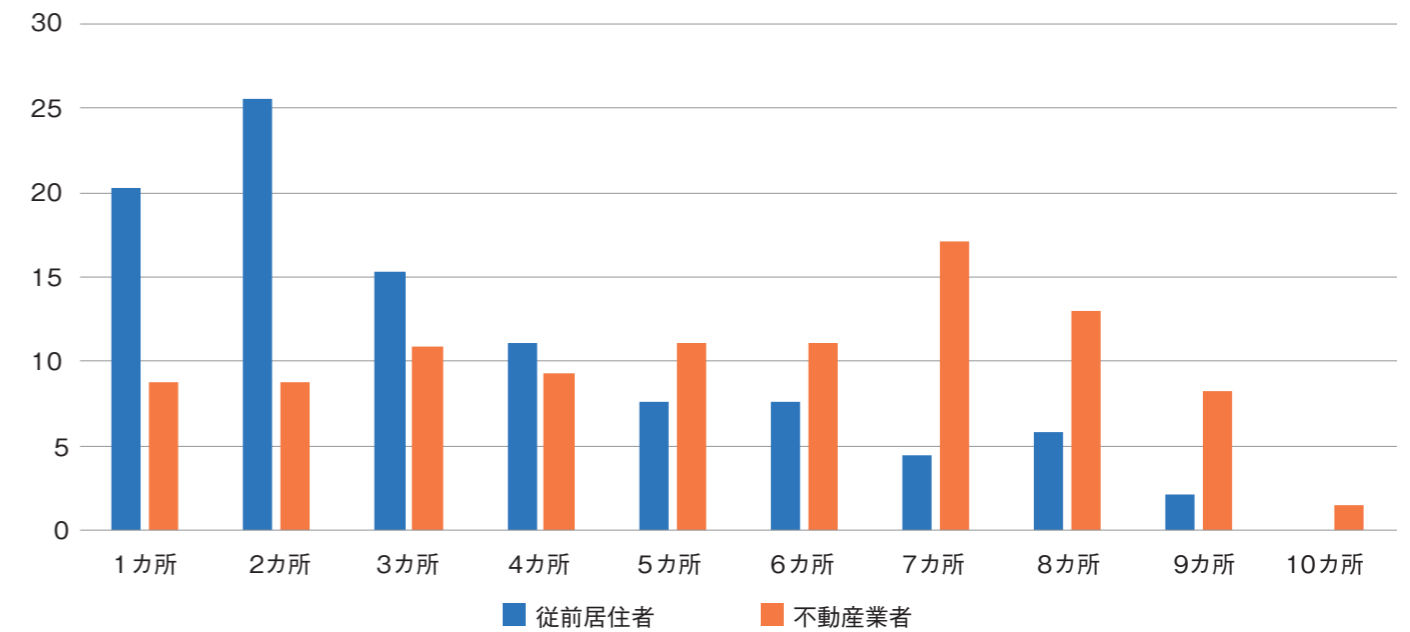
図表3では従前居住者と不動産業者が行ったリフォームの規模を比較している。図表から明らかなように、従前居住者の行ったリフォームは1~2カ所が最も多い一方で、不動産業者の行ったリフォーム個所数は7~8カ所が最も多くなっている。また紙幅の関係上詳述しないが、従前

図表2 住宅投資額とリフォーム投資額の指数(1994年=1)



注) 住宅投資額は国民経済計算(内閣府)より、リフォーム投資額は(公財)住宅リフォーム・紛争処理支援センターの推計額

図表3 従前居住者と不動産業者が行ったリフォームの規模比較



注1) 原野他(2012)から筆者が作成
注2) 縦軸は相対度数、リフォームに占める比率

居住者の行ったリフォーム内容は、壁紙の張り替えなどの化粧直しのものが圧倒的に多かった。

このような状況からリフォームの実施が取引価格に与える影響を、まずOLSで分析している。その結果、「従前居住者によるリフォームは、大規模なリフォームも含めて取引価格に影響を与えていない。他方、不動産事業者によるリフォームは、4カ所以上のリフォームは取引価格を上昇させる」という結論が得られている。この結論は、「従前居住者によるリフォームは、大規模なリフォーム

であっても必ずしもシグナルとして機能するわけではない。他方、不動産事業者によるリフォームは、4カ所以上のリフォームではシグナルとして機能する」と言い換えることができる。その上で、傾向スコアマッチングなどによる頑健性のチェックを行い、同様の結果が得られている。

この論文は重要事項説明制度の改正や、住宅瑕疵担保履行保険制度の導入の前であるため、同じ結論が現在得られるわけではないだろう。これらの制度は従前居住者によるリフォームを「チープトーク」から「シ

グナル」に変えるための制度改正だと考えることができる。しかし、買取再販事業のような事業法で一定の規律が加えられる主体が行う大規模なリフォームが市場で信頼を得ているということは、既存住宅市場の活性化という意味においても、日本全体の住宅の質の向上という意味でも重要視すべき事業形態だと考えることができよう。

(参考文献)
原野啓・中川雅之・清水千弘・唐渡広志(2012)、「中古住宅市場における情報の非対称性がリフォーム住宅価格に及ぼす影響」、『日本経済研究』No.66、p51-71

コロナによる住まいの変化

リビングデザインセンター OZONE 熊谷多生氏
株式会社メグロ建築研究所一級建築士事務所 平井充氏、山口紗由氏
株式会社オープンヴィジョン 田中幸子氏、齋藤要氏

不動産流通経営協会が3月18日に開催した「第17回FRK住まいと暮らしのセミナー」の第1部では、リビングデザインセンターOZONEの熊谷多生さん、株式会社メグロ建築研究所一級建築士事務所の平井充さんと山口紗由さん、株式会社オープンヴィジョンの田中幸子さんと齋藤要さんに、「コロナによる住まいの変化」について語っていただきました。



左から熊谷氏、平井氏、山口氏、田中氏、齋藤氏

熊谷氏 リビングデザインセンターOZONEは東京都庁にある住まいの建材やメーカーのショールームが約30社入っている施設です。「暮らしにもっとデザインを」というコンセプトのもと、1994年に開業し、東京ガスコミュニケーションズが企画・運営しています。コロナ前は週末を中心に年間約40万人、コロナ以降は予約制で約20万~30万人が来館しています。私は、そこで一般のお客様の家づくりの相談や、デベロッパーの集合住宅や戸建て住宅、リフォームの商品企画に携わっています。

OZONEでは日本の住まいと住文化を豊かにすることを事業理念として、一般およびプロ向けのお客さまに対して、「OZONE家デザイン」というサービスを提供しています。新築リフォームを考えるお客さまに対して弊社の住まいづくりコンサルタントが、パートナー（建築家

約125名、工務店約40社、リフォーム会社約40社）と一緒にお手伝いをしています。本日はそのパートナーである、住まいにおいて重層する用途と多焦点の居場所による選択性を持つ空間を提案している株式会社メグロ建築研究所一級建築事務所の平井充さんと山口紗由さん、心地良さと性能を兼ね備え長く使い続けられるデザインを心掛けて設計に取り組んでいる株式会社オープンヴィジョンの田中幸子さんと齋藤要さんをお招きしてお話いただけます。

コロナで変化した 自宅時間

まず私から簡単に説明します。コロナ禍で私たちの生活はいろいろな点で大きく変わりました。在宅勤務が増えました。家の中での除菌意識、衛生観念はかな

り変化しました。そして食事のテイクアウト、デリバリーの利用者も明らかに増えています。また、ZoomやTeams等のオンラインツールを仕事のみならずプライベートでも使うようになったのではないのでしょうか。そして、自炊する人がかなり多くなり、調理器具を増やす傾向にあると思います。家の中で充実した日常を過ごすことが大切で、今述べたような変化は、暮らし、すなわち住まいの変化につながるの、もう少し具体的にお話します。

まず、在宅勤務の普及で、新しいニーズとして家の中での働くスペースの確保が生まれました。新築マンションでは最初から作業スペースが用意されている商品も多く販売されています。次に、除菌や手洗いが当たり前になりました。お子さんが運動して帰ってきてすぐシャワーを浴びたり、大人も帰宅後すぐ洗面所に行くという動線は、以前から明らかに変

わった点だと思います。そうすると、洗面所をどこにするかにつながります。3番目が備えの大切さを実感したということです。収納パントリーに関して、量や位置をどうすればいいのかという話につながります。外出できない機会もあり、通販の利用や、食品や日用品のストックをどこにどう備蓄するのかが重要だと思っています。

4番目は家事に凝り出して自炊が増えれば新しい調理器具が増えるので、コンセントの位置や収納などキッチン周りの作り方にすごく影響していると思っています。5番目が家族との時間が増えたこと。つまり、家の中のどの場所で家族が過ごすかがリビング等の作り方に大きく影響します。家族の気配を感じながら思い思いに過ごせる場所をどう作るか。集合住宅では平面的な工夫で補えますが、戸建てだと1階と2階をどうつなぐかになってくると思います。そして、自分だけの時間が減ってしまった。1人でリラックスできる場所を作ったり、洗面所やお風呂空間をリフォームで豊かにするという方法もあると思っています。

自宅空間と時間を 家族でどう共有するか

熊谷氏 ここからはお招きした方々にお話を伺っていきます。みなさまの生活を豊かにするためのヒントになれば幸いです。まずはメグロ建築研究所さん、お願いします。

山口氏 コロナの世界的な流行から住まいの意識に変化が生まれました。今日の主題にプラスして、多焦点の居場所がある住まいについて事例を含めてお話しします。

コロナ以降の暮らしの変化をどう捉え

るのか、私たちはよりかみ砕いて考えました。在宅勤務の普及で、仕事や勉強が家の中での生活と共存せざるを得なくなりました。家族との時間が増えたのはとてもうれしいことですが、その反面、自分ひとりで過ごす時間は減りました。ですので、空間と時間について家族とどう共存するのかという課題があると思います。また、家の中での衛生管理、帰宅時にどこで除菌をして中に入るかという衛生ラインの設定が重要になってきたと思います。備えの大切さの実感については、コロナでできるだけ家になくしてはいけないような期間に、外出せずに過ごせるようになるためにはストックが必要となりますが、そのストックをどこに収納するのかが大きな問題です。家事への目覚めというのは、今まであまり関心がなかった片付けをする、家の中を清潔に保つ、そういった家事への関心が高まっていると思います。さらに次のステップとしては、家事のしやすさや、家事をどうやって楽しむかという話につながっていくと思います。

ここからは具体的な事例を紹介させていただきます。

空間や時間を家族とどのように共存さ

せていくかという問いへの、一つのアイデアとして、全てが見えない場所と全てが見える場所を作るというのがあります。大きなリビングダイニングの中心に一畳ほどのごく小さなワークスペースを配置しました。ちょっとこもりたいけれど、家族と離れてしまうのはさびしいというクライアントの要望から考えました。リビングでくつろいでいたり、勉強や仕事をしている人の気配は分かる音も聞こえるけれど、姿が見えないのでちょうどいい距離感を保つことができます。同じようなアイデアで、1階と2階にあるリビングを大きな吹き抜けでつなげることで距離感の調節が可能となります。集合住宅なら、可動間仕切りで個室化が可能です。さらに、扉を開ければ一部屋、閉じれば二部屋という手法はよくあると思いますが、それでは面白くないので、部屋の真ん中にアクセントになるようなデザインをしたボックスを用意して、その中に扉を収納できるというアイデアもあります。

衛生ラインの設定では、玄関から直接入れる洗面所を設けるというのは非常に有効な手段だと思います。集合住宅なら、細長い玄関を作って、収納場所を





いくつか設けることで外から持ち込んだもの、買ったものや汚れたものなど全部置ける。そしてここで除菌してから中に入る。そういった衛生ラインの設定が考えられるのではないのでしょうか。

物と人との居場所ということで、こもり生活でストックしたい、収納がもっと欲しいという要望があると思いますが、収納を作れば作るほど自分たちの生活空間が狭くなってしまおうというジレンマがあると思います。ですので、私たちは、収納を収納としてだけで作らないという提案をしています。例えば収納を部屋の間仕切りとして使い、必要がなくなったら取り外して大きな一部屋にできるようにしておく。これは、長期的な家族構成の変化にも対応できるアイデアだと思います。空間を仕切るような収納を作ることで生活空間の可能性が広がると思っています。

家事については、ながらを楽しむキッチンもアイデアの一つだと思っています。家にいる時間が長いので、家事、特に料理をする時にできるだけ楽しみながらというのが豊かな生活につながると思います。なので、キッチンをアイランドやペニンシュラ型などのオープンな配置にする

ことで、調理をしながら、食べたり飲んだり、わいわいとみんなで食事をするができます。

平井氏 ルーズな空間に居場所を重ね合わせたり、物に機能を重ねさせる。固定化した居場所や機能ではなく、焦点を分散化させたりすることで、人も物も循環させることが大事なのではないでしょうか。特に、多焦点の居場所というのが、家族それぞれの違った振る舞いを許容する住まいであり、コロナ禍によって気付かされた、住まいの未来の在り方になっていくと私たちは考えています。

自宅を楽しむための「もう一つの場所」づくり

熊谷氏 ありがとうございます。ではオープンヴィジョンさん、お願いします。

田中氏 家時間を楽しむために『もう一つの場所』を作るというテーマでお話します。コロナによる変化として、家の中で楽しむことの重要性が増したことが挙げられます。私たちは、家時間を楽しむためには、住まいの中に『もう一つの場所』があることが大切だと考えました。以前よ

り多様なことを受け入れ、柔軟に過ごせる住まいが求められているように思います。そこで、この『もう一つの場所』についての事例を、「趣味を楽しむ」「仕事を楽しむ」「1人を楽しむ」「外を楽しむ」という四つの視点からご紹介します。

まずは「趣味を楽しむ」場所についてです。料理をしながら楽しく集まれる家になりたいというご要望に、キッチン付きの土間がある住宅を提案しました。3階建てで、1階が土間玄関、2～3階はプライベートな空間で、家族だけで使うキッチンが2階にもあります。土間玄関は、プライベートとパブリックの中間にあるセミパブリックなスペースとして、外の気配を感じながら、趣味の料理に没頭できるスペースになっています。

次は、「仕事を楽しむ」場所についてです。コロナで在宅勤務の機会が増えたと思いますので、自宅で仕事をする空間づくりのヒントをご紹介したいと思います。この事例は、家族の場と仕事の場をどうやって両立させるというテーマで設計した、旗竿敷地の住宅です。手前と奥に庭を取り、その間の部分にL型のプランを配置して、1階をパブリック、2階をプライベートなスペースにしています。私たちが「スイッチする」と呼ぶ、切り替える空間づくりによって、家族の場と仕事の場を両立させています。スイッチする方法は二つ、「場所」と「時間」です。まずは場所。L型の空間は先が見通せない自然に手前と奥の二つの異なる空間が生まれます。違うスペースにいるという感覚で、それぞれ集中しながらも、場所が近いのですぐに気持ちを切り替えることができ、仕事の合間に効率的に家事することも可能です。また、1階をパブリックゾーン、2階をプライベートゾーンとし、階でゾーン分けしています。動線的にみ

