

このところコンバージョン（建物用途転換）ビジネスが脚光を浴びている。欧米では、オフィスや歴史的建造物、倉庫などを博物館や商業施設、住宅等に転換する手法として一般化しているが、日本ではもっぱらオフィスの住宅転用を指すことが多い。いわゆる 2003 年問題を背景に、国でも今年度から本格的な支援に乗り出すが、オフィスビル特有の問題から普及には課題も多いようだ。ゼネコン等の参入がみられ産学官での研究も始まるなか、我が国でのコンバージョンの可能性について探った。

コンバージョン導入の背景

欧米では一般的な手法

コンバージョンは、古い建物を改修しながら利用し続ける欧米で盛んに行われ、専門業者が現われた 90 年代からはニューヨークやシカゴ、ロンドン、シドニーなどでオフィス等の転用ビジネスとして定着している。

建物の耐久性が高くそもそも寿命という考え方が希薄な欧米では、企業の活発な移動でオフィス需要が変化したり老朽化でビルの競争力がなくなると、その建物を活かして他用途に転換するといった発想が浸透している。空室の増加による税収減や治安の悪化を避けるため、行政が積極的にコンバージョンを支援したり、入居者が転用された住宅を特別視しないといった風土も、このビジネスを盛んにする理由となっている。

契機となった 2003 年問題

日本でもいわゆる 2003 年問題をきっかけに、オフィスの住宅転用を中心としたコンバージョンが注目され始めた。供給過剰により東京のオフィス空室率は 8%（平成 15 年 3 月）を突破。懸念された問題が現実のものとなったが、京阪神では空室率が 10% 超とオフィス需要の低迷がより深刻で、このビジネスが成立する素地は大きいとみられる。

近年のこうしたオフィス需給の悪化を背景に、コンバージョンはデフレ対策の一環として取り上げら

れるようになったが、国では都心回帰を踏まえた住宅対策としてもその位置付けを重視している（図表 1）。

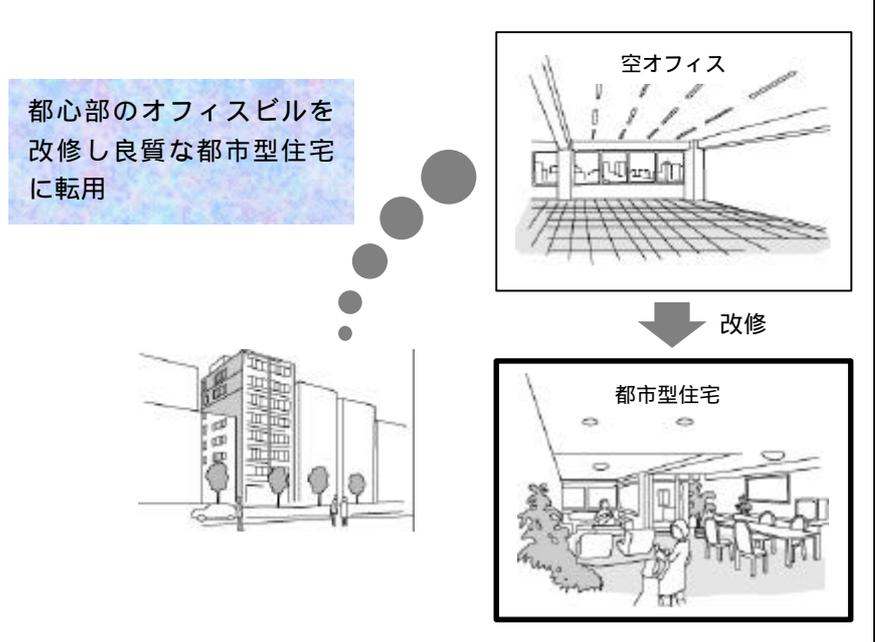
コンバージョンの特徴と課題

克服すべき多くの課題

コンバージョンには「建替えよりコストが安く」「解体費が不要」「新築より工期が短い」「リサイクル・環境問題に貢献」といったメリットがあるが、住宅への転用が一般化していない日本では多くの課題も残されている（図表 2）。

現行の建築基準法ではオフィスは一般建築物だが、住宅は特殊建築物で規制が厳しい。特に、集合住宅では居室面積の 7 分の 1 以上を開口部とする採光規定があり、奥行きが長いビルでは居室が確保できない恐れがあった。

図表 1 コンバージョンとは



図表2 コンバージョンを取り巻く課題

建築物・構造	<ul style="list-style-type: none"> ・建築基準法の規制(一般建築物 or 特殊建築物、採光・接道条件・耐震性) ・消防法の規制(二方向非難路・消防用設備の確保) ・遮音性・断熱性の確保(スラブ厚の薄さなど)、水回り・換気の確保
税制・資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・固定資産税上の土地評価の問題(商業地 or 住宅地) ・オフィスから住宅転用時の適正な資産評価・融資方法の確立
導入地域の限定	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅賃料がオフィス賃料を上回る(レントギャップ)エリア ・住宅街として人気がある or オフィス街として地盤沈下しているエリア

オフィス街として地盤沈下している地区(神田神保町・茅場町等)に限られるようだ。京阪神でも後者を中心に、オフィス需要の低迷地区が対象になると考えられる。大阪の都心を対象にオフィス転用をシミュレーションした大学によれば、肥後橋や西天満、谷町四丁目、

この規定に関して国土交通省は現在合理化案を検討中で、一定の採光が確保できれば外壁の開口部に面しなくても居室として認められる見通しとなった。

しかし、これ以外にも一定の床面積以上の集合住宅に必要な二方向避難路や、鉄骨造やスラブ厚の不足による遮音性や断熱性、耐震性などの問題が挙げられる。中小のオフィスビルではこうした箇所の改善や水回り・換気等の確保のために、改修コストが大幅にかさむ可能性がある。

