徹底検証
欠陥マンション問題

企業もカネも群がる
AIの破壊力

喜んではいられない!
空前の無倒産時代

明治28年11月14日第3種郵便物認可
第6632号 2015年12月5日発行
毎週土曜日発行(11月30日発売)
ISSN0918-5755

Weekly Toyo Keizai

週刊東洋経済

2015
12/5
定価690円

これからのマンション選び

資産価値をどう守る?

購入前と購入後に
点検したい
チェックポイント8つ

積立金不足が深刻化
「修繕破綻」に
備えよ

中古でも価値が高い
マンションブランド・ランキング

120th 東洋経済

「品質責任は元請けの三井住友建設にある」

トータルブレイン社長
久光龍彦
ひさみつ・たつひこ●長谷川工務店（現長谷工コーポレーション）を経て、1999年トータルブレイン設立。マンション事業全般のアドバイザリー業務を手掛ける。

この業界に長い間身を置いているが、なぜ元請けである三井住友建設の責任が議論されないのか、不思議でならない。

ゼネコン業界はまず元請けがあって、職種に応じて1次、2次と下請けが入る重層構造が特徴。その内部は信頼関係で結ばれており、旭化成建材が今回、信頼を裏切ったことは間違いない。三井不動産レジデンシャルにも当然、販売者責任がある。しかし業者の選定や工期の設定などはすべて元請けが行う。元請けは下請けを指導・監督する立場にあり、建物の品質は原則、元請けに責任がある。

マンションはクレーム産業

マンションは顧客のさまざまな要望を取り入れたり、アフターサービスが必要で、「クレーム産業」ともいわれる。非常に手間のかかる仕事だ。その反面、予算にそれほど余裕があるわけではない。今回の件をきっかけに管理や点検などの規制が強化されれば、確実にコストアップ要因になる。マンション価格が高止まりする中で、購入者がこれ以上の価格上昇を容認できるかも、今後のポイントになるだろう。

ここ3年で労務単価が上昇し、職人や技能労働者の待遇は少しずつ改善している。1坪当たりの建設費が90万円とすれば、その4割程度は労務費。労務単価は当面現状水準が続くのではないか。

ただ、建設現場には若い人自体が減っており、技術の承継は容易ではない。このままではマンションを造る人がいなくなってしまう。技能実習制度を活用した外国人技能労働者の受け入れも始まっているが、それだけで人手不足を解消することは難しい。今後は移民の受け入れを真剣に議論しないといけないかもしれない。

PART 2

マンションは資産価値が命

マンションの資産価値をどう高めるか。
購入から管理、修繕まで押さえておきたいポイントを総ざらえしよう。

販売戦線異状なし

価格上昇が止まらない

「今朝初めて応対した方も、即決でお申し込みをされていきました」。11月中旬、東京・中央区にある三井不動産レジデンシャルのモデルルーム。営業担当者はさらりとそう言った。「杭についての質問はよく受けますが、みなさんおおむね理解してくださっています」。

傾きマンション問題の発覚以降、一部には販売に対する影響を懸念する声もある。だが、販売現場の様子はこれまでとあまり変わらない。

モデルルームでは「構造セミナー」を開き、顧客の不安払拭に努める。会場では施工会社の責任者が自ら、「このマンションは現場施工杭なので、電流計ではなく、穴を掘ってかき出した土を目視するという確実な方法で支持層を確認できます。検査も終わっているのでご安心ください」と参加者に語りかける。

ところ変わって競合他社が都内で建設中のマンション。現在杭の工事中だが、モデルルームではその施工がセールストークの種になる。今回の問題で細心の注意を払って工事をしているので、「逆に安心」というのだ。

「坪600万～700万円の物件がどんどん出てくる」

販売現場は以前と変わらず、〝強気〟のスタンスを崩していない。不動産コンサルティング会社、トータルブレインの杉原禎之専務は、「杭問題はすでに入居している住民が心配することで、これから買う人に影響はない」として、駅近の好立地物件を中心とした活況が続くと見る。

