

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	みんなの意見は案外正しい	1
● Deal Information	SOSILA、「海老名」など3物件を149億円超で取得	2
● J-REIT Benchmark	REIT全体のトータルRは回復の動きが継続：個別分析：GLP	4
● Interview	土田耕一—大和ハウス・アセットマネジメント社長	8
● Topics	コロナ禍を通してオフィスの役割が浮き彫りに/いちごが街の持続可能性高める地域間交流を開始	11
● Focus	郊外エリアに新たな道筋—コンパクトM市場の足元と方向性	12
● Fund of Funds	総資産額は0.96%増の3兆9597億円	14

Opinion

みんなの意見は案外正しい

森平 爽一郎
慶應義塾大学 名誉教授

菅総理が辞任した。コロナに追い込まれたと言っても良いかもしれない。しかし、辞任を決意したとされた9月1日前後の新規感染者数は2万人超えであったのが、花束をもって官邸を退出した10月4日にはわずか599人に減ったのだ。

菅総理がオリンピック強行を決定したその決断は、あるシンクタンクが行ったコロナ流行予測結果に依拠していたと言われている。その予測では、ワクチンの接種率が4割を超えると新規感染者数が急激に減り始め、8月21日ごろにはそれが実現するであろうとしていたそうだが。しかし8月21日の実際の新規感染者数は2万2000人を超えていた。他方、2020年に「外出削減8割」で有名になった京大の西村博教授は、8月末には3万を超す感染者が出るという予測結果を示していた。

結局、どちらの予測も間違えたわけだ。では、この2つの極端な予測結果を足して2で割ったらどうだろうか？そこそこ、良い予測値で得られたのだ。その結果を基にしてオリンピック開催の可否を考えていたら、官邸の主は今でも菅総理だったはずだ。何かを決める時に異なる意見を「足して2で割る」という方法は、政策決定の場でよく用いられる安直な方法であるが、こと「予測方法論 (Forecasting methodology)」と呼ばれている学問分野では、常識になっている手法である。正確には、「適切に」選んだいくつかの予測値を「加重」平均することで、最も当たると言われている単独の予測結果を上回る結果を得ることができるのだ。そうした多数の実証研究結果がこれまでも示されている。予測学の研究者の間では、どのように「異なる」予測を選び、どのような「加重 (重み)」で平均すれば良いのかといった研究が多数行われている。ただし、実務では、それほど難しいことを言わなくても、3つか4つの予測結果を「単純平均」するだけでも、かなり良い予測結果を得られることが分かっている。

こうした予測結果を(加重)平均するやり方は、株価のアナリスト予測、マクロや異なる地域・産業経済動向の予測、企業収益や売上高の予測、政治(政党や内閣の支持率や選挙)などの分野でも行われている。日本の不動産分野でも住宅や土地価格、オフィスやマンションの空室率や売り上げ動向の予測などが多数行われているが、いくつかの予測平均値でもってよりよい予測を行っているということは寡聞にして聞かないがどうなっているのだろうか。

いくつかの異なる予測結果の平均をとるという考え方は、大げさかといえば「民主主義」と「一党独裁主義」のどちらが良いかというような哲学的な考察に通じるといって良い。

人々は、異なる意見、異なる価値観、異なる環境の下で生活している。その中で一致した意見や予測などあるはずはない。であるとしたら「みんなの意見」を集約した結果、たとえば、民主的な選挙や自由に参加できる株式や商品市場での投票、つまり、オークション結果で政治や経済を決めたほうが、長期的には正しいはずなのだ。こうしたことについてもっと知りたい人は、J. スロウウィッキーの『「みんなの意見」は案外正しい』という本の一読をお勧めする。



郊外エリアに新たな道筋

—コンパクトM市場の足元と方向性

高値が続く首都圏の分譲マンション市場において、高単価に対応するためのクロス圧縮傾向も急速に進んでいる。それと同時にコンパクトマンションのシェアも拡大している。中心部でのシングル向けの供給が難しくなる一方、エリアは城東・城北に拡大、城南・城西でもコンパクトの割合が高まっている。23区外の近郊から郊外部まで市場が広がりつつあるコンパクトマンション市場の方向性を見る。

専有面積圧縮傾向強まり郊外平均も60㎡台 2020年以降はメジャー駅から奥のエリアに拡大

首都圏の分譲マンション市場は、価格の上昇が著しく、つれて、事業エリアも郊外をうかがう動きが出ている。その郊外でも限られた事業用地の取得競争が始まり、分譲価格に反映せざるを得ない状況にある。郊外では、購入者が1次取得層に絞られ、なおかつ建売戸建てと常に競合関係にさらされ、「買える価格」を設定しないと売れ行きに影響することから、クロス重視が求められる。いきおい、専有面積を圧縮する選択を迫られている。不動産経済研究所のデータによると、首都圏マンションの専有面積は2002年の78.04㎡をピークになだらかに減少し続け、2016年から60㎡台に突入。今年1～9月平均は66.25㎡に15%縮小している。単価上昇に伴うクロス圧縮傾向は今後ますます強まっていき、郊外でも2019年以降に60㎡台に入ったことから、60㎡台の3LDK、50㎡台の2LDKの供給割合は今後ますます増加すると予想される。今後は郊外でのコンパクトマーケットの開拓も必要となる。

調査会社のトータルブレインは、首都圏郊外のコンパクトマンション市場を見通している。2000～2004年に平均面積30～40㎡台の平均供給戸数比率は、23区の割合が89.6%だったが、2020～2021年は66.9%に低下。その分、都下、横浜、川崎、埼玉、千葉の割合が上昇している。平均面積は全体に圧縮傾向だが、以前は面積が広がった郊