居住性に問題があるビルの改修コストは、建替時の6割以上とも言われ意外と高くつく。空室に悩む坪8,000円のビルが数億円をかけてコンバージョンするなら、オフィスのまま坪5,000円に下げた方がキャッシュフローが改善できるとの指摘もある。ビルオーナーにとって投下資本の回収は重要であり、スクラップ&ビルドやリノベーション(機能更新)、売却清算など、他の手法との十分な比較検討が必要だろう。

コンバージョンの成立条件

コンバージョンの成立要件については、平成13年度から文部科学省など産学官からなる「建物のコンバージョンによる都市空間有効利用技術研究会」が検討を進めている。これによると、オーナー側からみた導入可能地域は、オフィスより住宅の家賃が高く取れるいわゆるレントギャップエリアで、都心でも住宅街として人気の高い地区(東京では六本木・青山等)や、

南船場などがケーススタディとして挙げられている。

建物形状の条件では、奥行きがあり大規模改修が必要な大規模ビルでなく、共用スペースや戸境壁を考えず1フロア1住戸で改修できるペンシルビルの方が問題が少ないとされる。今後、この研究会では床面積や建物形状、接道条件など、投資回収のハードルが低くなる建物要件の整理が行われる予定だ。

税制やファイナンス上の課題

現状では、オーナーが改修費用を資金調達する場合、融資を受けられない可能性も考えられる。オフィスを住宅に転用する際、不動産としての価値を適正に評価する手法が確立されていないためだ。用途転換しても固定資産の課税上は従来の商業・事務所用として評価されるため、税負担が高額になる恐れもある。

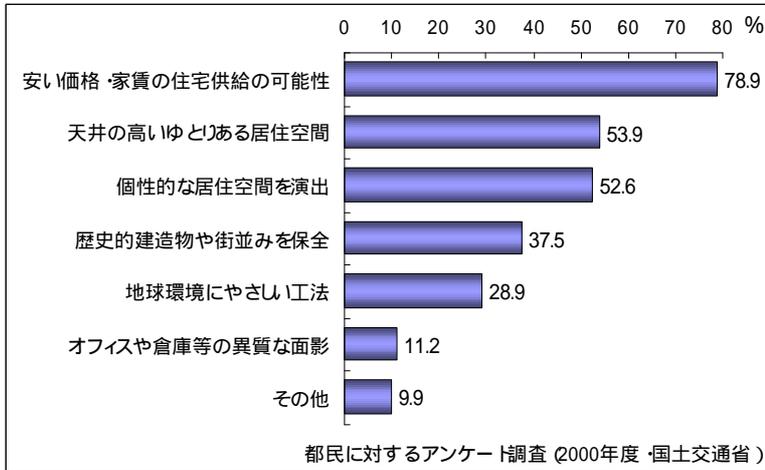
いかに少ない投資や維持管理コストで利用価値の高い資産に転換できるかがオーナーにとって最大の関心事であり、建築基準のあり方と合わせて不動産評価法や税制面の改善による資金負担の軽減が、コンバージョン促進のカギを握っていると言えよう。

日本での導入可能性

入居者のニーズ

コンバージョン住宅に対するニーズを国土交通省の調査からみると、最も興味を持つ理由は「安い価

図表3 オフィス転用住宅に興味を持つ理由



格・家賃」であり、「天井の高さ」や「個性的な空間」がこれに次いでいる。新築より安い整備コストがこうした期待につながっているとみられるが、そうした要求はレントギャップを抑えることになり、オーナーの投資回収を難しくする。天井高の確保など個性的な居住空間についても、そうした演出ができないビルでは入居募集で苦戦する可能性が高い(図表3)。

本来、コンバージョン住宅が居住用マンションより性能面で劣るのは否めず、オフィス街では必ずしも良好な住環境とは言えないケースも多い。欧米では、地域のブランドや利便性以外に、天井高を活かしたゆとりある空間やユニークな設備など、こだわりの住宅を求める需要が中心で、既存の分野と違ったニッチ市場が存在する。コンバージョンビジネスでは、投資回収の可能性に加え、このマーケット特有のニーズが地域や対象物件に存在するか、厳しく精査することが重要だろう。

行政の支援施策

海外の事例をみるとコンバージョンでは、行政の支援が大きなカギとなりそうだ。国土交通省は15年度重点施策と

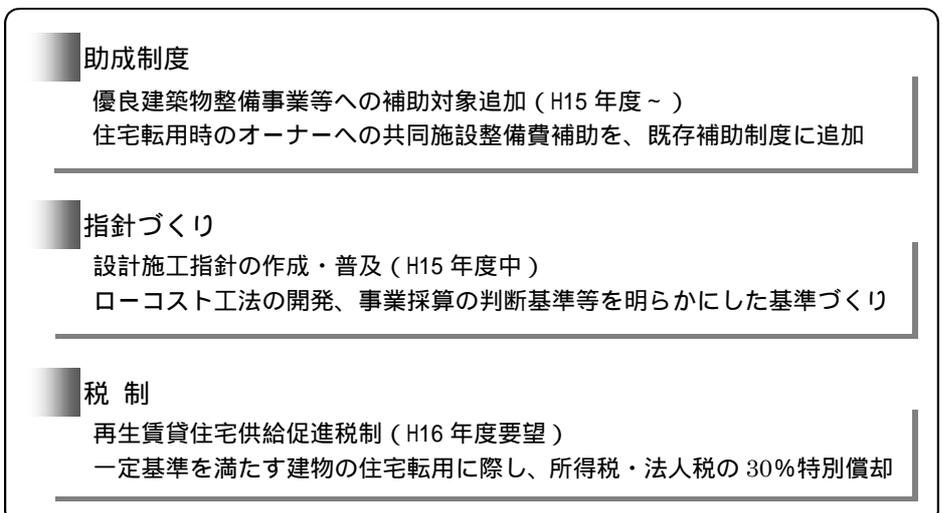
して改修費の助成や指針づくりを挙げており、税制優遇措置も来年度要望に盛り込む予定だ(図表4)。東京の千代田区や台東区では、定住促進のための既存ストックの住宅転用助成制度も用意されている。行政としては、先述の採光規定の緩和も合わせて、こうした支援措置により都心で不足しがちなファミリー向け住宅の供給を目指す方針だ。