ていきますと、1階の玄関を入るとまず仕事場があり、そこから台所、食堂を通り、階段を上って、2階正面に洗面所、片側にファミリールームを兼ねる娯楽室、反対側に浴室とファミリークローゼット、そして一番奥に寝室を配置しています。パブリックなスペースからプライベートなスペースへだんだんと変化していきます。機能をグラデーションでつなげることで、仕事の場と家族の場が無理なく共存しています。

次は、時間によって切り替える方法です。これは食堂を時間で使い分けることで実現しました。食堂はパブリックとプライベートの接点なので、どちらに使っても違和感がありません。平日昼間は仕事の打ち合わせスペースや作業テーブルとして利用し、夜や休日は家族の食堂になります。同じスペースを時間によって使い分けて兼用しています。

次は、「1人を楽しむ」場所です。夫婦がそれぞれ付かず離れずの関係でいられるパーソナルリビングの例です。一戸建ての和室付きLDKをリフォームして、玄関からテラスまで土間を連続させました。リビングの暮らしをより楽しもうというコンセプトで、夫婦が距離感を保ちつつ、同じ空間でくつろぐスペースを提案しています。窓辺でくつろげる妻用のヌックと、作業デスクを置いた夫用の土間スペースをリビングの両端に作ることでお互いの気配を感じながらくつろげるしつらえになっています。

最後に「外を楽しむ」場所です。街の人の気配は、地域の安心につながる大事なことだと思っています。普段から住んでいる、人の気配が分かる、街とつながる部分が住宅にもあるとよいと考え、この一戸建ての事例では、玄関アプローチに街とつながるポケットパークを作りまし

た。塀の代わりにベンチを置くことで緩やかに街に溶け込ませています。また、公園に面したマンションでは、既存の窓を利用しながら外の景色を魅力的にみせられないかと考え、住宅の幅いっぱい連続する家具に既存の窓を組み込むことで、いくつも連なる窓辺の居場所、外を眺める気持ちのいい場所を作っています。家のどこにいても景色が感じられる空間としました。

リフォーム、リノベーション成功のコツは「時間をかける」

熊谷氏 ありがとうございます。ここからは質問に移ります。まず、収納を作る際に心掛けていたりポイントをお願いしています。

田中氏 ご希望やお持ちの物の量から、その家にふさわしい収納の量や収納場所を決めますが、最近特に、台所周りに余裕のある収納が欲しいと言われるのだと思います。使いながら備蓄するローリングストック、そういったものをそれぞれ行動するそばに作ることを心掛けています。

山口氏 できるだけ奥行き浅い収納にできるだけ取り出しやすいような状態で置くことをお薦めしています。可能ならば、あまり「収納」を意識し過ぎないで、小物としても機能するぐらい身近な存在としておけば、生活に豊かさを与えるような収納になると思っています。

熊谷氏 ありがとうございます。では、キッチンやダイニングなど食事をする空間を作る際に心掛けていることをお願いします。

山口氏 そうですね、料理も含めて食事

を楽しむことが大切になってきていると思います。家族みんなが料理から参加できる、例えばキッチンをアイランドにすることで囲みながら食事料理もできる、そうしたアイデアも考えられると思います。

田中氏 食堂を家の中心に据えることが多いですね。コミュニケーションの最後は食かと思っていて、食堂を中心に空間を作れば、ちょっとしたことで会話が生まれたり、団らんまでいなくても、そこに家族の気配があるというような、食から始まるスペースを作ることが多いです。

熊谷氏 ありがとうございます。最後にリフォーム、リノベーションを成功させるコツをお聞かせください。

齋藤氏 難しいですが、時間をゆっくりかけて、家族で話して、それを建築家あるいは設計者にぶつけて、いいフィードバックをもらいながら進めていく。そういう時間を取ればいいものになると確信しています。

平井氏 時間をかけるのはとても大事だと思います。それと、特に土地や面積が限られている都心部では、全て満足させようとするのは予算的にも広域的にもうまくいかず、全てが中途半端になりかねません。一番大事にしたいポイントにテーマを与え、そのテーマに従属させて細かい部分に関係付けていかなければならない。住まい手と設計者は、そのプロセスを共有していくことが大事になると思います。

熊谷氏 弊社の家づくりのサービスでも、要望の整理がとても大切だと伝えていきます。まずは家づくりの指針のようなものを整理して、コミュニケーションを取りながら進めてくつろぐというの、私の経験からも感じています。

本日はありがとうございました。

東京23区の中古マンション市場における新規売出物件の変化

～都心6区と南西6区で増加する坪単価500万円以上の高額物件に注目～

中古マンション市場の分析は、コロナ禍となった2020年以降毎月欠かさず行っている。単に平均値を見るのではなく個別の事例も見ている。このような動きの中で、今特に変化が大きいと思われる要因、中古市場に新たに売り出される「新規住戸」の動向に注目して分析してみよう。

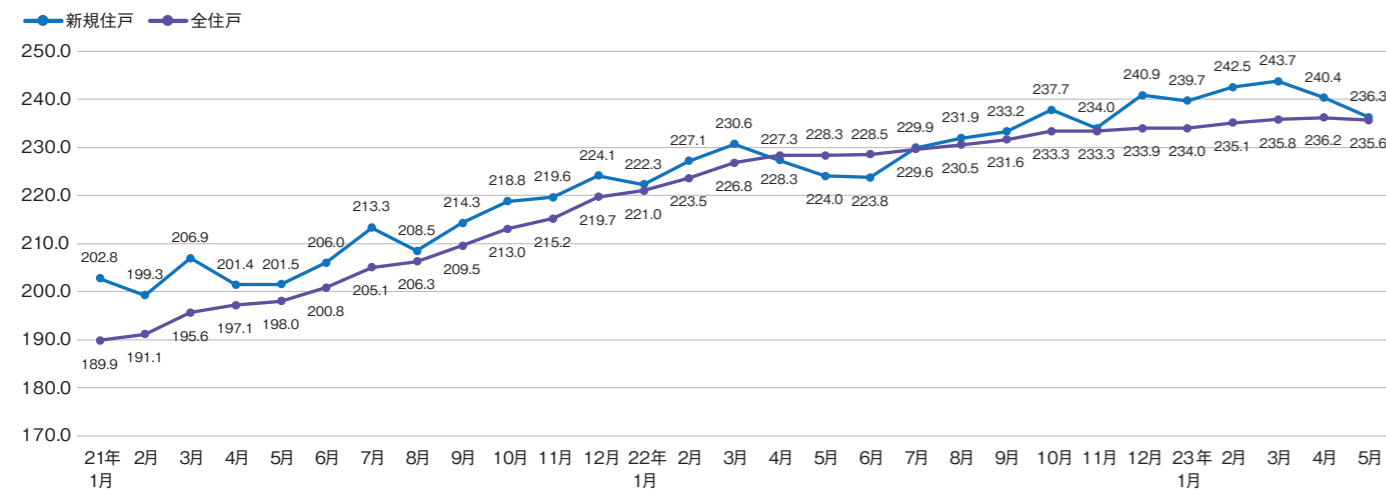
分析は首都圏(1都3県)で行って

るが、今回の分析結果では、東京23区の住戸数が増加し、新規件数の増加が見られる一方で、神奈川県、千葉県、埼玉県や東京都下では大きな変化は見られなかった。そのため今回は、東京23区に絞ってその動向を分析してみよう。今回の問題点は中古マンション価格の牽引役である「新規住戸」がどこでどのように増えたのかと、その属性

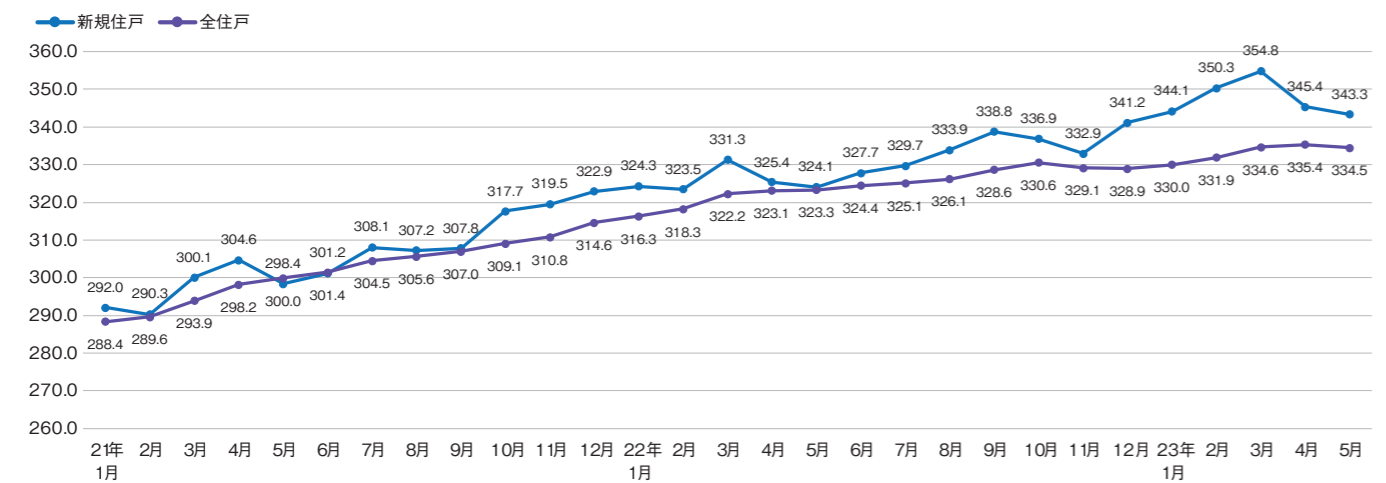
分析である。

※
 都心6区=千代田区、中央区、港区、新宿区、文京区、渋谷区
 南西6区=品川区、大田区、目黒区、世田谷区、中野区、杉並区
 北東11区=台東区、墨田区、江東区、豊島区、北区、荒川区、板橋区、練馬区、足立区、葛飾区、江戸川区

グラフ-1 首都圏中古マンション新規住戸と全住戸の平均坪単価推移 (単位:万円)



グラフ-2 東京23区中古マンション新規住戸と全住戸の平均坪単価推移 (単位:万円)



中古マンション価格の牽引役である「新規住戸」の価格

グラフ-1とグラフ-2はそれぞれ首都圏及び東京23区の中古マンション市場における「新規住戸」の平均坪単価と全住戸の平均坪単価の推移である。全住戸は「新規住戸」のほかに全体の80%程度を占める「在庫住戸」があり、「新規住戸」と「在庫住戸」の合計数が常にその月に市場に流通する中古マンション住戸の総数となっている。

ただし、グラフを見ると明らかな通り、

2020年以降(グラフは2021年以降を掲出)、「新規住戸」の坪単価が全体の坪単価を押し上げる原動力となっており、その意味では、「新規住戸」の価格が強気か弱気かによって中古マンションの動向が変化する大きな要因となっている。

グラフ-2の東京23区の動きを見ると、「新規住戸」の平均坪単価が下落する「弱気になる」時期が数度あったが、昨年2022年4～5月の下落期には全体の平均坪単価が下がることはなく、上昇から横ばいに近い形に変化し、同年10～11月の下落期には全体の平均坪単

価も押し下げられた。2023年3月までは急上昇したが4～5月には反転下落となり、このタイミングでも全体の平均坪単価は下落した。

「新規住戸」に限って、エリアごとの動向を見ると

ここからは市場価格に大きな影響を及ぼす「新規住戸」が東京23区においてどのような動きになっているのか少し深掘りしてみよう。

表-1は東京23区を3つのエリアに分け(分類は前述)、2020年1月以降

表-1 東京23区エリア別 中古マンション新規住戸の坪単価帯別戸数シェア (単位:%)

都市	戸数	100万円未満	100万円以上150万円未満	150万円以上200万円未満	200万円以上250万円未満	250万円以上300万円未満	300万円以上400万円未満	400万円以上500万円未満	500万円以上	最大シェアは色で表示	
										合計	
都心6区	2020年1月	743		0.4	2.4	12.4	14.9	36.6	15.9	17.4	100.0
	2020年7月	671		0.9	3.3	8.6	12.1	36.4	19.1	19.6	100.0
	2021年1月	621		0.8	2.7	7.6	12.7	31.1	21.9	23.2	100.0
	2021年7月	809		0.9	1.6	5.8	8.2	31.0	27.9	24.6	100.0
	2022年1月	656	0.2	0.2	1.1	4.3	7.0	27.6	30.9	28.7	100.0
	2022年7月	770		0.1	1.7	3.6	9.5	23.4	28.7	33.0	100.0
	2023年1月	907		0.2	1.3	3.7	8.8	24.4	26.9	34.7	100.0
	2023年5月	783		0.8	1.4	3.8	6.5	24.0	26.7	36.8	100.0
南西6区	2020年1月	822	0.6	4.9	18.1	28.0	22.4	19.3	4.7	2.0	100.0
	2020年7月	691	0.4	4.2	16.1	24.7	25.0	21.7	5.8	2.1	100.0
	2021年1月	662	0.6	3.5	14.5	24.5	23.6	22.8	7.6	2.9	100.0
	2021年7月	842	0.1	2.3	10.5	22.7	22.8	26.2	9.3	6.1	100.0
	2022年1月	664		2.4	8.3	19.3	22.4	29.2	13.6	4.8	100.0
	2022年7月	796		1.3	8.7	18.8	21.4	31.9	12.9	5.0	100.0
	2023年1月	936	0.2	1.8	7.5	15.9	19.4	32.2	12.9	10.1	100.0
	2023年5月	769	0.3	1.8	8.7	16.3	22.1	29.9	13.1	7.8	100.0
北東11区	2020年1月	1,086	2.8	19.0	30.7	23.1	13.1	10.2	1.0	0.1	100.0
	2020年7月	1,058	2.9	18.5	30.8	23.5	12.4	10.6	0.8	0.5	100.0
	2021年1月	936	2.2	16.5	29.3	24.3	12.5	12.7	2.0	0.5	100.0
	2021年7月	1,274	1.5	15.5	24.8	25.1	14.8	15.3	1.8	1.2	100.0
	2022年1月	1,022	1.2	10.5	22.9	25.0	14.9	20.6	3.8	1.1	100.0
	2022年7月	1,311	1.1	9.3	23.5	22.3	20.9	17.1	4.8	1.0	100.0
	2023年1月	1,346	1.0	8.2	21.9	24.6	17.9	18.3	5.6	2.5	100.0
	2023年5月	1,151	1.7	7.6	23.8	24.3	16.9	17.4	5.3	3.0	100.0
東京23区	2020年1月	2,651	1.3	9.4	18.9	21.6	16.5	20.4	6.3	5.6	100.0
	2020年7月	2,420	1.4	9.5	19.0	19.8	15.9	20.9	7.3	6.2	100.0
	2021年1月	2,219	1.1	8.2	17.4	19.6	15.9	20.9	9.2	7.7	100.0
	2021年7月	2,925	0.7	7.6	14.3	19.1	15.3	22.8	11.2	9.0	100.0
	2022年1月	2,342	0.6	5.3	12.6	17.5	14.8	25.0	14.2	10.0	100.0
	2022年7月	2,877	0.5	4.6	13.6	16.3	18.0	22.9	13.5	10.6	100.0
	2023年1月	3,189	0.5	4.0	11.8	16.1	15.8	24.1	13.8	13.9	100.0
	2023年5月	2,703	0.8	4.0	13.0	16.1	15.4	22.9	13.7	14.1	100.0