外部（特に埼玉、千葉）で大幅な面積縮小が見られている。つまり、郊外部でクロス圧縮傾向が強まっている。平均価格はすべてのエリアで3000万円以上であり、23区や横浜、川崎では4000万円台まで上昇している。平均単価の上昇率は23区に比べて、神奈川、埼玉、千葉等の郊外が各段に高く、それでも市場に受け入れられている。供給するデベロッパーも、郊外部ではダイナシティや飯田産業、新日本建設などだったが、近年は23区では大手、準大手系の供給が続き、郊外でも日鉄興和不動産、中央住宅、一建設などメジャーデベロッパーの供給が増加している。

エリア別に市場を見ると、都下におけるコンパクトの年間供給戸数は、2020年以降急増し200戸を超え、平均価格、平均単価とも2015年以降3000万円台後半、300万円台/坪。都下のコンパクト市場が変化したのは、2016年の価格上昇期以降で、単価の急激な上昇にコンパクト化で対応する動きと見られる。面積帯別の供給戸数比率を見ると、以前は30㎡台後半～40㎡台が多く、広めの1LDK中心の供給だったが、近年は30㎡台前半の狭めの1LDKの割合が40%、30㎡台では7割となり、面積の圧縮が進んでいることがわかる。供給エリアにも変化があり、三鷹、国分寺など中央線沿線の東京寄りか府中、町田などメジャーな駅が中心だったが、2020年以降は、秋津、久米川、聖蹟桜ヶ丘、拝島など、いわゆる近郊からさらに奥に拡大している。

供給される物件で共通しているのは、駅徒歩5～6分、総戸数30～60戸前後の小規模物件、2021年以降は30～40㎡台より50㎡台の割合が急増していること。供給される物件は、コンパクト特化型商品ではなく、ファミリー向けも混在した平均面積が50㎡台の「ハイブリッド型」が多い。

神奈川県も、もともとコンパクトの人気の高い神奈川県、西区、中区、川崎駅周辺を除くと、横浜は南区、保土ヶ谷区、川崎は宮前区、中原区、幸区での供給が多い。県央・湘南エリアでは30～40㎡台はほとんど供給されず、コンパクトからファミリーまでをラインナップしたハイブリッド型の供給が増加している。埼玉、千葉でもコンパクトの供給が急増しているが、主力は特化型ではなくハイブリッド型だ。

買物利便性に評価、駅遠でも割安感で好感 ハイブリッド型で郊外市場への裾野広がる

一建設が東京・日野市で供給した「プレシスヴィアラ」（総戸数35戸）は、JR中央線豊田駅から徒歩3分、平均専有面積42.73㎡、平均価格3597万円で、1LDKが60%、2LDKが40%で、典型的なハイブリッド型商品だ。5月に分譲を開始したが、駅近に加え、再開発された高台の北口側の立地評価が高く、集客の中心である女性単身者からは、イオンモールや住環境等において、ターミナル駅の八王子駅より豊田駅の方が評価が高かった。中央住宅が埼玉・三郷で供給した「ルビアンシェール三郷中央」（57戸）は、オール1LDKでTX沿線（埼玉県）初のコンパクト。街の清潔感、SCが近い利便性の高さが評価され、購入者の9割が女性単身者。広域から集客し、9月に完売している。

日鉄興和不動産が千葉・市川で供給した「リビオ本八幡」（53戸）は、35㎡の1LDKから68㎡の3LDKまで組み合わせられたハイブリッド型で、ファミリータイプは完売。総武線本八幡駅から徒歩12分

で、決して利便性が高いわけではなくコンパクト検討者に関してはネックになるものの、平均坪単価253.5万円の割安感でカバーできている。

郊外のコンパクトマンションは、平均面積が30～40㎡台から50㎡台に変化している。コンパクト物件の供給の郊外化が進んでいるが、郊外ではターゲットをシングル・DINKS層に特化した商品構成とするより、本来のターゲットのファミリー層も取り込めるよう、1LDKから3LDKまでバランス良くラインナップすることで事業リスクを抑えている。以前であれば子育てファミリー商品とシングル向け商品を混在で作ることに対してはネガティブな反応が強かったが、人口減少と家族構成の変化で、1人世帯、2人世帯、3人世帯と世帯形態の多様化が急速に進んでいるため、商品企画面でも大きな転換期を迎えていると考えられている。「これまでは4人家族が標準モデルだったため、3LDKさえ作っておけばそれで良かったが、現在はすでに3LDKの間取りが絶対ではなくなくなってきている」（杉原禎之トータルブレイン副社長）。その一方で、現在土地代と建築費が高騰、郊外でも高値で事業化せざるを得ない状況にある。「都心方面へのアクセスが比較的良好な駅徒歩7～8分程度までの立地であれば、事業採算性からも、コンパクトで高単価を吸収していくという商品企画の方向性は今後ますます強まっていくと予想される」（杉原氏）。高値へのチャレンジと世帯構成の多様化細分化への対応という2つの目的に向かつては、ハイブリッド型のコンパクト商品は、まさにうってつけの方策の1つと考えられる。

23区は単身賃貸層やDINKS層が多いため、コンパクト特化型の商品供給が十分に可能だが、郊外ではコンパクト特化型の供給が可能なエリアは限られる。しかし、ファミリーターゲットを加えたハイブリッド型であれば、郊外でも供給可能なエリアは広がるため、このハイブリッド化によって郊外コンパクト市場は裾野を広げていくものと見られる。