今後の展開可能性

買い取り事業が中心の欧米に対し、日本ではレントギャップが生じる中小ビルの多く

はオーナー所有であるため、当面は賃貸物件を対象とした事業が中心になるとみられる。日本の事例では、転用後も家賃が上がらないケースや、ワンルーム・マンション・マンションへの転用の偏りなどがあり、規制緩和を踏まえたオーナーへのコンサルティングにより、DINKS や独身女性などもターゲットとした改修事業や仲介がメインになるものと考えられる。一部では分譲マンション化する買い取り型のコンバージョンも始まり、ゼネコンが設計施工から完成後の管理まで一環サービスに乗り出すなど、ビジネスは広がりをみせている。コンバージョンを単なる2003年問題対策に終わらせず、都市再生や都心居住の支援ツールとして普及させることが期待される。

図表4 国の主な支援制度



賃料利回りからみた中古マンション価格

上昇続く近畿圏の賃料利回り、売買価格の下落が背景に
小規模や築年の古い物件、都心周辺区で高い利回り

近年、不動産価格を収益性で判断する考え方が定着してきた。中古住宅も例外でなく、特に中古マンションでは賃料利回りから価格水準を見定めたり、査定時の参考値として収益価格を提示する動きもみられはじめた。

近畿圏の中古マンションを賃貸運用した場合の利回りは、直近の平成 15 年 1～3 月期で 11% を超え、かつてない高水準となっている。価格調整はどこまで進んでいるのか、物件属性や地域的な利回りから最新の価格の動きを捉えることにする。

近畿圏の中古マンション利回りの変化

このレポートで示す賃料利回りは、近畿圏レイズズの成約データベースから集計した賃貸マンションの賃料単価を中古マンションの売買単価で割った、いわゆる表面利回り（＝物件の稼働率や物件維持等の諸経費、税金等の控除を考えない利回り）である。

$$\text{賃料利回り}(\%) = \frac{\text{賃貸マンション賃料単価(万円/㎡・年)}}{\text{中古マンション売買単価(万円/㎡)}}$$

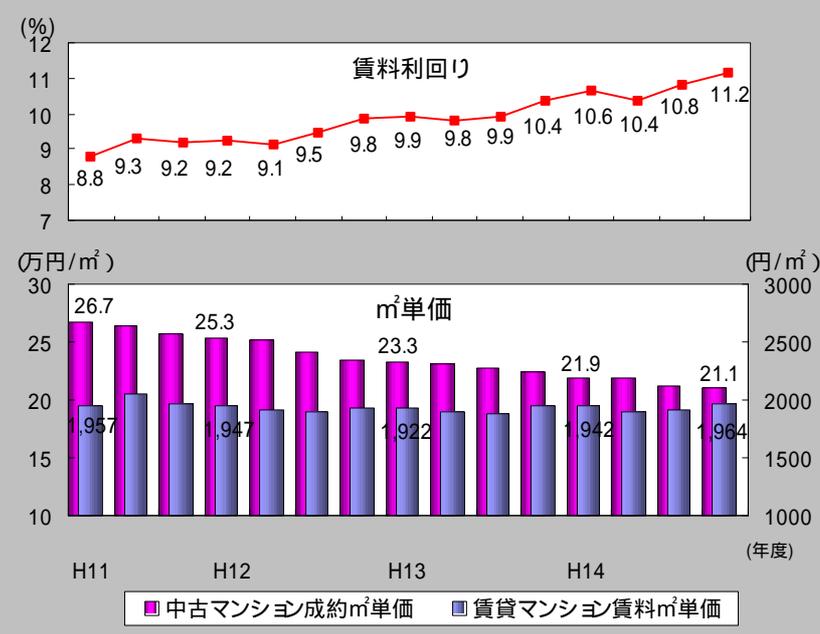
居住用物件の収益性としては一般に 7% 台を超えると魅力的とされることが多いのだが、諸経費の控除を考えない点や賃料の下落リスクを見込むと、8～10% 程度を超えれば投資に見合った価格水準であると考えられる。なお、ここでの利回りは売買単価と賃料単価の地域平均を対比させて算出しており、個々の物件の運用賃料を前提にしたものではないことに留意いただきたい。

近畿圏の利回りは 11% 台に

成約賃料データが取れる平成 11 年 7～9 月期（H11 年度第 四半期）以降の動きをみると、近畿圏の中古マンション価格の平均利回りは一貫して上昇して

おり、14 年 1～3 月期（H14/ ）には 10% 台に乗せ、直近の 15 年 1～3 月期（H14/ ）には 11.2% となった。11% 台はこれまでにない高い水準で、一般的にみて近畿圏の中古マンション価格は高い利回りが期待できる水準まで下がったと言えるだろう。ただ、過去 4 年間の賃料単価が弱含みながらも低位安定なのに対し、売買単価は 21.1 万円（H14/ ）と 2 割以上も下落しており、利回りの上昇が実質的な収益性の向上によるものではないことがわかる。しかし、10% を超えた 14 年以降は、既に十分な価格調整を経た水準となっており、投資物件としても魅力が増していると言って良いだろう（図表 1）。

図表 1 中古マンション成約単価と賃料利回りの推移



図表2 近畿圏の中古マンションの属性別賃料利回り(平成14年度)

間取り別	ワンルーム	1K~1LDK	2K~2LDK	3K以上	計
築1~10年	12.3%	9.0%	7.5%	7.4%	9.7%
築11~20年	12.2%	11.9%	9.3%	8.6%	11.0%
築21年以上	13.6%	14.0%	10.7%	10.1%	11.4%
計	12.9%	12.1%	9.2%	8.5%	11.0%

立地条件別	徒歩10分以内	11~20分以内	21分以上・バス便	計
築1~10年	9.5%	8.5%	9.3%	9.7%
築11~20年	11.1%	9.6%	9.6%	11.0%
築21年以上	11.1%	10.3%	10.2%	11.4%
計	10.8%	9.6%	10.4%	11.0%