半年ごとに坪単価帯の戸数シェアの移動を見たものである。高額物件が多く流通する都心6区では2020年1月～2021年7月までは300万円台（300万円以上400万円未満）が30%以上の戸数シェアで最大のボリューム帯を形成していたが、これが2022年1月には400万円台にシフト、2022年7月以降直近の2023年5月までは500万円以上が最大シェアとなっている。さらにシェア自体も大きくなる状況である。もちろんは中古平均坪単価が継続して上昇しているため、売出される「新規住戸」の坪単価も上方にシフトして当然なのだが、他のエリアと比較すると、都心6区の500万円以上のシェア拡大こそが、東京23区の平均坪単価上昇の要因ではないかと考えてもよいように思われる。

加えて、南西6区についても詳しく見る必要がある。都心6区ほど際立つ動きではないが、南西6区においても高額帯へのシフトが見られるからだ。特に坪500万円以上のシェアも2%程度から10%まで一気に拡大する時期も見られる。南西6区においては坪単価が500万円以上となる中古マンション住戸は都心6区ほど多くはないが、直近では月に50戸以上コンスタントに売出されており、この動きも無視できない。

一方で北東11区はどうだろうか。確かに他のエリア同様に高額シフトする動きは見られる。坪500万円以上のシェアは2020年1月にはわずか0.1%であったが直近の2023年5月には3.0%に拡大している。ただ、詳しく見ると「高額シフトの波」はむしろ2022年1月に強く見られることがわかる。すなわち、300万円台のシェアが20.6%と大きくなっているが、2022年7月には最大シェアは150万円以上200万円未満の坪単価帯に下方スライドした。400万円台のシェアも拡大

しているため価格帯が全体で下方シフトしているとは言えないが、多くの価格帯に散らばる動きとなっており、一様に高額シフトしている都心6区と南西6区とは明らかに動きが異なっている。

これらを踏まえた上で、都心6区および南西6区において急増する坪単価500万円以上の新規住戸の属性分析を行う。「どのようなマンションが高額で売られているのか、積極化しているのか」を探ろう。

都心6区と南西6区における坪単価500万円以上の新規住戸の属性分布

①最寄り駅からの所要時間条件

坪単価が「500万円以上」という超高額中古マンションであれば当然駅近物件がほとんど占めるかという、都心6区ではさほど多くない。「5分以内」の戸数シェアは概ね50～60%程度で推移しており、これが時間の推移とともに大

表-2 坪単価500万円以上の新規物件の属性別戸数シェア
①駅徒歩条件（単位：%）

エリア	年月	戸数	5分以内	6～15分	駅遠	合計
都心6区	2020年1月	129	61.2	38.0	0.8	100.0
	2020年7月	132	51.5	48.5		100.0
	2021年1月	144	56.9	41.7	1.4	100.0
	2021年7月	199	60.8	38.7	0.5	100.0
	2022年1月	189	52.9	46.6	0.5	100.0
	2022年7月	254	54.7	44.1	1.2	100.0
	2023年1月	314	53.5	46.2	0.3	100.0
	2023年5月	288	53.9	45.8	0.3	100.0
南西6区	2020年1月	16	56.2	43.8		100.0
	2020年7月	14	57.1	42.9		100.0
	2021年1月	20	75.0	25.0		100.0
	2021年7月	52	46.2	53.8		100.0
	2022年1月	32	50.0	50.0		100.0
	2022年7月	40	50.0	47.5	2.5	100.0
	2023年1月	94	44.6	54.3	1.1	100.0
	2023年5月	60	56.7	43.3		100.0

最大シェアは色で表示

き変動しているようには見えない（表-2参照）。

※「駅遠」は徒歩16分以上とバス便住戸を含めた数値

一方、南西6区においては2021年7月と2023年1月に「5分以内」のシェアが50%を割り込んでおり、他の時期と比べると2021年7月～2023年1月の期間においては駅徒歩「5分以内」の高額新規住戸が減少して6分以遠のシェアが拡大した。直近の2023年5月には56.7%と概ね他の時期と同水準まで回復している。そもそもの住戸数が都心6区と比べ多くないが、特筆すべき変化が表れたというほどではなく、所要時間の属性変化がほとんどなかったと言えきだろう。

②タワー・非タワーの条件

都心6区のタワー物件はランドマーク的な高級物件が多い。当然ながら坪単価が500万円以上の住戸も多く存在し流通している。では、「タワー」住戸

が売りに出されているのかという反対である。「非タワー」住戸の「新規住戸」が圧倒的に多く、むしろ「タワー」住戸はホールドされていて、売りに出している動きはあまりない。少なくとも高額化の要素にはなっていないことは明らかだ。前述の通り都心6区には超高額タワーマンションが多い反面、このエリアには住居系用途地域に低層の超高額住戸も多く、これらの人気も高い。そもそものマンションストック構成から考えても4:6程度の比率で流通する様子にあまり変化はないと考えるべきだろう（表-3参照）。

一方、南西6区は少し様相が異なる。2020年1月～2021年1月の最初のコロナ流行期には高額物件の70%以上は「タワー」住戸であった。しかしこのシェアは2021年7月以降縮小し、直近の2023年には1月が34.0%、5月も38.3%と比率が大きく変化している。姿勢としては積極的売却する姿勢が、ホールドして売らないという姿勢に転じたと表現してよいのではないかと。

※「タワー」・「非タワー」の分析では住戸の所在階は問わない集計をした。最高階数が20階以上であれば「タワー」として分類し売住戸の所在階が3階であっても最高階であっても同様に扱った。

南西6区には品川区などタワーマンションが多い行政区もあるが、目黒区や世田谷区、大田区など住居系用途地域の指定が多い行政区であるため、大規模再開発物件を除くとタワーマンションが多いとは言えない。その一方でひとたび再開発型のタワーマンションが建設されると人気となり、高額化する傾向がある。目黒駅前（品川区）のタワー物件や二子玉川の再開発物件などがこれらに該当する。これらのマンションは、コロナ禍において人気に拍車がかかり、高額化するともに品不足状態がほとんど売出物件がないと聞く。コロナ流行当初こそ「タワー」住戸を売出す動きが

表-3 坪単価500万円以上の新規物件の属性別戸数シェア
②タワー・非タワー（単位：%）

エリア	年月	戸数	タワー	非タワー	合計
都心6区	2020年1月	129	51.2	48.8	100.0
	2020年7月	132	47.0	53.0	100.0
	2021年1月	144	45.8	54.2	100.0
	2021年7月	199	42.2	57.8	100.0
	2022年1月	189	37.0	63.0	100.0
	2022年7月	254	36.6	63.4	100.0
	2023年1月	314	46.2	53.8	100.0
	2023年5月	288	37.8	62.2	100.0
南西6区	2020年1月	16	75.0	25.0	100.0
	2020年7月	14	71.4	28.6	100.0
	2021年1月	20	80.0	20.0	100.0
	2021年7月	52	53.8	46.2	100.0
	2022年1月	32	46.9	53.1	100.0
	2022年7月	40	55.0	45.0	100.0
	2023年1月	94	34.0	66.0	100.0
	2023年5月	60	38.3	61.7	100.0

最大シェアは色で表示

出たものの、住宅需要の底堅さが確認された結果、売りから保有のスタンス変化が起こったと見られる。

③専有面積帯別の条件

坪500万円以上という高額物件に限って集計しても、都心6区では様々な面積帯で10%程度のシェアで「新規住戸」が発生していることに驚く。そんな中でも2020年1月～2021年1月には「80㎡以上100㎡未満」の専有面積帯のシェアが最大となっている（表-4参照）。2021年7月に「30㎡以上50㎡未満」のコンパクトマンションが最大シェアとなったがこれは例外的な動きと理解すべきである。2022年1月から直近の2023年5月までは「70㎡台」が最大シェアに移行している。ただ、「50㎡台」と「60㎡台」のシェアも時間の経過とともに拡大し続けており、特に「50㎡台」は2020年1月にはシェア10.9%に過ぎなかったが直近の2023年5月には19.1%と倍加して70㎡台と同率で最大シェアとなっている。「60㎡

台」も同様の動きとなっていることから、高額新規物件の専有面積は縮小傾向となっている。このような動きの背景には、タワーマンションのスタンスの変化と同様に、資産性が維持されやすいと考えられている高級マンションの専有面積が広い住戸が、徐々に「売り」から「保有」のスタンスにシフトしたと見られ、現在市場に出る「新規住戸」は坪500万円以上であっても「50㎡台」であれば8,000万円以上（坪500万円×16坪＝8,000万円）1億円未満（坪500万円×20坪＝1億円）のレンジの中で供給されている住戸と考えることができるだろう。

一方、南西6区では住戸数が少ない中で各面積帯にストックがあることから一定の傾向がほとんど見られない。そもそも傾向らしいものがないのかもしれない。

これらのことを踏まえると、坪500万円以上の高額物件増加の要因は、都心6区において比較的狭め（「50㎡台」や「60㎡台」）の住戸が数多く供給された結果であると判断できよう。その一方

表-4 坪単価500万円以上の新規物件の属性別戸数シェア③専有面積帯 (単位:%)

最大シェアは色で表示									
エリア	年月	戸数	30㎡以上 50㎡未満	50㎡台	60㎡台	70㎡台	80㎡以上 100㎡未満	100㎡以上	合計
都心6区	2020年1月	129	13.9	10.9	15.5	17.8	23.3	18.6	100.0
	2020年7月	132	12.9	8.3	14.4	17.4	27.3	19.7	100.0
	2021年1月	144	18.7	12.5	12.5	18.1	22.9	15.3	100.0
	2021年7月	199	21.5	11.6	12.6	16.6	19.6	18.1	100.0
	2022年1月	189	14.3	14.8	12.7	27.5	14.8	15.9	100.0
	2022年7月	254	17.8	15.7	14.6	22.8	18.1	11.0	100.0
	2023年1月	314	12.7	15.9	20.1	21.7	17.5	12.1	100.0
	2023年5月	288	16.3	19.1	18.4	19.1	15.6	11.5	100.0
南西6区	2020年1月	16	31.2	12.5	12.5	25.0	18.8		100.0
	2020年7月	14	7.2	28.6	7.1	7.1	28.6	21.4	100.0
	2021年1月	20	10.0	5.0	10.0	45.0	30.0		100.0
	2021年7月	52	25.0	17.3	15.4	15.4	25.0	1.9	100.0
	2022年1月	32	24.9	18.8	21.9	12.5	15.6	6.3	100.0
	2022年7月	40	10.0	5.0	22.5	27.5	20.0	15.0	100.0
	2023年1月	94	13.8	25.5	12.8	23.4	12.8	11.7	100.0
	2023年5月	60	20.0	15.0	23.3	21.7	13.3	6.7	100.0

で、専有面積の広い物件が売り出される住戸の割合が低下して、比較的ホールドされているのは注目に値する。都心6区に立地するこれらの面積帯住戸は、現在は売却するタイミングではないとの認識が広がっていると考えられる。

④築年帯別の条件

一般的には築年の古い物件ほど市場における価値の維持が難しく不利であると言われている。これは一般論としては正しくデータでも裏付けることは容易だが、都心6区においては一部に“ヴィンテージマンション”と呼ばれる、骨董的価値を持つマンションが存在するため単純ではない。マンションは人間と同じように1年経過することに築年が1年増えていくので「築40年以上」の売り出し住戸数は一定の割合で増加するはずだ。さらにマンションの法定耐用年数が存在し、法人がマンションを固定資産として保有する場合、耐用年数が尽きて償却資産ではなくなった場合でも固

定資産税は発生するので、「企業会計的」にはマイナス資産となってしまう。このようなマンションは手放そうという動きが出るはずだ。

このような観点から実際のデータを見ていくと(表-5参照)、都心6区では「築30年以上40年未満」と「築40年以上」はほとんど変動がないと見てよいと思われる。大きく変動したのは築年の浅い「築5年未満」と、「築20年以上30年未満」の2つの築年帯である。「築5年未満」は2020年1月から2021年7月までは25%を超えるシェアとなっており、2020年7月と2021年1月には30%を超えていた。しかし、2022年1月以降売り出されなくなっていく、2023年1月には16.8%までシェアが縮小した。この差し引き分が、すっぱり築20年以上30年未満の面積帯に移行したと見られる数値の動きとなっている。築20~30年までの年代は都心6区でも地価の下落によって起こった「都心回帰」の結果、割安だが絶好の立地にマンションが多く供給さ

れた時期に重なる。この時期に新規分譲されたマンションの多くはかなりの含み益を抱えた状況となっていることは周知の事実である。しかし築年も20年を超えてくると住宅設備にある程度陳腐化が進み、日進月歩の住宅設備の世界では使い勝手の悪さや古さを実感するレベルになるという。このような物件が、ホールドから売りに転じたのではないかと考えることはできる。

南西6区でも同様の傾向が確認できる。「築5年未満」のシェアが2022年7月のタイミングで激減し、「築20年以上30年未満」のシェアは2021年7月以降に拡大傾向となっていた。これらも同様の動きの反映ではないかと考える。ただし、南西6区においては築30年以上となると坪単価500万円以上の売り住戸数がほとんどゼロになるということもわかる。実際には存在するが、総戸数が小さい(総戸数が20戸未満のようなマンション)からはあまり売り住戸が出ないものが多い。立地が良いマンションの中にはこ

表-5 坪単価500万円以上の新規物件の属性別戸数シェア④築年帯 (単位:%)

最大シェアは色で表示									
エリア	年月	戸数	築5年未満	築5年以上 10年未満	築10年以上 20年未満	築20年以上 30年未満	築30年以上 40年未満	築40年以上	合計
都心6区	2020年1月	129	25.4	26.4	38.0	4.7	3.9	1.6	100.0
	2020年7月	132	31.8	28.8	30.3	3.8	4.5	0.8	100.0
	2021年1月	144	30.6	21.5	36.8	7.6	2.1	1.4	100.0
	2021年7月	199	26.6	27.6	30.7	10.1	3.5	1.5	100.0
	2022年1月	189	19.6	31.7	25.9	14.3	3.7	4.8	100.0
	2022年7月	254	18.5	23.6	33.5	17.7	3.9	2.8	100.0
	2023年1月	314	16.8	26.8	35.7	14.6	2.9	3.2	100.0
	2023年5月	288	18.8	25.0	27.4	21.5	3.8	3.5	100.0
南西6区	2020年1月	16	31.1	31.3	31.3	6.3			100.0
	2020年7月	14	42.9		57.1				100.0
	2021年1月	20	20.0	35.0	40.0	5.0			100.0
	2021年7月	52	26.9	30.8	26.9	13.5		1.9	100.0
	2022年1月	32	43.7	21.9	28.1	6.3			100.0
	2022年7月	40	17.5	20.0	45.0	15.0	2.5		100.0
	2023年1月	94	19.1	30.9	38.3	10.6		1.1	100.0
	2023年5月	60	23.4	38.3	30.0	8.3			100.0