「来年は坪600万、700万円という売り物がどんどん出てくる」(杉原氏)。

平均坪単価600万円台といえば、今年最も話題を集めたプリリアタワーズ目黒(中央写真)並みの価格水準だ。JR山手線の目黒駅前に立地する同マンションは、661戸を4回に分けて売り切り、毎回の売り出しが即日完売だった。

販売元の東京建物によれば、駅からの距離、高台立地、規模の大きさなど「城南エリアのお金持ちが買いたくなる要素がそろっていた」という。

三菱地所レジデンスが新宿で分譲を始めたザ・パークハウス西新宿タワー60。住宅として最も高いタワーマンションと話題になったこともあり、こちらも完売。高さや高級感などでめったに建てられないマンションという希少性があれば、中古で転売するときの価格、つまり資産価値の高さにつながる。

購入希望者の大手志向も最近の特徴だ。「転売しやすいという心理が有名ブランドの資産性を上げる」(オールアバウト賢いマンション暮らしガイド・住宅コンサルタントの平賀功一氏)。今回の問題も、「あんな手厚い補償ができるのは大手だけ」というとらえ方が多く、大手志向はむしろ強まるといわれている。

ここ数年、マンション価格の上昇が続いている。首都圏マンションの今年上半期の平均価格は5256万円に達した(右下図、不動産経済研究所調べ)。地価、建築費の上昇に加え、国内外の富裕層が価格上昇を牽引した面もある。

一方で販売戸数は減っている。購入の主役である30～40代ファミリー層が、価格上昇についていけなくなっているのだ。

この状況は、前回の価格上昇局面の終盤に当たる2008年ごろとよく似ている。当時は投資ファンドなどが牽引役となって価格上昇が進み、販売戸数が減っていった。そのため、業界にはこれ以上の価格上昇を警戒する向きもある。実際、都心の億ションが即日完売する一方で、同じ都内でも中心部からやや離れると、売れ残る物件があった。

プリリアタワーズ目黒の商談時の様子。365戸もの〝億ション〟がある

撮影：今井康一

シティタワー国分寺サ・ツインの建設用地。駅直結の好立地が売りだ

11月17日、業界関係者の注目を集めたある統計が発表された。不動産経済研究所が発表した首都圏における10月の発売マンションの契約率だ。杭問題が公になったのは10月14日なので、その半月分の影響が表れていることになる。

結果は68・8%。前月の66・0%に比べると改善しているが、好不調の節目とされる70%は下回った。近畿圏も同様の結果だった。業界では「ヒステリックな反応は起きていない」(大手販売会社)という肯定的な見方もある。しかし、2カ月連続の70%割れは09年12月以来のことで、販売には黄信号が灯っていると見たほうがよいだろう。

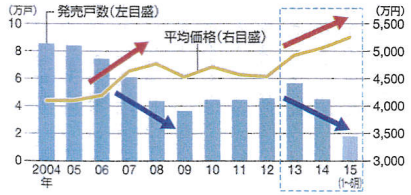
売れ行きに変化の兆し 行方を占う注目物件

そんな中、にわかに関心を集めている物件がある。年明けにJR中央線・国分寺駅前で住友不動産が発売予定のシティタワー国分寺ザ・ツインだ(右頁写真)。

中央線沿いといえば、昨年、業界の話題をさらった野村不動産のプラウドタワー立川が有名だ。郊外の立川駅前に立地しながら都心並みの坪単価340万円超で完売し、「野村マジック」と言われた。国分寺駅は立川駅より乗降客数が少ないが、特別快速停車駅で、3駅都心寄りにある。プラウドタワー立川の販売から約1年半の価格上昇を織り込み、坪単価400万円超えを予想する声もある。

これから年度末にかけて、マンション販売は年間のピークを迎える。価格上昇に消費者がどこまでついてくるのか。シティタワー国分寺ザ・ツインは、杭問題後の消費者心理の動向と、マンション価格の先行きを占う試金石の一つとなりそうだ。

■ マンション高騰と発売減少はミニバブル期に相似
—首都圏の新築マンション発売戸数と平均価格—



(出所)不動産経済研究所のデータを基に本誌作成