間取り別	ワンルーム	1K~1LDK	2K~2LDK	3K以上	計
築1~10年	24.8	33.2	28.1	25.5	26.0
築11~20年	23.4	21.4	21.0	19.8	20.1
築21年以上	18.4	16.4	16.7	15.9	16.1
計	22.7	23.2	21.8	21.0	21.1

立地条件別	徒歩10分以内	11~20分以内	21分以上・バス便	計
築1~10年	27.8	23.8	21.3	26.0
築11~20年	20.7	19.7	18.2	20.1
築21年以上	17.2	15.4	13.7	16.1
計	22.4	20.1	17.6	21.1

間取り別	ワンルーム	1K~1LDK	2K~2LDK	3K以上	計
築1~10年	2,555	2,488	1,757	1,567	2,089
築11~20年	2,385	2,128	1,632	1,424	1,836
築21年以上	2,086	1,914	1,495	1,341	1,523
計	2,443	2,331	1,671	1,480	1,932

立地条件別	徒歩10分以内	11~20分以内	21分以上・バス便	計
築1~10年	2,193	1,681	1,656	2,089
築11~20年	1,915	1,571	1,451	1,836
築21年以上	1,593	1,327	1,161	1,523
計	2,021	1,606	1,524	1,932

物件属性別の利回り

ワンルームの利回りは12.9%

賃料利回りは、物件属性の違いによって大きく異なる傾向を示す(図表2)。

間取り別の利回りをみると、個人投資家にも人気のワンルームが12.9%と最も高く、収益物件としての特徴がはっきりと現われ、1K~1LDKも12.1%とワンルーム並みの高い利回りを示している。一方、2K~2LDKは9.2%、3K以上では8.5%といずれも10%を下回り、取引の9割以上を占めるこれらの物件の利回りは低下する。しかし、8%を超える水準は決して低くなく、13年度と比べても3Kを中心に売買

単価の下落でむしろ利回りは上昇し、割安感が高まっている。ただ、賃料が堅調に推移している首都圏と違って収益力がアップしている訳ではなく、3K以上やワンルームでも賃料が低下しているのが現状だ。

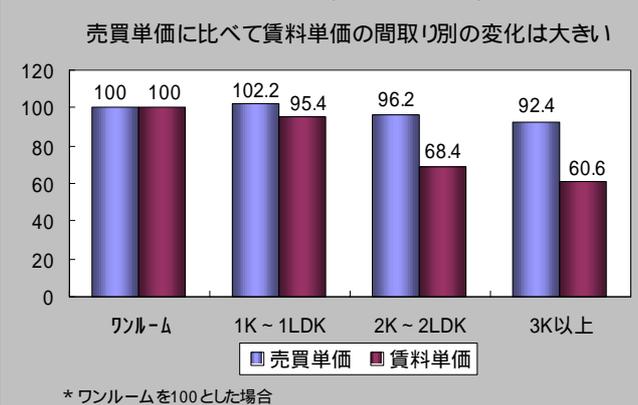
間取り別では、築年数や立地条件よりも利回りの変化が著しいが、これは大きな間取りの物件に対する賃貸需要が少なく、売買単価よりも賃料単価の低下が大きくなるのが直接の要因となっている(図表3)。また、こうしたファミリータイプは必ずしも収益性だけで購入が判断される訳ではなく、収益価格を上回る売買価格で取引されている可能性も高いため、利回りが低下する傾向にある。

築11年以上で高い利回り

築年別には築10年が大きな分岐点となっており、11年以上の利回りは11%台であるのに対し、10年以下では9.7%と10%を下回る。しかし、13年度と比較すると10年以下の賃料はやや強含みで、収益性の改善が認められる。逆に、築21年以上で3K以上の物件は10%台に利回りが上昇したが、これは売買単価の大幅な下落によるものとなっている。

築年別では間取り別と逆に、築年が古くなるにつれて賃料よりも売買単価の落ち込みが大きく、これが古い物件の利回りの高さにつながっている。

図表3 間取り別単価指数(平成14年度)



立地条件による利回りの変化は小さい

駅からの徒歩分数などによる立地条件では、他の属性ほど利回りの変化はみられず、徒歩 21 分以上やバス便では売買単価の大幅な下落から、11~20 分以内よりも利回りが高くなる。徒歩 10 分以内も含め各条件とも 9~10% 台の利回りとなっており、売買単価・賃料とも駅からの距離が遠くなるほど金額が低下する傾向に変わりはない。

都市別の利回り状況

都心周辺区・近郊で高い利回り

利回りの違いを区市町村別にみると、ワンルーム～1LDK では、高槻市、吹田市、箕面市などの北摂方面や、大阪市福島区・城東区・東成区・淀川区など大阪市内の各区が挙げられる。ワンルーム等の収益物件の取引は、ストックが集中する大阪市内の御堂筋沿線や神戸市中央区の三宮駅周辺、京都市中京区や下京区の京都駅周辺など都心区が中心となっているが、利回りでは都心周辺区や近郊都市の方が高くなる。これは需要の多い都心が周辺よりも投資リスクが低く、物件価格も高いことで収益性が落ちる傾向にあることが理由として考えられる（図表 4）。

一方、2K 以上では神戸市長田区や須磨区、大阪市生野区・西淀川区・住之江区・西成区・北区、京都市南区などで利回りが高い。こうしたファミリー向け中

心の物件は本来、堺市や豊中市などの大阪府下やマンションストックが集積する都心区で取引が多いが、利回りが高いエリアは需要が比較的少ない都心周辺区が中心となっている。これらの都市では、収益性でなく売買価格の下落が利回りの高さにつながっている。

築浅でも 7 都市で 10% 超

築 10 年以下の築浅物件では姫路市や加古川市のほか、大阪市大正区・西淀川区・淀川区・生野区、神戸市須磨区・長田区などで利回りが高い。また、築 11 年以上でも大阪市の浪速区・西淀川区・生野区・淀川区や神戸市須磨区・長田区・兵庫区など、築浅物件でみられたエリアとの重複が多い。売買単価の低い郊外や都心の周辺エリアでは、築年を問わず利回りの高さが目立っており価格調整が進んでいることがわかる。

