

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 16,720円 (税込)
月3回発行

● Opinion	骨太 2021 と攻めのデータ活用への期待	1
● Deal Information	FRI が「新三郷」持分などを計 221 億円で取得	2
● J-REIT Benchmark	REIT 全体のトータルRは前月比で悪化が継続：個別分析：SRE	4
● Interview	今西文則—大江戸温泉アセットマネジメント社長	8
● Topics	世界の投資家の64%が不動産投資額増やすと回答 / GLP が関西初の複数棟大型物流施設を開発	11
● Focus	市場が好調に推移する6つの理由—首都圏の中古マンション市場を見る	12
● Fund of Funds	総資産額は0.16%減の4兆944億円	14

Opinion

骨太 2021 と 攻めのデータ活用への期待

赤井 厚雄

株式会社ナウキャスト 取締役会長
(経済財政諮問会議 EBPМ アドバイザー—ボードメンバー)

菅政権になって初めての「経済財政運営と基本方針（骨太の方針 2021）」と「成長戦略実行計画（2021 年度版）」が公表された。

思い返せば、昨年の「骨太の方針」決定プロセスは、年初からの新型コロナウイルス感染症の急拡大とそれに伴う緊急事態宣言の発出、霞ヶ関から地方自治体に及ぶ危機対応業務への要請、各種会議体の開催延期などに押されて、とりまとめが遅れに遅れ、閣議決定も7月17日にずれ込むという異例の展開だった。骨太の方針として出されたペーパーのボリュームも、前年の75 ページから37 ページに圧縮され、当面の危機の克服と、「新たな日常」の実現などポイントを絞ったものとなった。そこに「骨太 2019 のうち、本基本方針に記載が無い項目についても、引き続き着実に実施する」と注書きがつけられていたのを見て、日本は大丈夫か？と案じた識者も少なくなかったと思う。

そこから1年。「もはや後はない」との強烈な危機感を隠さず、従来型の経済社会システムを、スピード感を持って大胆に変革するとの高らかな宣言とともに公表されたこの度の「骨太 2021」は、その重点分野として、「官民挙げたデジタル化の加速」、「グリーン社会の実現」、「日本全体を元気にする活力ある地方創り」、「未来を担う子どもを支える社会」の4つを掲げる。そこからは、守りから攻めへの局面転換のシグナルを感じる事ができる。

もちろん、その4分野の土台となるのは「デジタル化」であり、他の3つはその土台の上に推進されると考えるべき。またデジタル化の進捗とともに副産物として生まれるオルタナティブデータなどの膨大なデータの利活用推進は、これからの社会経済の仕組みを創り上げる基盤整備として最も優先順位の高いタスクになる。「政府のデータ戦略に基づき、政策課題に対応するデータを特定・発掘し、その活用・共有を前提としたデータ設計・整備を行い、整備されたデータの最大限の利活用を図る」とのクリアな方向性も、その認識から出ていると考えるべきだろう。

データ利活用が求められる分野には、マクロ経済の分析に止まらず、変化に対応した都市機能の再構築、脱炭素に直結する持続可能な森林産業の育成、感染症克服を超えた国民の健康増進への取り組み、GIGA スクールなどデジタルをフルに活用した教育、観光・インバウンドの再生、新しい環境下での飲食や消費に関わる産業のビジネスモデル構築などが幅広く含まれ、いずれも切実な課題を抱えている。スマートシティにおける多核連携を可能にするデータ連携基盤としての都市OSの整備や、都市再生に関する指標の検討、個々の政策の精度向上を図るEBPM（エビデンスに基づく政策形成や効果検証）の枠組み整備にもそれらの課題解決を後押しする役割が期待されている。

官民を問わず、対象を高い解像度で把握することが、攻めの取り組みの前提であることは論を俟たない。そのためのデータの利活用を前提とした規制の最適化が、官民の対話のもとで加速することに大きく期待したい。



市場が好調に推移する6つの理由

—首都圏の中古マンション市場を見る

中古マンション市場が好調に推移している。3月も成約件数が4228件で単月では過去最高を更新した。近年、中古マンションの取引件数が新築マンションの販売戸数を上回っており、成約価格は10カ月連続して前年水準を上回っている。購入者が中古マンションに向かう理由は何なのか、新築とのバランスはどうなっているのか。足元の市況と今後の可能性を見る。

23区比率は中古成約が新築供給を上回る 新規登録件数減で価格上昇も成約率アップ

東日本不動産流通機構のデータによると、首都圏の中古マンション市場は、2001年の2万5860戸から順調に増え続け、リーマン・ショック後の2009年からは3万戸台(3万1183戸)、2016年以降は3万7000～8000戸台に増加した。2020年もコロナ禍にもかかわらず、3万5000戸台と落ち込みは少ない。一方、新築市場は、不動産経済研究所のデータによると2001年～2005年は8万戸台、「新価格」と言われた2006年から供給が減少し始め、2008～2015年はほぼ4万戸台で推移していた。2016年以降は価格上昇による売れ行きスピードの低下で3万戸台に減少。さらに2020年はコロナで2万7000戸台まで落ち込んだ。価格上昇によって新築が落ち込んだ2016年以降は、中古の成約戸数が逆転しているが、新築が徐々に販売戸数を減らすなか、中古は成約件数を順調に伸ばし、現在は中古と新築の戸数格差がさらに拡大している。