のような事例も含まれる。その反面、坪単価500万円以上という高いハードルを超えるマンションの絶対数が少ないのも事実である。

まとめ

かなり限定した市場の分析となったが、ある程度一般的な中古マンション市場におけるマインドの変化は炙り出せたのではないかと結論になるが中古マンション流通市場では「新規住戸」の価格(坪単価)が長期にわたり価格上昇を牽引してきたが、坪単価が下落する局面がたびたび現れてきており、2022年以降は「新規住戸」だけでなく全体の平均坪単価が下落する局面も出ている。

都心6区と南西6区においては坪単価500万円以上の高額物件が増加しているが、2022年を境に売り住戸の属性に一定の変化が見られた。

①タワーマンションの売りスタンスが保有(ホールド)に変化した

②都心6区においてのみ専有面積が「50㎡台」と「60㎡台」で、価格が8,000万~1億円の売り住戸が増加した。南西6区にはこの動きは見られない

③「築5年未満」が減少して「築20年以上30年未満」が増加した

このような状況は、奇異なものではない。もともとマンションの売買には優先順位がある。特に複数の住戸を保有している富裕層や投資家からすると資産優位性の高いマンションから優先順位を付けて売却するのは当然の行為で、近年起こったことではない。ではなぜ2022年に売り手の行動変容が起きたのだろうか。

①「ウクライナ侵襲」(2022年2月)による物価高の影響

②東京オリンピック終了により都心エリアの投資スタンスが短期から長期に変わった

③コロナウイルスへの極端な警戒感からの解放による正常化

これらはそれぞれ要因として存在する可能性がある。いずれの要因であっても、性急な投資スタンスが正常化する過程にあると思われる。ただし、マンションの所有者が条件の良い物件を手元に残す選択が広まると、中古マンション市場に魅力の大きい物件が減少し、売れ行きが悪化して在庫が増加する結果になりやすい。在庫の増加は今まさに起こっているが、それ自体は価格下落リスクでもある。



井出武(いでたけし)
中央大学法学部卒、89年マンションの業界団体に入社、以降不動産市場の調査・分析、団体活動に従事、01年株式会社東京カンテイ入社、現在市場調査部上席主任研究員、不動産マーケットの調査・研究、講演業務等を行う。



売買仲介の現場は今どんな状況にあるのか。主要エリアに注目し、実際に取引されている物件や購入者の動向、マーケット全体のトレンドなどを営業の最前線に聞いた。今回は東京・中野エリア、神奈川県新横浜エリア、大阪・梅田エリアを取り上げる。

東京・中野エリア (東京都中野区)

駅前タワマンの坪単価は都心並みの600万円前後
駅周辺再開発に伴い今後も価格上昇の見込み

野村不動産ソリューションズ
中野センター センター長
青木千雄氏



当センターの営業エリアは練馬区と接する江古田、新江古田、鷺ノ宮を除いた中野区のほぼ全域で、東京メトロ丸ノ内線の方南町支線もカバーしている。2023年7月に中野サンプラザが閉館して再開発（2028年度竣工予定）がスタートする。現在は先行して住友不動産が中野2丁目「中野駅前プロジェクト」（賃貸レジデンス棟・オフィス棟）を開発中で2024年春に竣工する予定。中野駅周辺の再開発は注目されているし、駅の改良工事も2028年に完成する予定なので、それに伴って顧客の期待値が上

がっているのは肌で感じる。

現在、中野駅の高層マンションは、南口の「中野ツインマークタワー」（総234戸、2012年竣工）と北口の「ザ・パークハウス中野タワー」（総178戸、2017年竣工）の2棟のみ。ツインマークタワーの分譲時の平均坪単価は420万～430万円だったが、この1年間で坪700万円超（25階以上の住戸）の成約事例が3件あった。その影響で、現在の平均坪単価は630万円超となっているが、反響はある。同様に中野タワーも最上階で坪700万円を超える事例が出たため坪単価が600万円近くなるなど、都心に近い水準になっている。

建売りについては、3年ほど前は木造3階建て3～4LDK（敷地面積60㎡弱・建物面積80～90㎡）で6,000万～7,000万円台が主流だったが、最近はそうした価格帯より1億円台前半の価格帯へのニーズが強く、売れ行きが好調だ。2年ほど前に発売した高円寺南アドレスの木造3階建ては1億1,000万～1億2,500万円

だったが即完している。

マンションの主なターゲットは、築10～15年、総戸数100戸前後の大手の分譲物件。3年ほど前は50㎡台の2LDKで5,000万円後半から6,000万円前後だったが、現在は7,000万円台とかなり上がっている。供給自体はそれほど多くない。出せば売れるので高い価格水準が維持されている。

中野駅をはさんで北と南ではマーケットがかなり違う。中野駅の北側で西武線を超えるとあまり価格は上昇していないが、南側のマンションは上昇率が高い。丸ノ内線の人気も根強く、方南町支線開通の影響もあり中野坂上や中野新橋、中野富士見町の物件もかなり価格は上昇している。

戸建ては、中野区は一等地として認識されている地域が少なく、2項道路が多いため道路幅員が狭く車が入りづらいところがあるので2～3棟の建売りが主流であり、供給も多くな



い。以前は敷地面積60㎡弱で6,000万～7,000万円だったが、資材の高騰や土地の価格上昇に伴い業者は500万～1,000万円上乗せして販売している。ただ、売れないと値下げせざるを得ず、その傾向が出始めている。中古戸建ては数が少ないので、質の良い築5～10年の物件は建売りより少し高めの価格でも成約している。売れ筋は7,000万～7,500万円。

在庫は増加傾向だ。昨年より1割ほど価格の高い物件が多いが、少し価格を落として反響を見る物件の方が売れている。今後を懸念する売り主は増えているが、実際の成約価格は5～10%上がっていて堅調だ。ここ2～3年で2割程度上昇しており、件数は横ばいだ。

コロナ禍で、買いの反響は増えたが、売りは減少気味。ある程度の価格で売れると話しているが、売りのマインドではないようで物件数は増えていない。駅前再開発が形として目に見えるようになれば、価格上昇が期待できるので、そのタイミングで売ろうという人は増えると思う。

主な購入層はライセンサーやある程度高収入の層が中心だ。世帯収入の合計が1,000万～1,500万円の30代パワーカップルも増えていて、四谷や新宿、神楽坂と比較検討していることが多い。都心までのアクセスがいいし、四谷や新宿の2LDKは1億円近いので中野は割安に感じるようだ。再開発も進んでいるし、期待できるエリアだと考える人は多いと思う。このエリアの物件を検討するのは中野に地縁があったり中央線沿線に住んでいたりする人が多いが、広域に訴求できるエリアでもある。

これまで賃貸アパートは1Rが中心

だったが、まちの発展に伴いファミリー向けの物件をつくる動きが加速している。先日、中野駅から10～12分のアパート用地の取引を行ったが、2LDK中心のアパートを建てる予定とのことで、供給が少ないのですぐ

に埋まるようだ。賃貸管理会社からもファミリータイプは賃料が高くて人気があるという話を聞く。今後、再開発に伴い働く人が増えれば、中野を希望するファミリー層はさらに増えると思う。

神奈川県新横浜エリア (横浜市)

新線開通で都心へのアクセス改善、問い合わせが急増
流通はマンション中心50㎡台・1LDK・3,500万円台

東急リバブル
新横浜センター センター長
三浦勝氏



ながらの住宅街で、最近はずかだが開発計画が進み始めた。駅周辺は分譲マンションがワンルームタイプを含めて5,000戸以上ある。

3月18日に新線が開通し、ゴールデンウィーク以降は都心からのネットによる物件の問い合わせが急増している。新横浜駅はこれまで知名度は高いけれど都心までのアクセスが良くないというのが共通理解だった。田園都市線や横浜線などに乗り換えないと都心に出られないので通勤に不便というイメージが新線の開通で解消された。そのため、地域特性を含めた問い合わせが、横浜エリア以外から増えている。今後はさらに新線開通効果があると思う。

当センターがメインで取り扱っているのは横浜市営地下鉄ブルーライン線の新横浜駅を中心に北は新羽駅（港北区）、南は岸根公園と片倉町（神奈川区）。鴨居駅周辺（緑区）と羽沢横浜国大前駅周辺（羽沢町）の物件も取り扱っている。

このエリア特徴は、新横浜駅をはさんで東と西で完全にまちの特性が分かれていること。西側はビジネスと観光のまちで反対側は菊名駅から徒歩圏内の住宅街。篠原口エリアは昔

流通しているのはマンションが中心だが、この半年は土地や戸建ても増えている。マンションで数が多いのは50㎡台・3,500万円台の1LDK。新横浜に限って言うと、築20年前後の中古物件で2LDK～3LDKのファミリータイプは非常に少ない。メインの購入層はシングルやDINKSで、家族構成が変わると部屋数を増やしたい



と希望するため、3LDKで6,000万円台のマンションが出ると動きは早い。

土地と戸建ては幅があるが、動きが早いのは4,500万円前後の中古戸建てで築年数は30年前後だが、数は少ない。売り物件があっても60坪など土地が広いタイプだったりする。最近では、港北区で6,000万円台、少し土地が広いと篠原町で9,000万円台、新羽町で1億円台の土地、大倉山では8,000万円台の取引もあった。高くても付加価値があれば買う人は多い。

3年前には鴨居駅周辺の新築では4,000万円台前半から半ばが十分な価格帯だったが、コロナ禍で郊外に住宅を探す人が増え、価格が上がっても出れば売れていく状況で物件不足が顕著になった。

1年ほど前から、特にネットを中心に売却相談が急激に増えている。新線の開通で価格が上がるだろうから金額を知りたい、思ったより高くなっているのを売ろう、もう少し様子見しようなど、それぞれの思惑がある。新線開通の影響を見定めてから決めようという人たちは売り急ぐことはない。

昨年は業績が好調だったが、これはコロナ禍の影響と新線開通で相場が上がるのを見越して売った人が多

かったため。相談止まりだった人が今後どう動くかで今後の相場は変わってくる。

脱コロナの影響で、旅行や自動車購入など、お金を使う方向が変わってきたようで、手持ち資金が少し減ったという話も耳にする。さらに昨今の建築資材等の高騰が物件価格に反映されこのまま価格が高止まりすれば、エンドユーザーがついてこれなくなる可能性もある。

資金面だけでなく、お子さんの学校行事関係が復活したので忙しくなり、住宅探しまで手が回らないという

ご家庭もある。そのため、その世代の中心購入価格帯である3,000万～4,000万円の物件の動きは鈍い。案内しても忙しいからすぐに決められないということもある。

昨年が盛り上がりすぎたため今年の4～5月は成約価格が落ち気味だったが、それでもコロナ禍の頃に比べるとまだ高値だ。しかし在庫は増加傾向にある。価格が高くなりすぎたため売れ残りが増えた。そうすると売主もオプションを付けるか価格を下げて売り抜けざるを得なくなる可能性もあると思う。

ただ新横浜はこのタイミングでの新線開通で人の移動が増えたので少しわかりづらい状況だ。全般的には、取引金額は昨年より高くなり取引件数は少なくなった。売却に関しては様子見が増えているが、購入希望相談件数は営業の人数が足りなくなるほど多い。

今後の予測は難しいが、現場感覚では「新幹線停車駅」というキーワードは大きいようで、このエリアを希望する人は多い。さらに新線開通という追い風が吹いているエリアだ。

～75㎡)のマンション価格はこの1年で5%ほど上昇している。売り物件はそれほど多くはないが、成約件数は少し増えている。最近では、昭和40年頃から平成初頭に竣工した面積の比較的狭いファミリータイプの住戸(2,000万～3,000万円未満)で、値段も上がっているから売りたいというような案件も増えてきている。

北区や中央区など大阪の主要6エリアでは、REINSの新規登録数は前年比マイナスが続いていたが、今年はプラスに転じており、価格は13カ月連続で上昇している。

北区エリアで、2022年に特に取引が多かった物件は、2021年竣工の「グランドメゾン新梅田タワー ザ・クラブレジデンス」だ。平均成約坪単価は300万円台後半で、今も引き続き人気があり、価格は昨年より7～10%上昇している。うめきた2期(仮称：グラングリーン大阪)の影響が大きく、この周辺には築14～15年のタワーマンションが3棟ほどあり、平均成約坪単価は300万円弱と上昇傾向だ。

梅田北エリアに2013年に竣工した「グランフロント大阪オーナーズタワー」の昨年の平均成約坪単価は、700万円弱と、1年前と比べて2割程度上昇した。一方、売り物件は少なくなっており、成約件数は減少傾向だ。うめきた2期にタワーマンションが建つため所有者も様子見のようで、潜在的な売り主が溜まっている感じがする。

買い主の約5割が外資系企業を含めた会社員で東京の人が多く、年収は1,000万円以上だ。一次取得の若い人もいるし、投資用物件を海外や東京から買いに来るなどさまざまで、偏りはない。タワーマンション購入の1割以上は外国の顧客で、問い合わせ

せも増加傾向だ。

北区のタワーマンションの売れ筋は60㎡台・2LDKで5,000万～6,000万円が主流なので東京と比べると割安。購入者の約4割が投資目的で決断は速い。

一次取得者層に人気があるのは築10年程度の総戸数の多い大手が開発した分譲マンションである。

建設予定のファミリータイプのマンションは、中古のタワーマンションと坪単価があまり変わらず、むしろ高い場合もあり、それなら中古のタワーマンションを選ぶという人もいる。板状型ファミリータイプの成約価格の中心は、築10年前後、20坪で4,000万～5,000万円。広いタイプは5,000万台～6,000万円近くになるが、この価格帯だとタワーマンションと比較する人が多い。

不動産業者の買取は、入札で競った不動産業者が購入しているので、価格は相当上がっている。買取のニーズは市内ではかなり強い。築古の物件は改装が必要だが、エンド向けの値段でも不動産業者が買ってい

く。フルリノベーション物件の平均価格は3,000万円半ばから後半なので安いというイメージはない。

現在の新規供給の多くがセカンドハウスや投資用向きの間取りのタワーマンションなのでファミリータイプの在庫が増えない。一方で、北区を選ぶファミリー層が増えている。市内の子供の増加率も上がっているの、需要が維持されれば価格は下がらない。ファミリー層が増えているのは利便性の良さから。昭和50～60年代はファミリー層が多く、そこからドーナツ化現象が発生して空き住戸が増えたが、現在はそれが逆流している。買取再販物件やフルリノベーション物件も、価格が上がっていても売れていて在庫は減少傾向だ。



吉田真士氏

高橋成夫氏

大阪・梅田エリア (大阪市北区)