* * *

一般的なファミリータイプの中古マンション利回りは首都圏では 6~8% 台とされるが、近畿圏はそれより 2% 程度高い。今回集計対象とした都市で 7% 未満のものはほとんどみられず、全体的に割安感強い。利回りの高い地域は売買価格が安く中古需要が弱含んでいるエリアでもあり、今後は居住用物件についても収益性の観点から、価格調整の進んだ状況を顧客にアピールする必要があるだろう。ワンルーム等の収益物件でも商品企画が大幅に向上している新築との競合を意識した大胆なリフォームにより、確実な収益力のアップを目指していくことが重要と考えられる。

図表 4 中古マンション賃料利回り・都市別 TOP 10（平成 14 年度）

間取り別		築年帯別							
ワンルーム～1LDK		2K以上		順位	築10年以下		築11年以上		
高槻市	19.5%	神戸市 長田区	10.2%	1	姫路市	13.4%	大阪市 浪速区	14.9%	
大阪市 福島区	18.2%	京都市 南区	10.2%	2	加古川市	11.0%	神戸市 須磨区	13.7%	
京都市 西京区	18.1%	大阪市 生野区	10.2%	3	大阪市 大正区	10.9%	大阪市 西成区	13.5%	
大阪市 城東区	18.1%	大阪市 西淀川区	10.1%	4	大阪市 西淀川区	10.2%	大阪市 西淀川区	13.1%	
吹田市	17.6%	寝屋川市	10.1%	5	神戸市 須磨区	10.2%	神戸市 長田区	13.0%	
大阪市 東成区	17.4%	神戸市 須磨区	10.0%	6	大阪市 淀川区	10.1%	神戸市 兵庫区	12.9%	
箕面市	17.2%	大阪市 住之江区	9.8%	7	大阪市 生野区	10.0%	大阪市 生野区	12.8%	
枚方市	16.9%	大阪市 西成区	9.6%	8	神戸市 長田区	9.9%	京都市 伏見区	12.5%	
宝塚市	16.7%	大阪市 北区	9.5%	9	三田市	9.9%	寝屋川市	12.4%	
大阪市 淀川区	15.9%	加古川市	9.4%	10	守口市	9.9%	大阪市 淀川区	12.1%	

14年度の近畿圏市場を振り返る

中古市場全体の取引量は拡大、価格は弱含み続く
厳しい経済環境に住宅需要の先細り懸念強まる

近畿圏の平成14年度中古住宅市場は取引量が増加する一方、価格の下落が収まらず需要の低迷が反映される結果となった。新築マンションも昨年末以来発売を手控える動きが急速に高まっており、着工数も分譲を中心に減少が続いている。

雇用や所得など近畿圏のマクロ的な経済環境は厳しさを増しており、企業の景況感も悲観的な見方が強い。デフレの深刻化で売り・買い双方が弱含むなか取扱高の確保が急務となっており、新たな需要の掘り起しが課題である。

中古マンション市場の動き

14年度の取引量は5.9%増

平成14年度に(社)近畿圏不動産流通機構に報告された成約件数は9,547件で、前年度比5.9%の増加となった。これはデータをとり始めた5年度以降で最も高い水準であり、9年度に底をつけてから毎年増加傾向が続いている(図表1)。

増加する成約件数に対して新規登録件数は過去最低の34,974件となったが、前年度比はマイナス0.4%と10年度以降の減少傾向に歯止めがかかりつつある。市場における物件の供給力を示す新規登録件数は、成約件数の3.7倍の水準にあり、過去5~6倍で推移してきたことを考えると市場での物件供給は縮小している。資産デフレが売却を手控える一因にもなっているとみられるが、市場での物件供給の減少は買主の選択肢を狭め、取引の低迷につながるものとして懸念される。

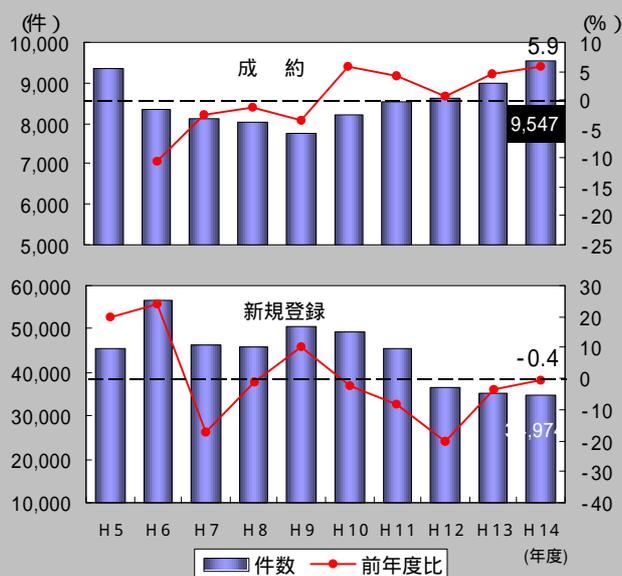
販売の減速目立つ新築マンション

一方、新築マンションの14年度発売戸数は34,382戸で前年度比18.9%の減少となり、大きく落ち込んだ。これは昨年11月以降発売を抑える動きが急速に広がっているため、15年1月の73.6%減を最高に各月とも前年比で軒並み20~40%もの減少が続いている。

市場への供給量は依然として高水準だが、モデルルーム来場者数の減少や契約歩留まりの落ち込みで契約率は

70%前後まで低下しており、在庫を防ぐために期分け販売などで発売戸数を抑える動きが顕著になっている(図表2)。

図表1 中古マンションの成約・新規登録件数



* 成約件数のH5の前年度比は数値が大きいため非表示(71.6%)

図表2 新築マンション発売戸数・契約率



資料 (株)不動産経済研究所

マンション販売に急速なブレーキがかかる一方で、政府による不良債権処理などの「集中調整期間」が16年度まで延長され、企業のリストラによる資産放出はこれから本格化すると指摘もある。社宅などの売却により今後も大量供給が続くと予想され、15年(暦年ベース)の近畿圏の供給戸数は前年をやや下回る3万7千戸が見込まれている。