2001年から2021年3月までの、中古と新築の単価差は、平均40.9%だが、新築の価格上昇期(2005～2008年)では30%台と単価差が縮小している。新築の供給エリアが郊外化するのに対して、中古がそのエリアをカバーするように都心化していくためだ。2016年以降も同様に価格上昇期だが、現在新築供給が郊外化傾向なのに対して、中古マンションの取引が、都心・好立地傾向になっている。

新築マンションのエリア別供給比率の変化を見ると、価格低下が進んだ2003～2004年は、23区の供給が45%前後、郊外部が55%前後という供給比率だったが、2005年以降、23区の供給比率が30～35%と10%低下、価格上昇で供給エリアが郊外化している。一方、中古マンションの成約件数比率を見ると、2000年代前半は23区比率が30%だったが、その後一貫して比率が増加しており、近年の中古取引エリアは、ほぼ新築の供給エリアと同割合で、2020年以降は中古の方が23区の割合が大きくなっている。

さらに、中古マンション市場を細かく分析するにあたり、調査会社のトータルブレインがまとめたレポートが詳しい。駅距離別の平均成約単価乖離率を見ると、5分圏と10分圏では5～10%程度の単価差で、城北エリアが12%なのに対して都心エリアではほとんど差が見られない。10分圏と15分圏では、平均17%の差だが、城東が19%、城北エリアが20%。対象を15分圏と15分超まで広げると、平均乖離率は24%となり、基本的に都心から距離が離れていくほど、駅距離評価のウエイトが高まっていく。築年数別の単価乖離率を見ると、多少エリアによって波があるものの、基本的に新築、10年以内、20年以内、30年以内、40年以内で各17%前後の規則的な成約単価の低下傾向が見られる。新築と築11～20年の成約単価乖離率では、都心が34%、城南が27%、城西が32%、城東が25%、城北が33%と、ほぼ30%前後で横並び。築40年までは低下ペースは一定しているが、築40年

を超えると、それ以上は成約価格の低下はあまり見られない。

中古マンションの新規登録件数の推移を見ると、コロナ感染が急拡大した2020年3月から大幅減少、2021年3月も1万3648件と19カ月連続して前年割れが続いている。昨年の11月以降は月1万3000戸台の新規登録件数で、それ以前と比べると、約4000戸2割以上売り物件が減少している。一方、中古の成約件数は、昨年1回目の緊急事態宣言が発出された4～5月は取引数が激減したものの、6月以降は3000戸台に回復、8月以降は前年を上回る成約件数ペースとなっている。その結果、中古の在庫数は昨年6月以降低下を続けており、今年3月は3万4701戸と、昨年3月までの4万7000戸台から1万3000戸(約25%)も在庫が減少している。「中古マンションは品薄状態で、需給バランスが非常に良好な状態」(杉原禎之・トータルブレイン副社長)で、中古マンションは価格が上昇しているにもかかわらず、成約率が高まっている。

中古のネガティブイメージが払しょく 生活スタイルの変化で住宅需要が顕在化

中古マンション市場が好調に推移する理由は6つある。1つ目は新築マンションの供給が激減していること。ピーク時の8万戸台から足元では3万戸台と市場が3～4割まで縮小しており、エリアや立地、広さ、間取り、価格等で新築マンションの選択肢の幅が狭まった。ゆえに、マンション需要を新築市場だけではカバーしきれなくなった。2つ目は新築マンションの価格が大幅に上昇していること。2017年から2020年の3年間で、23区の新築分譲単価は16%アップ。2020年の23区における新築マンション平均価格が7712万円で一般のサラリーマンでは手が出ない価格帯になった。しかも60㎡程度の狭小面積しか買えない。一方で、中古マンションの品質が向上している。それが3つ目の理由だ。インスペクション等によ

り住宅性能の透明化が進み、中古マンションの品質の信頼性が高まった。また、リフォームやリノベ技術の進歩に伴い、内装面では、品質や見た目でも新築と遜色のないリノベ商品や購入時に自分の希望通りにリフォームを行うケースも増加している。4つ目は中古の住宅ローンが充実していること。金融機関の評価や対応も柔軟になってきており、過去と比べて格段に買いやすくなっている。

さらに、新築信仰が薄まってきていることも大きい。近年は新築マンション契約者の5割超が中古との並行検討をするなど、以前のような中古に対するネガティブなイメージが払しょくされ、積極的に中古を検討するなどポジティブなものに変化している。最後は、中古マンションの売り物件が減少していること。コロナ禍による将来不安の影響も多少あるものの、現在の新築マンションはグロス圧縮傾向が強いため、買い替えようにも現在所有している住宅よりも狭くなるケースが大半で、買い替える意義を見出しにくい。また、多少無理しても新築に買い替えたいといった住宅に対する上昇志向もコロナによって抑えられている。加えて、さらなる中古価格の上昇期待で、売り急がずに様子見しているマンションオーナーも発生しており、その結果、需給バランスが好転。売り物不足が売れ行き好調につながっている。

コロナによる生活スタイルの変化(ステイホーム、リモートワーク)で持ち家志向が高まり、住宅需要が顕在化した。前出の杉原副社長は「利便性を多少犠牲にしてもいい人は(新築で)郊外に向かっている。だから郊外も戸建ても中古も1億円前後も億ションも全部売れている」と指摘。ただ「供給は縮小均衡であり、市場はあくまでも実需・一次取得者層がメインに動いており、超低金利の住宅ローンに支えられている」という。現状のマーケットを拡大していくために、課題は残されているものの、超低金利政策と縮小均衡が続く限りは、中古・新築ともに好調な売れ行きはしばらく継続すると見てよさそうだ。