タワマン購入者の約4割が投資目的
ファミリー層の流入増で物件価格はこの1年で約5%上昇

住友不動産販売
流通営業本部 執行役員
関西流通第一営業部長
高橋成夫氏

流通営業本部 関西流通第一営業部
梅田第1営業センター 所長
吉田真士氏

主要エリアの北区では新築分譲マンションはタワーマンションと単身者向けコンパクトタイプが中心になる。板状型のファミリータイプが非常に少ないため中古物件の希少性は高く、価格は上昇傾向だ。実需向けの築10年前後のファミリータイプ(65



不動産取得税 (後編)

公益財団法人日本住宅総合センター
 嘱託 大柿 晏己

大柿 晏己 (おおがき やすみ)
 公益財団法人日本住宅総合センター 嘱託
 中央大学法学部法律学科卒。1973年社団法人不動産協会事務局入社。
 1995年同事務局長。入社以来、土地税制・住宅税制・消費税・地価税等の
 税制改正業務を担当。
 1980年の宅建業法第8次改正に際し、標準媒介契約約款策定WG、価格
 査定マニュアル策定WG等に業界委員として参画。
 2001年財団法人日本住宅総合センターに移籍。2006年同事務理事。
 2023年より現職。



1. 昭和55年度改正による既存住宅特例の創設

前回紹介したとおり、昭和55年度改正では、新築住宅特例が一定要件を満たす「特例適用住宅」だけに縮減された一方で、従来は新築住宅のみであった特例が既存住宅にまで拡大された。

(1) 特例の内容 (課税標準控除と税額の減額)

個人が一定要件に該当する既存住宅を取得した場合、
 ㊶住宅については、その課税標準から、その住宅が新築されたときに設定されていた「新築住宅特例の控除額」(150万円～230万円※)を控除する。
 (※) 本特例は時限措置ではなく、築後年数要件もその後緩和されているため、現在の控除額は別表1のとおりである。

㊷敷地については、新築住宅の場合と同様に、住宅床面積の2倍に相当する敷地税額を減額する。

ただし、いずれも個人の自己居住用に限られ、分譲事業者等の取得は対象外であった(なお、後記5.参照)。

(2) 特例の対象となる一定の要件

適用要件は前年度に創設された登録免許税の特例の要件を踏襲したもので、
 ㊸床面積要件 (40㎡～165㎡)、
 ㊹価格要件 (固定資産税評価額7.7万円/㎡以下)、
 ㊺築後年数要件 (築後10年以内)、
 ㊻譲渡者要件 (譲渡前まで居住していた個人に限る)、
 ㊼取得者要件 (一次取得者に限り) が設定されていた。

このうち、㊻譲渡者要件と㊼取得者要件は登録免許税と同様に昭和58年度から廃止されたが、
 ㊹価格要件は、登録免許税では昭和61年から廃止されたのに対し、不動産取得税では、数次にわたる改正を経て平成11年から廃止された(残る要件についても、その後頻繁な改正が行われている。本シリーズ第4回の別表2参照)。

2. 昭和56年度改正による税率の引上げ

昭和56年度改正で、本則税率3%が同年7月1日以後の取得から4%に引き上げられた。

税率引上げに際しては、地方財政の現状がきわめて厳しいこと、昭和29年以来税率が据え置かれていること等が理由に挙げられた一方、これ以上の税負担増は住宅政策の観点から問題であるとして大いに議論となったが、住宅及びその敷地については今後5年間—実際には平成15年まで継続した—税負担を据え置くことで決着した。その内容は以下

のとおりであった。

㊶住宅については、税率を3%に据え置く。

㊷住宅敷地については、4%で課税した場合の税額の1/4を減額する。

ここでいう住宅及び敷地は、すべての住宅及び敷地のことであり、住宅の課税標準特例や敷地の減額特例のように「特例適用住宅に限る」という要件は付されていない。したがって、住宅であれば床面積等にかかわらずすべて税率3%が適用された。

また、住宅の場合は単純に「税率3%」であるのに対し、土地の場合が「税額の1/4減額」であるのは、住宅は取得時点から既に住宅であるが、土地は取得時点では住宅の敷地になるか非住宅の敷地になるかまだ判らないため、住宅敷地とならなかったときの課税権を留保する必要があったからである。

3. 固定資産税の「7割評価」に伴う調整措置

固定資産税評価の適正化・均衡化の名目で、平成6年度から宅地評価額が「地価公示価格の7割」に引き上げられ、新評価額は約4倍の上昇となった。

そのため、固定資産税評価額を課税標準としている不動産取得税の激変緩和措置が必要となったが、同税も登録免許税と同様に一回限りの課税である。そこで、固定資産税のような毎年の負担調整率による措置ではなく、同税の課税標準を、平成6年中の取得は固定資産税評価額の1/2、平成7、8年中の取得は同2/3とする措置が講じられた。

この措置は、平成7年は2/3で実施されたが、平成8年から再び1/2となり、その後も延長が繰り返されて現在まで1/2のまま継続している。

4. 平成15年度改正による税率の暫定的引下げ

平成15年度改正では、すべての土地・建物について本則税率が3%に引き下げられた。バブル崩壊後、土地政策の目標も「地価の引下げ」から「土地の有効利用促進」に転換され、いっそうの土地の流動化が求められていたためである。

この措置は、昭和56年度の税率引上げの際の特例(前記2.)と異なり、土地についても税額の1/4減額ではなく税率3%を適用するものであった。

当初は平成15年から3年間限りの暫定措置であったが、その後も延長が繰り返されて、現在でも土地については住宅用、非住宅用とも3%となっている。

一方、建物については、住宅は3%であるが、非住宅は平成18年度から3.5%に引き上げられ、さらに平成20年度から4%の本則課税となっている(別表2)。

5. 買取再販事業者に係る特例の創設

平成25年6月に閣議決定された「日本再興戦略」では、「フロー拡大からストック充実に向けて質の高い多様な住宅ストックの形成を図る」として、中古住宅流通・リフォーム市場の拡大を掲げた。

これを受けて、平成26年度改正で、買取再販住宅(中古住宅を買取り、一定のリフォーム実施後に再販売される住宅)の移転登記に係る登録免許税の特例が創設された(本シリーズ第3回参照)。

しかし、不動産取得税については手当てされなかったため、買取再販住宅の購入者は一般の既存住宅特例が適用されるにとどまり、買取再販住宅事業者の中古住宅取得についてはそもそも特例が存在しなかった。

このようなことから、平成27年度改正で、買取再販事業者

者が取得する中古住宅についての特例(課税標準の控除)が創設され、さらに、平成30年度改正で、事業者が取得する中古住宅敷地についての特例(税額の減額)が創設された。

このことにより、買取再販住宅は、新築住宅とも現状有姿伸介とも異なる新たな供給形態—リノベーション住宅—として税法上位置づけられることとなった。

6. 買主が自ら耐震改修した住宅の特例適用

不動産取得税のほか住宅ローン減税等の各種特例において、築後経過年数要件を満たさない既存住宅が特例の適用を受けるためには建築士等による「耐震基準適合証明」のあることが必要とされていた。

しかしながら、中古住宅の売主がわざわざ改修費や証明手数料を負担して買主のために耐震証明を取得することはきわめて稀であった。

そのため、買主が取得後に自ら耐震改修工事を行ったときは、売買契約締結後に申請し工事完了後入居前に証明を受ける等、一定要件を満たす場合には特例の適用を認める措置が平成26年度改正で講じられている。

別表1 既存住宅特例の建築時期別課税標準控除額

当該既存住宅が建築された時期	控除額
昭和29年7月1日～昭和38年12月31日	100万円
昭和39年1月1日～昭和47年12月31日	150万円
昭和48年1月1日～昭和50年12月31日	230万円
昭和51年1月1日～昭和56年6月30日	350万円
昭和56年7月1日～昭和60年6月30日	420万円
昭和60年7月1日～平成元年3月31日	450万円
平成元年4月1日～平成9年3月31日	1,000万円
平成9年4月1日～	1,200万円

別表2 不動産取得税の税率と土地の課税標準の変遷

適用日	土地		建物	
	住宅敷地	非住宅敷地	住宅用建物	非住宅用建物
	税率	課税標準	税率	課税標準
昭和29年7月1日～	3%	1/1	3%	1/1
昭和56年7月1日～	4% (ただし1/4減額)	1/1	4%	1/1
平成6年1月1日～		1/2		1/2
平成7年1月1日～		2/3		2/3
平成8年1月1日～		1/2		1/2
平成15年4月1日～	3%	1/1	3%	1/1
平成18年4月1日～				3.5%
平成20年4月1日～				4%

※ 土地の課税標準の分数は、固定資産税の「7割評価」実施に際して講じられた評価額に対する調整割合である。

既存住宅流通量 地域別推計

全国の既存住宅流通量は61万件 既存住宅流通比率は4割強を維持

不動産流通経営協会（FRK）は独自に行っている全国ベースによる既存住宅流通の推計を今年2月にまとめた。総務省が5年ごとに行っている住宅・土地統計調査（以下、住調）の既存住宅流通量は、住替えに伴い持ち家として取得された既存住宅のうち、調査時点でその住宅に購入者（回答者）が居住している戸数（世帯数）であるのに対してFRKの既存住宅流通推計量は、建物売買による所有権移転登記個数をベースに推計している。

昨年度に引き続き、建物の売買による所有権移転登記個数と住宅

ストック割合を用いたFRK既存住宅流通量の推計及び流通比率の計算について、全国ベース、都道府県単位、東京都区部は区毎、首都圏（1都3県）市部より選定した16エリア、横浜市区別、関西圏（大阪府、兵庫県）の22エリア、中京圏（愛知県）14エリアのほか、地方都市圏4エリア（札幌、仙台、広島、福岡）を対象に行った。なお、本年度の既存住宅流通量推計の最新年次は令和3年（2021年）となる。

全国ベースの推計値（令和3年暫定値、表1）では、既存住宅流通量は61.0万件（前年比4万2,800件

増加）となり令和2年との比較では7.5%増となった。既存住宅流通比率（令和3年暫定値）は、既存住宅流通量の増加と併せて新設住宅着工総数も増加した（前年比4万1,100件増）ため、令和2年に比べて0.6ポイントの上昇にとどまり41.6%となった。

東京都の既存住宅流通量は13.5万件、兵庫県の流通比率が52.2%でトップ

都道府県別推計（令和3年暫定値、図1）では、既存住宅流通量が最も多いのは東京都の13.5万件（前

年比約1万件増）で、次いで神奈川県が6.1万件（前年比約3,000件増）、大阪府が5.9万件（前年比約3,000件増）となっている。既存住宅流通比率を見ると、令和3年暫定値では、兵庫県が最も高い52.2%（前年比3.8ポイント増）で、次いで東京都が50.1%（前年比1.5ポイント増）だった。

東京都23区全体の既存住宅流通量を見ると、令和3年暫定推計値は11.4万件で、前年比約7.6%増加した。東京都全体（13.5万件）の約84%を占めている。既存住宅流通比率（令和3年暫定値）は令和2年と比べて1.5ポイント上昇し、51.7%となった。また、東京都全体の既存住宅流通比率（50.1%）と比較すると1.6ポイント高い水準に

ある（表2）。

東京都区部で最も流通量が多いのは墨田区、江東区

東京都・区別の推計結果（令和3年暫定値）についてみると、既存住宅流通量が最も多いのは「墨田区、江東区」で1万3,020件（前年比160件減）、次いで「千代田区、中央区、文京区」の1万220件（前年比1,340件増）、「足立区、葛飾区」の8,680件（前年比2,030件増）となっている。次に既存住宅流通比率（令和3年暫定値）をみると、「千代田区、中央区、文京区」が70.7%（前年比13.3ポイント増）で最も高く、次いで「新宿区」の60.8%（前年比7.8ポイント減）、「中野区」の59.1%（前年比10.9

ポイント増）となっている。

23区を除く首都圏16エリアでは「横浜」が流通量・比率ともトップ

首都圏（23区を除く1都3県）16エリアの推計結果（令和3年暫定推計値）では、既存住宅流通推計量が最も多いのは、「神奈川県横浜」の2万7,700件で、次いで「神奈川県川崎」（1万800件）、「埼玉県さいたま」（8,700件）、「千葉県千葉」（8,300件）となっている。なお、「神奈川県横浜」の既存住宅流通量は、神奈川県全体（6万1,000件）の半数弱を占めているほか、北海道全体（2万7,000件）より700件程度多くなっている。既存住宅流通比率（令和3年暫定値）をみると「神奈川県横浜」（51.2%）が最も高く、

表1

区分	単位	出典等	H24 2012	H25 2013	H26 2014	H27 2015	H28 2016	H29 2017	H30 2018	R01 2019	R02 2020	R03 2021
A	新設住宅着工総数 (借家・給与住宅含む)	(戸) 建築着工統計	882,797	980,025	892,261	909,299	967,237	964,641	942,370	905,123	815,340	856,484
(参考)	所有権移転個数	(個) 法務省登記統計	533,506	579,455	584,753	623,488	650,485	669,903	669,270	678,254	636,458	683,634
B	FRK既存住宅流通推計量	(件) 所有権移転登記個数等から推計	472,686	513,977	518,676	554,281	578,932	597,553	595,650	604,324	567,721	610,485
既存住宅流通比率 (B/(A+B))			34.9%	34.4%	36.8%	37.9%	37.4%	38.3%	38.7%	40.0%	41.0%	41.6%