都心・大規模・超高層など好調なエリアや物件について販売の二極化が指摘されてきたが、大量供給が続くことでますます販売競争の激化が見込まれる。既に新築購入層の2~3割は団塊ジュニアともいわれ、新たなニーズを受け止める必要性が高まっている。中古

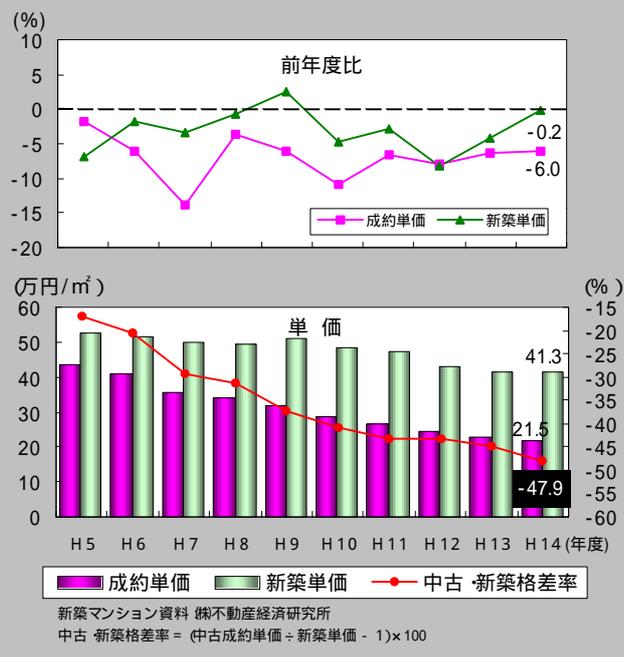
より立地の良い新築マンションも多く出回っており、流通市場でも新築マンションに対して中古住宅の魅力を高める提案が求められていると言えよう。

中古単価10年連続のマイナス

増加基調にある成約件数に対して、中古マンションの成約価格は落ち込みが続いている。14年度の成約 m^2 単価は21.5万円で前年度比マイナス6.0%と、9年度以降は毎年度6%以上下落しており、底値が見えない。5年度の m^2 単価(43.6万円)に対し50.7%も下落し、この10年間でほぼ半値になったことがわかる。

一方、新築マンション m^2 単価は14年度で41.3万円と前年度比0.2%の下落にとどまり、低価格化の動きは落ち着いている。落ち込みが目立つ中古単価に対し新築単価は過去10年で21.5%の下落に抑えられ、中古 m^2 単価の新築との格差率はマイナス47.9%と、価格差は5割近く開いている(図表3)。

図表3 中古マンション・新築マンション単価の推移



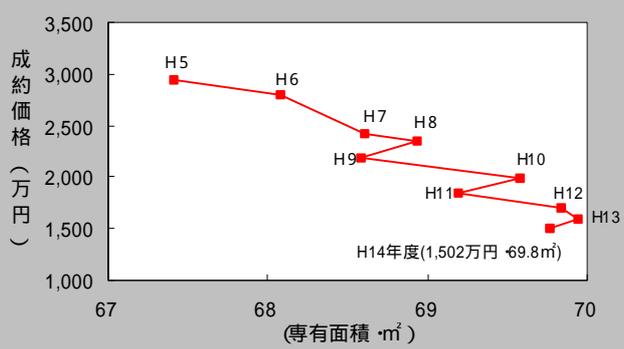
成約価格は10年で約半値

14年度の中古マンション成約価格は1,502万円で前年度比6.2%の下落となったが、専有面積は69.8 m^2 でマイナス0.2%にとどまった。成約価格は過去10年で48.9%下落し約半値となったが、これまで一貫して広い物件にシフトしてきた取引の傾向は、ここ3年ほど足踏み状態にあり、価格の下落だけが目立つ展開となっている(図表4)。

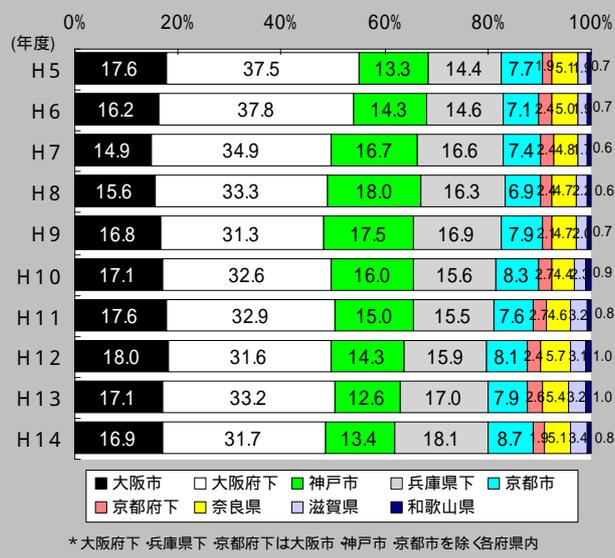
首都圏では、昨年から既に中古マンション価格の底打ち感が鮮明になりつつあるが、近畿圏の成約価格は一向に下落に歯止めがかからない。首都圏同様、築10年以下の築浅物件が増加し、価格水準が高い兵庫県下(阪神間)や京都市内の取引が増加しているにもかかわらず、成約価格が下落するのはマーケットエリアや物件属性を問わず幅広く物件が下落していることを物語っている。

前回の市況レポート Vol.8 にも掲載したように、近畿圏の売却損はバブル期をはさむ築11~15年を中心

図表4 中古マンションの成約価格・専有面積



図表5 中古マンションの府県別成約件数比率



に依然として拡大しており、(社)不動産流通経営協会の調査では買い換え層で含み損のある世帯は全体の8割に達しているとされる。取引量は堅調に推移しているものの、仲介の現場では商談の長期化など成約に結びつきにくい状況も指摘され、価格の下落を件数で補うには困難な状況が続いている。所得や雇用環境も他の都市圏に比べて厳しく、資産と所得の両面でデフレ

が進行する近畿圏では、需要の低迷が成約価格の下落となって現われている。

取引増の中心は兵庫県・京都市

14年度の中古マンション取引の増加は、兵庫県と京都市が中心的な役割を果たした。取引シェアは依然として大阪府下が3割以上と高いが、神戸市は13.4%で前年度比0.8ポイント拡大し、阪神淡路大震災後の復興需要が一巡して以来、6年ぶりに増加に転じている。阪神間を中心とする兵庫県下も18.1%で1.1ポイント増、京都市は8.7%で0.8ポイント増と伸びが目立った(図表5)。

実数ベースでは大阪市や大阪府下も微増しているが、大阪府全体のシェアは5割を下回り、中古マンション取引をみる限り、首都圏ほど明確な都心回帰はみられない。奈良県や京都府下では取引自体も減少しており、厳しい市場環境のなかでエリア間の格差が目立つ結果となった。

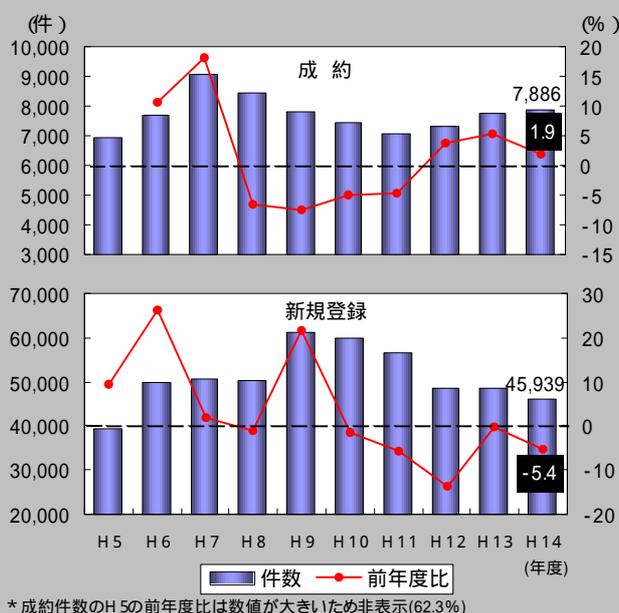
戸建住宅市場の動き

戸建住宅取引は1.9%増にとどまる

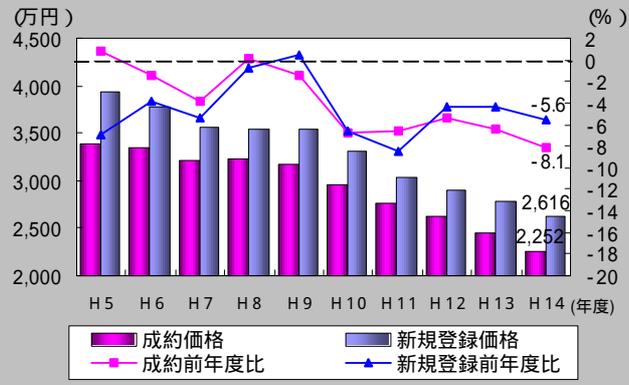
戸建住宅では、取引量にも厳しい状況が現われ始めた。14年度の成約件数は7,886件と前年度比1.9%の増加にとどまり、13年度から増加率が縮小した。過去最高となった中古マンションと異なり、件数も9年度の水準を超えていない。新規登録件数は減少傾向が再び強まり、14年度は45,939件と前年度比で5.4%の減少となった(図表6)。

新規登録件数に対する成約件数は5.8倍の水準にあり、中古マンションに比べると市場での売り出し物件のボリュームは大きいですが、やはり資産デフレなどの影響から、売却に踏み込めないでいる様子が見受けられる。

図表6 戸建住宅の成約・新規登録件数



図表7 戸建住宅の成約・新規登録価格



中古マンション上回る戸建価格の下落

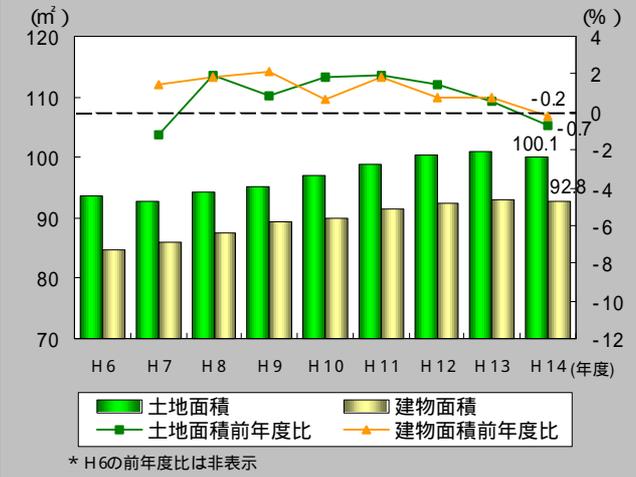
戸建住宅価格は、中古マンションを上回る下げ幅を記録している。14年度の成約価格は2,252万円で前年度比8.1%の下落となり、金額ベースでは198万円の低下となった。9年度以降6年間にわたる下落が続いており、下落率は年々拡大している。地価の影響を受けやすい戸建住宅では、土地価格の下落が著しい兵庫県下の取引が増えたこともあり、弱含みの傾向が強くなったとみられる(図表7)。

また、新規登録価格も下落基調を強めており14年度は2,616万円で前年度比マイナス5.6%と、やはり下落率は拡大している。新規登録価格と成約価格の乖離率は16.1%となり3年連続で拡大し、買い需要に対して売り出し価格の調整が追いついていない状況がうかがえる。

取引物件の住戸規模は横ばい

14年度の成約戸建住宅の土地面積は100.1㎡で、前年度比0.7%減と7年ぶりに縮小した。12年度に100㎡台となってからは横ばいの状況が続いている。同様に建物面積も14年度は92.8㎡と前年度比で0.2%縮小し、12年度以降92~93㎡台が続いている。これまで成約価格の下落とともに住戸規模の拡大も進み、より安くより広いものが買われる傾向にあったが、ここに来て物件規模の拡大は足踏み状態で、低価格だけが志向される状況に変化している(図表8)。