図1

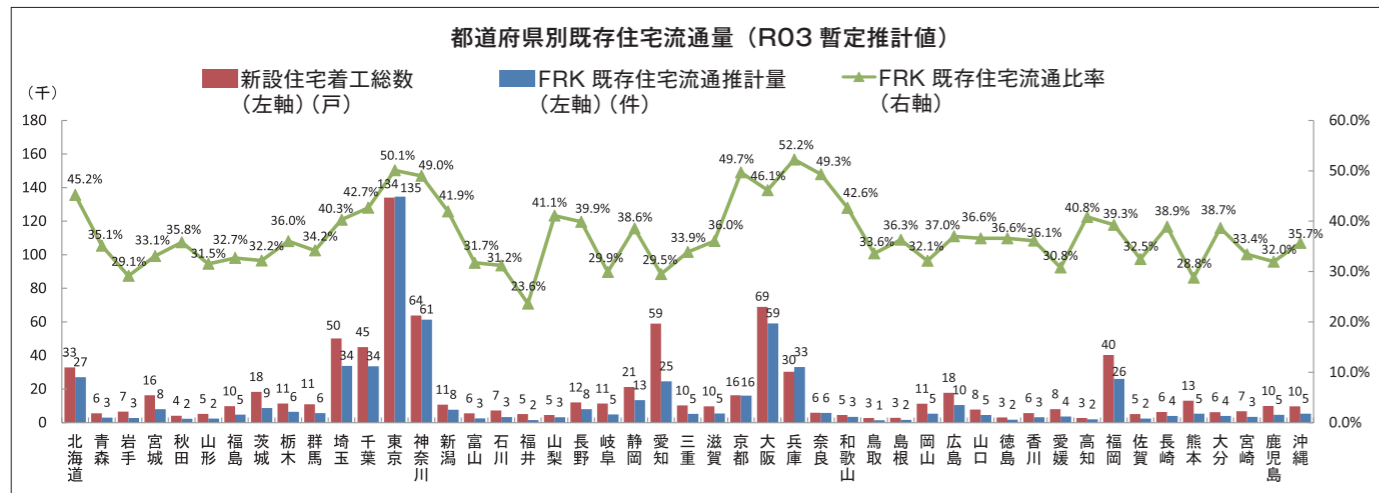
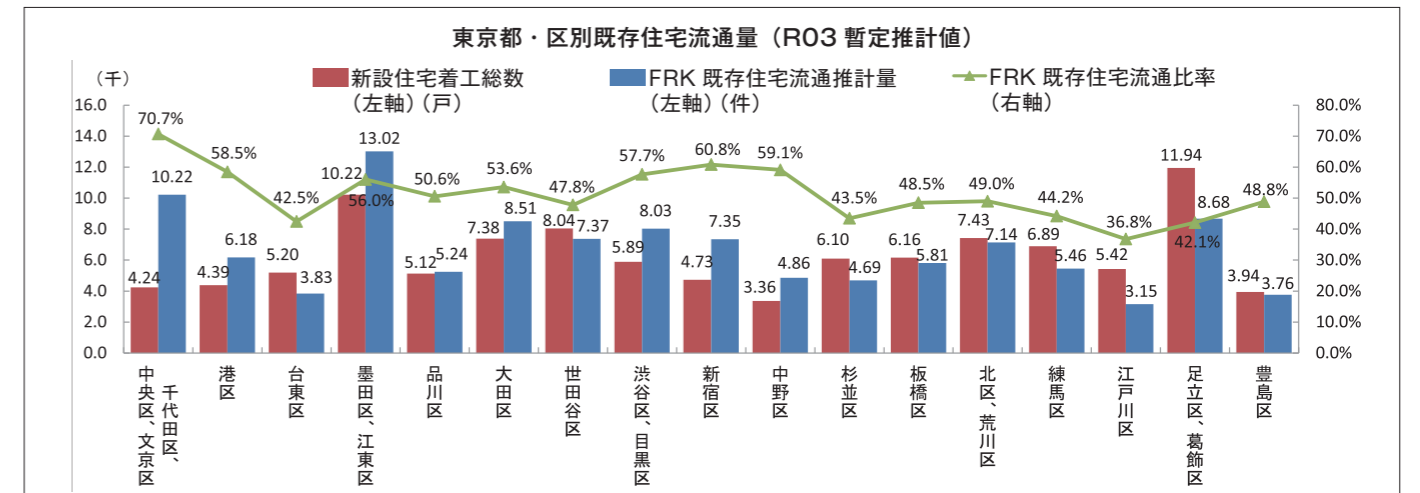


表2

区分	単位	出典等	H24 2012	H25 2013	H26 2014	H27 2015	H28 2016	H29 2017	H30 2018	R01 2019	R02 2020	R03 2021
A	新設住宅着工総数 (借家・給与住宅含む)	(戸) 建築着工統計	108,668	106,997	109,343	107,524	115,926	117,616	111,852	110,020	104,829	106,457
B	FRK既存住宅流通推計量 (所有権移転登記個数等から推計)	(件) 所有権移転登記個数等から推計	87,004	100,687	97,970	109,861	113,708	120,215	122,452	121,572	105,811	113,838
既存住宅流通比率 (B/(A+B))			44.5%	48.5%	47.3%	50.5%	49.5%	50.5%	52.3%	52.5%	50.2%	51.7%

図2



次いで「千葉県千葉」(49.0%)となっている。令和3年暫定値の既存住宅流通量の対前年増減率をみると、「千葉県柏」が令和2年と比べ流通量が26.6%の増加で最も増加率が高く、「東京都立川」(24.9%増)「埼玉県さいたま」(20.9%増)、「東京都町田」(19.4%増)と続いている(図3)。

関西圏22エリアでは「大阪府大阪」が流通量トップ

関西圏(大阪府・兵庫県)22エリアの推計結果(令和3年暫定推

計値)では、既存住宅流通推計量が最も多いのは、「大阪府大阪」の2万6,900件(前年比2.3%増)で、次いで「兵庫県神戸」(1万8,500件)、「大阪府北大阪」(6,900件)となっている。既存住宅流通比率(令和3年暫定値)をみると「兵庫県神戸」(63.5%)が最も高く、次いで「大阪府守口」(59.9%)、「兵庫県三田」(57.7%)となっている。令和3年暫定値の「大阪府大阪」の既存住宅流通量は大阪府全体(5万9,000件)の約半数を占めている(図4)。

中京圏14エリアでは「愛知県中央」が流通量トップ

中京圏(愛知県)14エリアの推計結果(令和3年暫定推計値)では、名古屋市内の各行政区を含む「愛知県中央」「愛知県熱田」「愛知県名東」の既存住宅流通量が特になくなっている。これら3エリアの合計は1万3,400件で令和2年と同等で愛知県全体の既存住宅流通量(2万5,000件)の半数超を占めているものの、横浜市(2万7,700件)や大阪市(2万6,900件)と比較す

ると5割程度にとどまっている。既存住宅流通比率(令和3年暫定値)をみると「愛知県名東」(40.3%)が最も高いが、東京都23区全体(50.1%)、横浜市(51.2%)、大阪市(45.0%)などと比べると水準としては低い(図5)。

地方都市圏4エリアでは「福岡県福岡」が流通量トップ

地方都市圏(札幌、仙台、広島、福岡)4エリアの推計結果(令和2年暫定推計値)では、既存住宅流通推計量が最も多いのは、「福岡県福岡」の1万3,190件で、次いで「北海道札幌」(1万3,100件)となっている。既存住宅流通比率(令和3年暫定値)をみると「北海道札幌」「広島県広島」「福岡県福岡」では増加したが、「宮城県仙台」では微減と

なった(図6)。調査結果資料は以下URLよりダウンロードできます。
https://www.frk.or.jp/information/2022chiikibetsu_kisonjyutaku.pdf

図3

推計エリア	都道府県	区市町村
1	さいたま	埼玉県 さいたま市,戸田市,蕨市
2	川口	川口市
3	志木	志木市,朝霞市,和光市,新座市,富士見市
4	所沢	所沢市,狭山市,入間市
5	千葉	千葉県 千葉市,習志野市
6	松戸	松戸市,流山市
7	船橋	船橋市,八千代市
8	柏	柏市,我孫子市,野田市
9	市川	市川市,鎌ヶ谷市,浦安市
10	町田	東京都 町田市
11	府中	武蔵野市,三鷹市,府中市,調布市,小金井市,狛江市,多摩市,稲城市
12	西東京	小平市,東村山市,西東京市,清瀬市,東久留米市
13	立川	立川市,昭島市,武蔵村山市,東大和市,国分寺市,国立市,日野市
14	横浜	神奈川県 横浜市
15	川崎	川崎市
16	藤沢	鎌倉市,藤沢市,茅ヶ崎市,寒川町(高座郡)

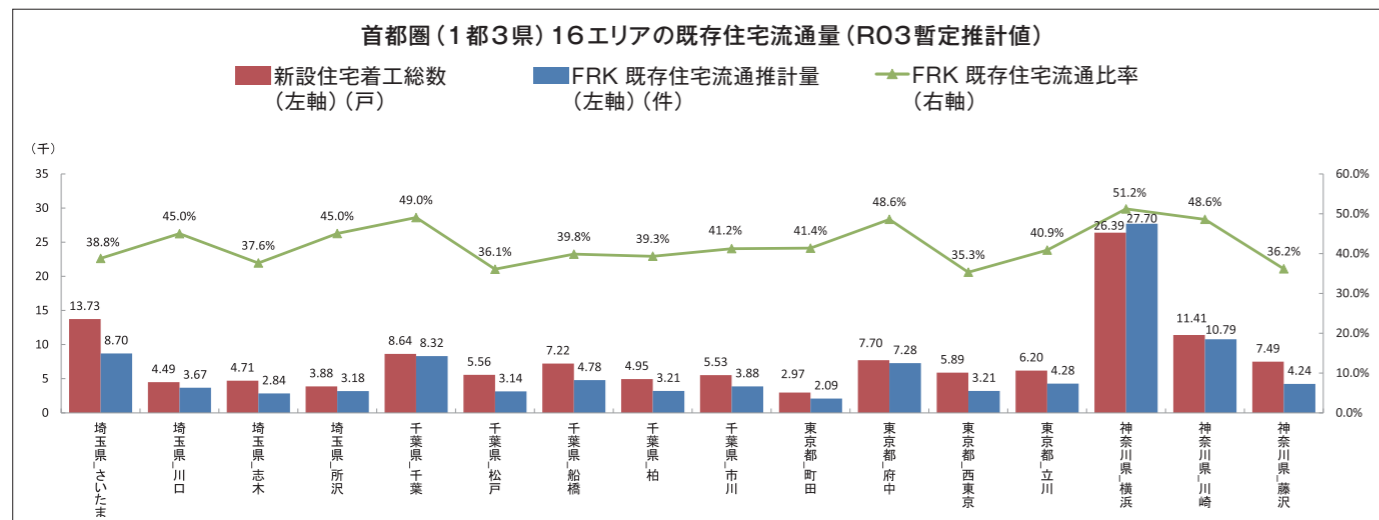


図4

推計エリア	都道府県	市区町村
1	大阪	大阪府 大阪市
2	池田	池田市,豊中市,箕面市,豊能郡(豊能町,能勢町)
3	枚方	枚方市,寝屋川市,交野市
4	守口	守口市,門真市
5	北大阪	吹田市,高槻市,茨木市,摂津市,三島郡島本町
6	東大阪	東大阪市,大東市,四條畷市,八尾市,柏原市
7	堺	堺市,松原市,高石市,大阪狭山市
8	富田林	富田林市,河内長野市,羽曳野市,藤井寺市,南河内郡(太子町,河南町,千早赤阪村)
9	岸和田	岸和田市,泉大津市,貝塚市,泉佐野市,和泉市,泉南市,阪南市,泉北郡忠岡町,泉南郡(熊取町,田尻町,岬町)
10	神戸	神戸市,芦屋市,明石市,三木市
11	西宮	西宮市
12	伊丹	伊丹市,川西市,川辺郡猪名川町,宝塚市
13	三田	三田市
14	尼崎	尼崎市
15	柏原	丹波市,丹波篠山市
16	姫路	姫路市,神崎郡(神河町,市川町,福崎町)
17	加古川	加古川市,高砂市,加古郡(稲美町,播磨町)
18	社	西脇市,加西市,小野市,加東市,多可郡(多可町)
19	龍野	たつの市,宍粟市,相生市,赤穂市,揖保郡(太子町)
20	豊岡	豊岡市,美方郡(香美町,新温泉町)
21	八鹿	養父市,朝来市
22	洲本	洲本市,淡路市,南あわじ市

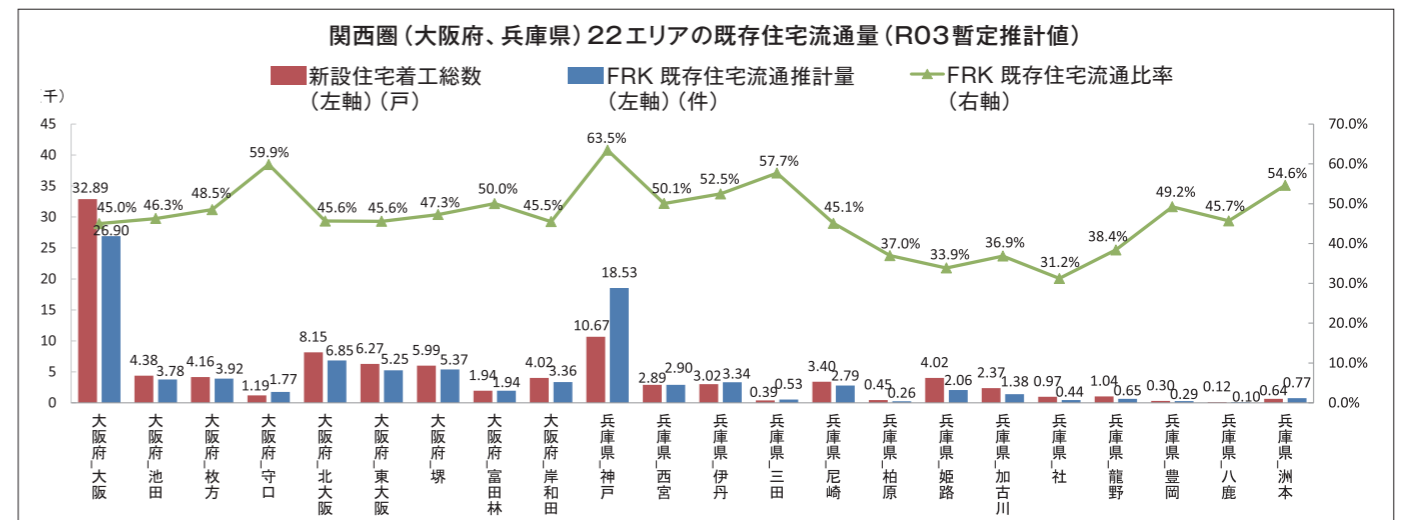


図5

推計エリア	都道府県	市区町村
1 中央	愛知県	名古屋市中区・東区・北区・中川区・西区・千種区・昭和区,西春日井郡豊山町,清須市,北名古屋市
2 熱田		名古屋市中区・南区・中川区・港区・瑞穂区・緑区,豊明市
3 名東		名古屋市中区・守山区・天白区,日進市,長久手市,愛知郡東郷町
4 春日井		春日井市,瀬戸市,犬山市,小牧市,尾張旭市,丹羽郡(大口町,扶桑町)
5 津島		津島市,愛西市,弥富市,あま市,海部郡(蟹江町,飛鳥村,大治町)
6 一宮		一宮市,稲沢市,江南市,岩倉市
7 半田		半田市,常滑市,大府市,東海市,知多市,知多郡(阿久比町,武豊町,南知多町,美浜町,東浦町)
8 岡崎		岡崎市,額田郡幸田町
9 刈谷		刈谷市,知立市,安城市,碧南市,高浜市
10 豊田		豊田市,みよし市
11 西尾		西尾市
12 豊橋		豊橋市,田原市
13 豊川		豊川市,蒲郡市
14 新城		新城市,北設楽郡(設楽町,東栄町,豊根村)