図表8 戸建住宅の土地・建物面積



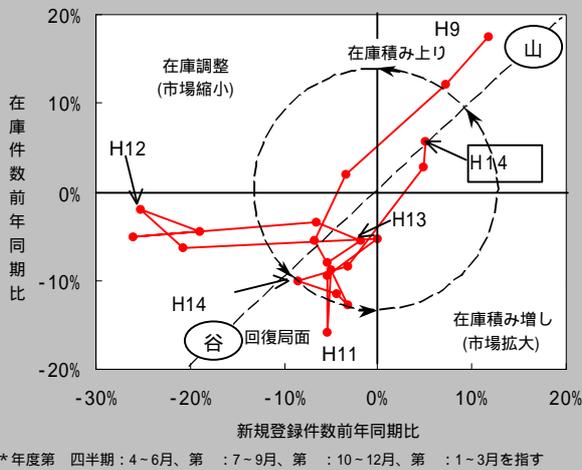
兵庫県・大阪府が取引のけん引役に

14年度の戸建住宅の取引件数は微増にとどまったが、地域別シェアには変化がみられた。取引が拡大したのは兵庫県下(15.4%)と大阪市(6.4%)でともに前年度比0.7ポイント拡大。神戸市も0.4ポイント拡大し8.3%となった。阪神間や大阪市内など価格水準の高いエリアでは、地価の下落が進んで相対的な割安感が生れたことが、取引の増加につながったと考えられる。一方、京都府・奈良県・滋賀県はいずれもシェアが縮小し、実数でも減少に転じた。(図表9)。

図表9 戸建住宅の府県別成約件数比率

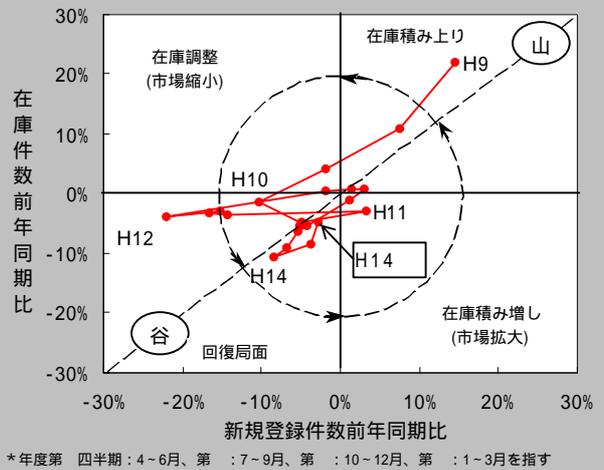


図表10 中古マンションの在庫循環
(平成9年度第 四半期～平成14年度第 四半期)



* 年度第 四半期 : 4～6月、第 : 7～9月、第 : 10～12月、第 : 1～3月を指す

図表11 戸建住宅の在庫循環
(平成9年度第 四半期～平成14年度第 四半期)



* 年度第 四半期 : 4～6月、第 : 7～9月、第 : 10～12月、第 : 1～3月を指す

四半期動向からみた15年度の見通し

需要低迷続く中古住宅市場

直近の15年1～3月期(14年度第 四半期)の中古マンション市場は、新規登録件数・在庫件数とも増加し、在庫積み上がり局面に移行した。レインズデータでみる限り、成約・新規登録・在庫物件いずれも増加しており、近畿圏全体の件数ベースでは拡大基調にあるとみられる(図表10)。

一方、戸建住宅市場は新規登録・在庫とも減少傾向が続く、中古マンション市場より停滞感が強い。1～3月期の成約件数は前年度比で既に減少しており、このまま売り出し物件の低迷が続けば、年単位での取引量の減少も現実のものとなりそうだ(図表11)。

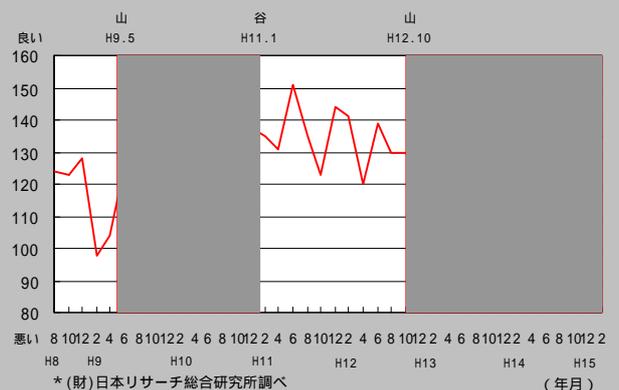
中古マンション・戸建住宅とも1～3月期の成約価格は前年比6.2%・8.8%の下落で、前の期より下落率が拡大している。価格の下落が加速している現状をみると、中古市場に対する需要の低迷がより顕著になっていると判断される。需要面について消費者の不動産購入意欲を示す購買態度指数(図表12)からみると、買い時感は比較的強いもののその方向は一進一退を示し、実際に取引となった場合には雇用や所得などの外部環境の厳しさが障害を与えるものと考えられる。

新たな需要の掘り起こしが課題に

近畿圏では企業の雇用過剰感が根強く、完全失業率(2月)も7.2%と全国平均を2%近く上回る。今年9月までの中小企業の景況判断は「下降」が圧倒的で、賃金の減少や雇用不安など足元の景況感は一方向に改善しない。民間調査機関の経済成長率見通しも横ばいで、民間住宅投資はマイナス予想が多く、15年度の中古市場も需要の低迷が続くと見込まれる。

今年度の中古住宅市場は、資産デフレによる供給サイドでの売却の落ち込みと、雇用・所得不安を背景とした需要サイドの萎縮といった両面で大きな不安が残る。今後は、外部環境の影響を受けにくい収益構造に向け、団塊ジュニアや高齢者など新しい居住ニーズに応えられる流通物件の創出が求められよう。

図表12 不動産購買態度指数(近畿)



* (財)日本リサーチ総合研究所調べ (年月)