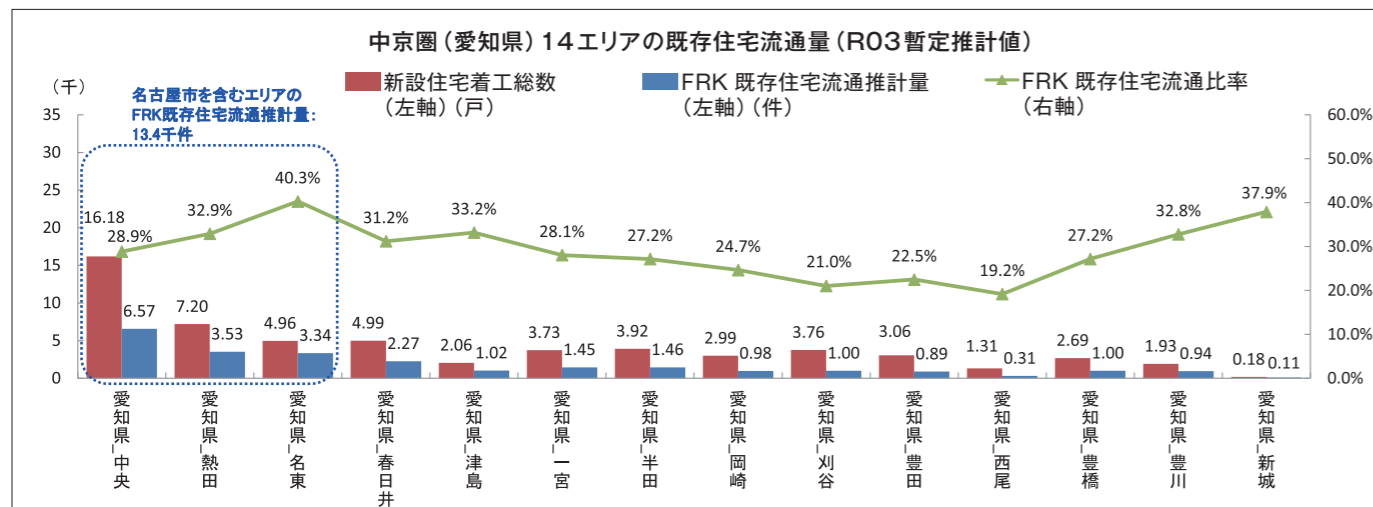
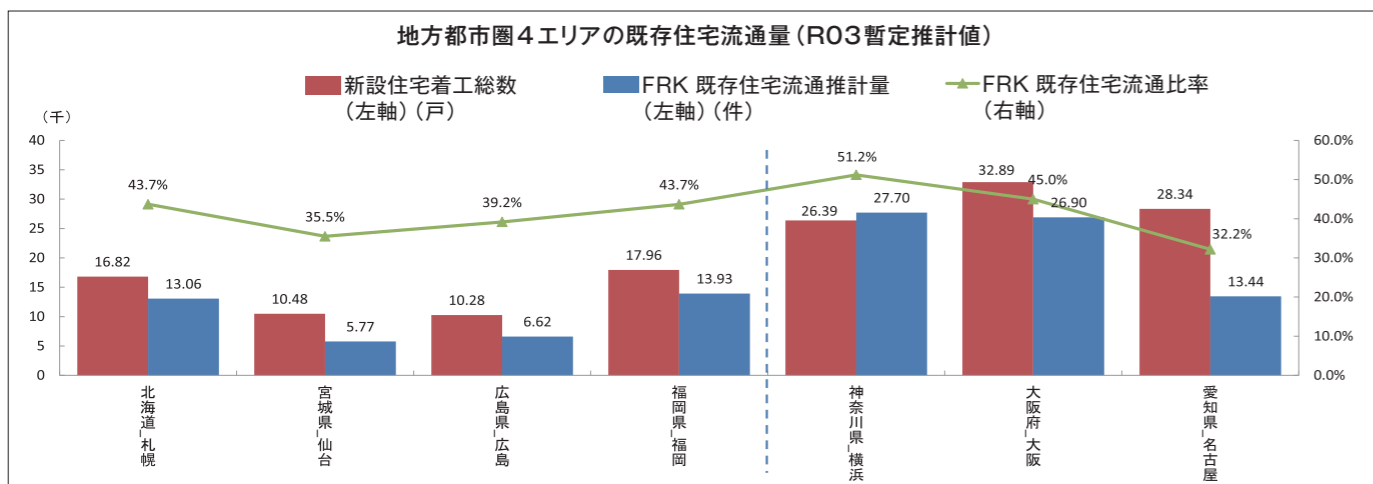


図6

推計エリア	都道府県	市区町村
1 札幌	北海道	札幌市,石狩市,北広島市
2 仙台	宮城県	仙台市,富谷市,大和町,大郷町,大衡村
3 広島	広島県	広島市,海田町,府中町,坂町,熊野町,北広島町,安芸太田町,廿日市市,大竹市
4 福岡	福岡県	福岡市,那珂川町,糸島市



1.はじめに

不動産の価格変動指標は、住宅購入を検討する家計および投資家、政府の政策関係者など幅広い分野から利用・活用されている。特に、日本政府は、広い地域の不動産の価格変動指標として不動産価格指数などの公的インフラを構築して提供している。これらの指標は投資家や政府の不動産や経済政策関係者など、日本の不動産市場市況を把握したい人々にとって、非常に役立つものであると考えられる。一方、実際に住宅購入を検討する家計にとっては、広い地域の不動産の価格変動指標よりは、住宅購入を検討する特定の地域(ローカル地域)の不動産の価格変動指標がより役に立つと考えられる。しかし、このようなローカル地域には、不動産の価格変動指標が整備されていないケースが多く、あるとしても民間企業が営利目的で提供するため、中立的ではない可能性が高いと考えられる。本研究では、国が提供する不動産の取引事例データを利用して、浜松町や新浦安駅周辺地域などのローカル地域¹の不動産価格指数の作成を試みた。一般に公開されている情報を利用して、信ぴょう性を有する不動産取引事例の価格指数を作成することが本研究の有意義点である。

2.研究手法とデータ

2.1 研究手法

本研究では、不動産価格指数の作成モデルとして、国土交通省が運用する不動産価格指数(住宅)のヘドニック法(時間ダミー変数法)の(1)式²を用いて、ローカル地域の不動産価格指数を作成する。ヘドニック法(1)は、推定期間を逐次に動かすローリングウィンドウ(Rolling Window)法を適用して、ローカル地域の不動産価格の指数作成に用いられる。

$$\ln p_n^t = \beta_0 + \sum_{t=1}^T \delta^t D^t + \sum_{k=1}^K \beta_k Z_{nk}^t + \epsilon_n^t$$

ただし、 $\ln p$ はn物件の対数変換した不動産価格、 β_0 は定数項、 Z_{nk} はn物件のk属性情報(kは最寄り駅までの

徒歩距離、面積など)、 β_k はt時点の各属性情報 Z_{nk} のパラメータ、 ϵ_n^t は誤差項である。ローカル地域の不動産価格指数は、国土交通省が提供する日本国内の不動産の取引事例価格や地価公示価格のデータベースである「土地総合情報システム³」から収集する。本研究では土地総合情報システムから、東京都港区と千葉県浦安市の中古マンションの不動産取引事例価格データを収集した。データ期間は、東京都港区が2005年第3四半期から2022年第1四半期であり、千葉県浦安市が2007年第1四半期から2022年第1四半期までである。土地総合情報システムは、取引総額、最寄り駅までの徒歩距離、面積、建築年、取引時点(四半期)、建物の構造、建ぺい率、容積率などの不動産情報を収録している。ローカル地域の不動産価格指数は、東京都港区と港区の海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市と浦安市新浦安地域(新浦安駅を含む地域)を対象として作成した。

2.2 データの基本統計量

不動産土地総合情報システムから収集した中古マンション取引事例データは、異常値を除外するフィルタリング作業を行い、基本統計量を確認した結果、特段に問題がないと判断して不動産価格指数を作成した。表1は東京都港区の異常値処理後⁴の基本統計量を示す。また、港区の海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市、浦安市新浦安地域の中古マンション取引データに対しても同じ異常値処理をした。

3.ローカル地域の不動産価格指標作成

3.1 ローカル地域の不動産価格指数モデルの推定結果

表2は東京都港区の中古マンション取引データに基づいて、中古マンションの不動産価格指数を作成するヘドニック法(時間ダミー変数法)の推定結果である。本研究では、説明変数の統計的有意性(p値)、説明変数の符号の安定性と修正済み決定係数(R2 adjusted)を総合的に考慮して、中古マンションの不動産価格指数を作成するヘドニック法のローリング期間を7年と設定

* 本研究は令和3年度一般社団法人不動産流通経営協会による研究助成を受けている。記して謝辞を述べたい。

1 本研究では、東京都港区浜松町や千葉県浦安市新浦安駅周辺のように自治体の区市町村に属する地域をローカル地域の定義とする。
2 国土交通省不動産・建設経済局(2020)、「不動産価格指数(住宅)の作成方法」(オンライン:https://www.mlit.go.jp/common/001360416.pdf)を参照。
3 国土交通省、「土地総合情報システム:不動産取引価格情報検索システム」(オンライン:https://www.land.mlit.go.jp/webland/servlet/を参照。
4 異常値処理は、建築経過年数、不動産取引価格(㎡当たりの取引単価)、面積などにフィルタリング基準を設定して、実施した。

表1 東京都港区中古マンション取引データの基本統計量

	データ件数	平均	標準偏差	中央値	最小値	最大値
最寄り駅までの徒歩距離(分)	11,915	19	10	24	1	29
取引価格(総額)	11,915	60,405,413	74,094,480	42,000,000	700,000	3,200,000,000
面積(m ²)	11,915	59	31	58	1	122
建ぺい率	11,783	70	10	80	50	80
容積率	11,783	445	129	400	100	1,300
建築経過年数	11,915	16	13	12	0	69
取引単価(取引総額/面積)	11,915	1,100,537	610,767	1,036,364	35,000	24,500,000

した。表2は、2005年第3四半期から2022年第1四半期までにおいて、ヘドニック法に用いる東京都港区の中古マンションの取引事例データが約11,500件(各ローリング推定モデルに用いる取引事例データが約3,800~5,500件程度)で、各説明変数の係数が中古マンションの取引価格に与える符号が一定であり、各期間の推定結果が安定的であることを示す。つまり、表2は中古マンションの取引価格の推定モデルとして、適切であると判断される。

3.2 ローカル地域の中古マンションの不動産価格指数

図1は東京都港区の中古マンションの不動産価格指数を示す。図1の赤色の線は7年ローリング推定モデルによる指数であり、青色の線(マーカー付)は全期間に対してローリング推定をしないヘドニック法(ダミー変数法)による不動産価格指数である。ローリング推定による指数とローリングを推定しない指数は、ほとんど同じ動きを示すため、全期間を一回の回帰モデルで推定して誤差の幅が拡大する可能性がある全期間の推定モデルより、期間ごとにヘドニック法(ダミー変数法)の推定を適用するローリング推定モデルがより好ましいと考えられる。東京都港区中古マンションの不動産価格指数は2008年第3四半期(2008Q3)に下落した後、継続的に右上がりの推移を示し、2008年前後のリーマン・ショックおよび2013年のアベノミクス以降の不動産価格の上昇を示す。つまり、図1の東京都港区の中古マンションの不動産価格指数は、市況を反映した動きを示し

ていると判断される。本研究では、東京都港区海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市、浦安市新浦安地域の中古マンションの不動産価格指数(図2~図4)を図1の東京都港区の中古マンションの不動産価格指数と同じ方法で作成した。

4. 指数の精度検証

本研究では、国土交通省の不動産価格指数(住宅・東京都マンション)と本研究のローカル地域中古マンションの不動産価格指数(以下、ローカル地域指数)との推移を比較することで、ローカル地域指数の精度を判断することにした。具体的には、ローカル地域指数と国土交通省の不動産価格指数の推移が同じ動向を示すか否か、また、ローカル地域指数と民間企業のライフフルホームズ(LIFULL HOME'S)の港区、浜松町駅、千葉県浦安市、新浦安駅の中古マンション価格の推移([LIFULL HOME'S住まいインデックス]の中古マンション価格推移)が同じ動向を示すかについて確認する。図5は国土交通省の不動産価格指数の東京都マンションの価格推移で、図6は本研究の東京都港区のローカル地域指数を示す。両指数は対象地域(東京都と港区)、データの周期(月次指数と四半期指数)が異なっており、単純比較は難しいが、両指数は2008年のリーマン・ショック後の不動産価格の下落と2013年アベノミクス以降の上昇推移が類似している。さらに、ライフフルホー

表2 東京都港区のヘドニック法(ダミー変数法)の推定結果

東京都港区不動産価格指数(中古マンション)	2005Q3-2022Q1		2005Q3-2012Q2		2005Q4-2012Q3		...	2015Q2-2022Q1	
	推定値	p値	推定値	p値	推定値	p値		推定値	p値
定数項	14.472177	<0.001	13.859851	<0.001	13.814516	<0.001	...	14.586187	<0.001
最寄り駅までの徒歩距離	-0.106222	<0.001	-0.085451	<0.001	-0.080296	<0.001	...	-0.140432	<0.001
建築経過年数	-0.181872	<0.001	-0.160376	<0.001	-0.160932	<0.001	...	-0.217857	<0.001
面積	0.096215	<0.001	0.080983	<0.001	0.07842	<0.001	...	0.110843	<0.001
d2005Q3	-0.830678	<0.001	-0.249788	<0.001			...		
d2005Q4	-0.79759	<0.001	-0.210429	<0.001	-0.163622	0.001	...		
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
d2021Q4	-0.001721	0.963					...	-0.007653	0.828
Observations	11,467		3,812		3,889		...	5,493	
R ² / R ² adjusted	0.451 / 0.448		0.369 / 0.364		0.360 / 0.355		...	0.380 / 0.376	

注: 2005Q3は2005年第3四半期を表す。

図1 東京都港区の中古マンション不動産価格指数

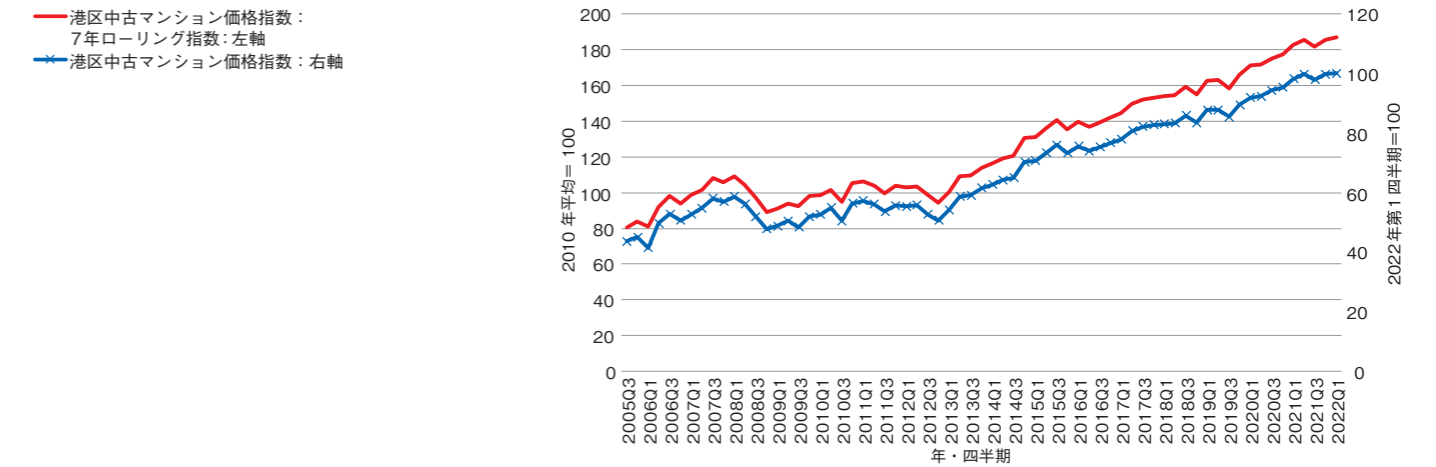


図2 東京都港区海岸地域(浜松町を含む)の中古マンション不動産価格指数

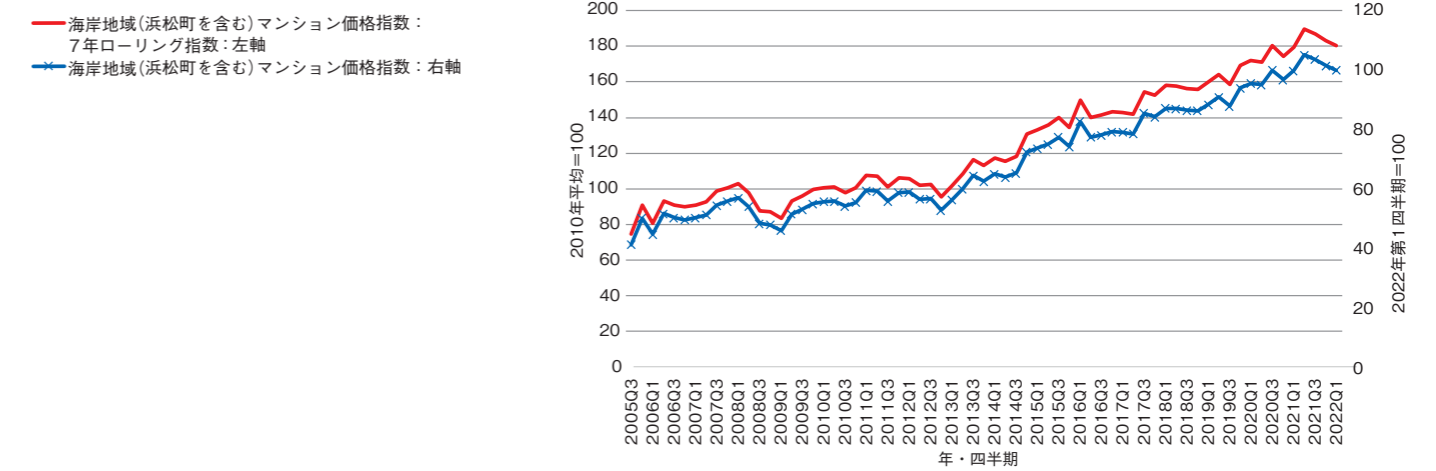


図3 千葉県浦安市の中古マンション不動産価格指数

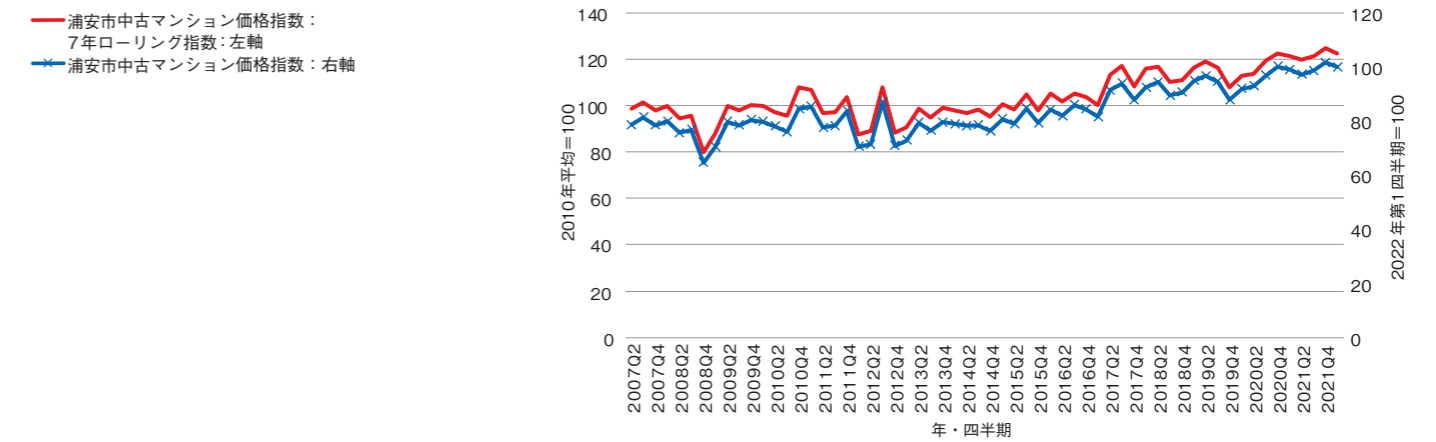


図4 千葉県浦安市新浦安地域の中古マンション不動産価格指数

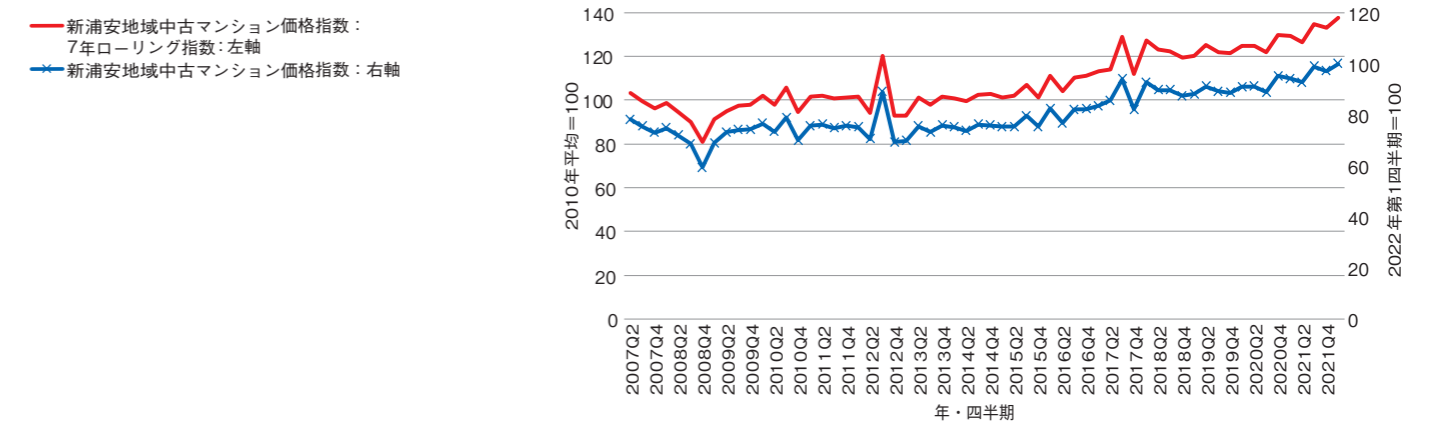
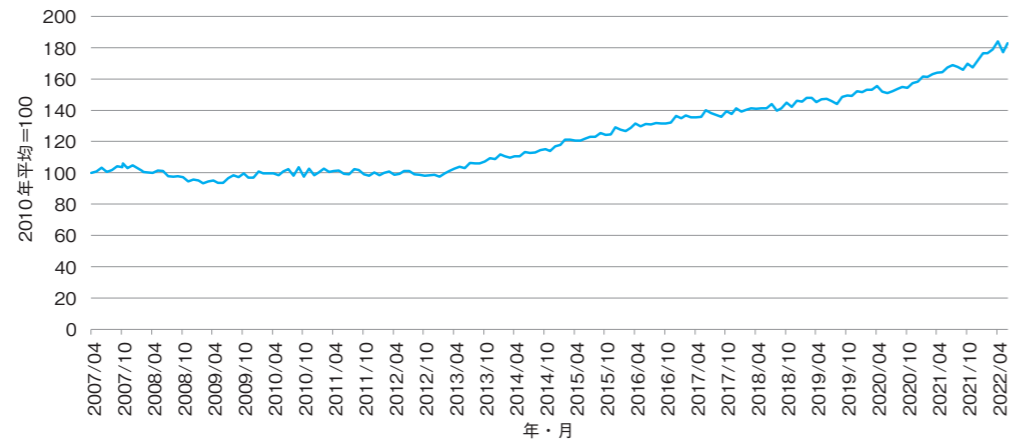
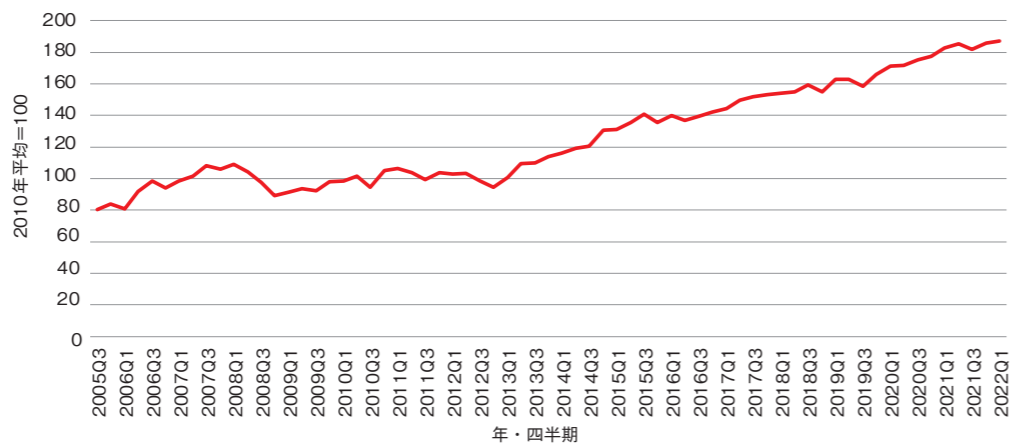


図5 国土交通省の不動産価格指数(住宅:東京都マンション(区分所有))



出典:国土交通省、「不動産価格指数」

図6 東京都港区の中古マンション不動産価格指数(ローカル地域指数)



ムズの「LIFULL HOME'S」住まいインデックス(港区の中古マンション価格の推移)⁵が本研究で作成した東京都港区のローカル地域指数と同じ価格動向を示すことを確認したため、東京都港区のローカル地域指数は、港区の中古マンションの市況を反映した取引価格の推移を示していると考えられる。

同様に、東京都港区海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市、千葉県浦安市新浦安地域のローカル地域指数と国土交通省の不動産価格指数(住宅)、ライフフルホームズの「LIFULL HOME'S」住まいインデックスを比較して、本研究で作成した各ローカル地域指数は、一般的な価格推移が類似しているため、東京都港区海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市、千葉県浦安市新浦安地域の中古マンションの市況を反映した取引価格の推移を示していると考えられる。

同様に、東京都港区海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市、浦安市新浦安地域のローカル地域指数と国土交通省の不動産価格指数(住宅)⁶、ライフフルホームズの「LIFULL HOME'S」住まいインデックスを比較した結果、一般的な価格推移が類似していることが確認され

た。これは、東京都港区海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市、浦安市新浦安地域の中古マンションの市況を反映した取引価格の推移を示していると考えられる。

5.まとめ

本研究では、国が提供する中古マンションの取引事例データと国土交通省の不動産価格指数の作成方法を利用して、東京都港区と東京都港区海岸地域(浜松町を含む)、千葉県浦安市、浦安市の新浦安地域のローカル地域の不動産価格指数(ローカル地域指数)を作成した。これらのローカル地域指数は、国土交通省の不動産価格指数と民間企業のライフフルホームズが公開する中古マンションの価格推移と比較すると、同じ傾向で推移していることが確認された。そのため、本研究の各ローカル地域指数は、中古マンション市況を反映した取引価格の推移を示していると考えられる。このようなローカル地域指数は、主に中古マンションの購入を考える家計などに利用される可能性があることに着目すると、当該地域の不動産市況判断に参考できる有益な指標として期待される。

⁵ ライフルホームズの「LIFULL HOME'S」住まいインデックスは、データのダウンロードができないため、「LIFULL HOME'S」住まいインデックスのホームページで、各地域の中古マンション価格推移を参照されたい。

⁶ 千葉県のローカル地域指数は国土交通省の南関東圏の不動産価格指数(住宅)と比較した。

編・集・後・記

今回から微力ながら本誌の編集に携わらせていただきます。

僭越ではございますが、徒然なるままに書きます。

昨今、少子高齢化の加速、労働生産人口の減少などが取り沙汰され、どの業界においても働き方改革の推進や生産性をどう向上させるかといったことに真剣に取り組まれています。

生産性向上のためには各人の意識改革が大前提となり、今までの既成概念に囚われず新しい発想のもと、どの世代、どの立場の人もITとの距離を縮めつつDXの推進に寄り添っていくことが必要かと思えます。また時代の変わり目のなかで、新たなワードの誕生や社会のルールも徐々に変化し、随分と世の中が変わってきたなあとつくづく実感しております。しかしながら、慣れないルールや制約には、推進する側とされる側双方で、何かしら一定のストレスが生まれているかもしれません。今までの常識が非常識となりその逆もまたあり得ます。

そういったことに関連するかどうかはさておき、これだけ世の中が変わっても、不正取引や不祥事案など、一定数絶えず起こっています。昔どこかで聞いたことがあるような事案もいつの時代でも起こっているような気がします。なぜか?

「不正のトライアングル」理論によると「動機」「機会」「正当化」三つの要素が揃えば不正が起こるそうです。うちどれか一つを防げば不正は起きにくくなるそうです。不正、不祥事案の未然防止、「安心・安全」な取引はどんな時代でも求められ、変わるものでもないと思えます。

変わるものと変わらないもの。

先日、地元のとある飲食店に初めて入りました。ご夫婦で切り盛りされているカウンター席だけの小さなお店でした。厨房の壁に貼ってある「日常の五心」と書かれた小さな紙が目に入り、思わずハッとさせられました。

「ハイという素直な心」「すみませんという反省の心」「おかげさまという謙虚な心」「私がありますという奉仕の心」「ありがとうという感謝の心」

どんな時代になっても心に留めておきたいものです。

最後に、本誌の編集に携わっていただきました全ての皆様へ心から深く感謝申し上げます。(は)

FRKコミュニケーション

2023年夏号<通巻15号>

発行日 2023年7月25日

発行人 一般社団法人 不動産流通経営協会

〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-25-2 虎ノ門E S ビル5階
Tel. 03-5733-2271
Fax. 03-5733-2270
https://www.frk.or.jp

企画・編集協力 株式会社不動産経済研究所

レイアウト・デザイン 株式会社タクトデザイン事務所

印刷 株式会社東伸社

FRK 一般社団法人 Fudosan Ryutsu Keiei Kyokai
不動産流通経営協会

不動産物件の情報交換、不動産流通に関する調査研究、諸制度の改善に取り組んでいます。