

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	地方活性化に信託を活用しよう	1
● Deal Information	MFLP、「八千代勝田台」など 3 物件を 446 億円で取得	2
● J-REIT Benchmark	REIT 全体のトータル R が 5% 台目前に：個別分析：NUD	4
● Interview	西羅弘文—地主アセットマネジメント社長	8
● Topics	三井不が米ドル建てグリーンボンドを発行/APACのDC市場は10年で世界最大規模に拡大	11
● Focus	“量”から“質”への転換点—コロナ禍で進んだ商品企画の多様化	12
● Fund of Funds	総資産額は 2.03% 増の 3 兆 8622 億円	14

Opinion

地方活性化に 信託を活用しよう

川北 英隆
 京都大学名誉教授

地方の疲弊は想像以上である。観光で少しは賑わっているように見える京都でさえ、中心部を離れると空き屋が目につく。ましてや地方の市町村は悲惨である。そんな日本の地方に活気を戻すためには、もしくは少なくとも普通の生活を維持できるようにするためには、何をすればいいのか。振り返ると、これまでの日本の社会や経済は悪循環に陥っていたようだ。地方の人口が流出し、それが東京圏に集まる。人口の減った地方は歯抜け状態になり、利用者の減ったバスや鉄道などの公共交通機関が間引きされる。学校や病院などの公共施設が統廃合され、個人商店が潰れていく。それでも高齢化が深刻でなかった時には、住民自らが車を運転し、何とか生活を保っていた。しかし高齢化が進んだ現在、車の運転は危険である。市町村が高齢者対策を強化しないかぎり生活の難易度がさらに上がり、人口がもっと減っていく。その市町村にも、人口の減少による財政力の衰えが訪れている。

そうかと言って地方の衰退を放置し、東京圏への一極集中をそのままにすることは、日本の社会や経済のリスクを高める。農業の衰退による食料問題だけではない。地震や台風をはじめとする大災害が人口密集地域で生じた時、直接的な被害が甚大化しかねない。間接的にはサプライチェーンが混乱をきたし、生産活動を麻痺させる。

このように考えると、地方経済の再生を図り、国土全体に人口と経済活動を分散させることが望ましい。この地方の再生のために必要なのは、上で述べた悪循環を断ち切ることである。コンパクトシティー化の動きを普遍化し、拡大することでもある。言い換えれば、学校や病院などの統合だけでなく、住居地の統合も必須である。

以上の目的のために、信託の活用が有力となる。仕組みは簡単である。

第1に、地方の市町村が過疎地域を特定し、その住民が所有する土地家屋や森林を一括して信託させる。一方の市町村は、別途設定した地域、例えば各市町村の中心地域に過疎地域の住民を集団移転させる。移転の予算として、現時点で過疎地に投じている福利や災害対策などの予算を充当出来る。国がこの政策に補助してもいい。

第2に、信託された土地を農地として共同活用する。さらに太陽光、風力などの発電用に貸し出す。過疎の村には太陽光発電に適した場所が豊富にあるだろう。また、別荘やテレワークの拠点などとしても活かせる。森林は、集団移転した住民が共同で育成し、管理すればいい。水資源の活用も出来る。これらは地域住民に働き口を提供する。さらには信託財産に収益をもたらし、その収益を信託した住民に分配出来る。

以上の地方活性化信託とも言うべき仕組みと集団移住を併用すれば、過疎地域が今とは逆に輝いてくる上に、地方の市町村の労働力はもちろんのこと、学校や病院などの公的インフラの効率的活用も可能となる。是非とも一考をお願いしたい。



“量”から“質”への転換点

—コロナ禍で進んだ商品企画の多様化

コロナ禍で引続き厳しい業績が続く業種も多いなか、分譲マンション市場に関しては、都心から郊外まで好調な販売状況が続いている。一方、土地代の高騰と建築費の高止まりで販売価格の上昇が続いているため、デベロッパーは分譲価格の上昇を抑えるために徹底したロス圧縮を行わざるを得ない状況にある。そのため、狭小化した面積をカバーする答えである商品企画に目が向かっている。

面積圧縮後の限られた空間を有効利用 ワークスタイルの変化に対応した商品も

2021年の分譲マンション市場は、分譲単価のさらなる上昇により、専有面積の圧縮が進み、それに伴い1LDKから3LDKまで多様な間取りをラインナップした「ハイブリッド型」の商品構成が増加した。また、温暖化による異常気象や自然災害の多発で、環境問題への取り組みが真剣に議論され、世界的にカーボンニュートラルをはじめ、SDGsへの取り組みを加速させていくなか、日本国内でも住宅に関して、脱炭素や持続可能な開発目標への貢献が期待されている。

調査会社のトータルブレインは、コロナ禍だった昨年の商品企画の傾向を分析し、今後の方向性を探っている。大きく分けて①高単価対応関連、②コロナ対策関連、③働き方改革（ワークスタイルの変化）関連など7点あると指摘する。①では、コンパクト化・間取りの多様化、内廊下や共用スペース・外観等におけるグレード・デザインの高級感の追求が見られた。特に面積圧縮への対応として、フレキシブル稼働家具や可動式クロゼットの導入のほか、さまざまな間取りの提案を通して、限られた空間を兼用・転用することで有効利用出来る商品が数多く分譲された。さいたま市中央区で分譲された「ルピアコート大宮ザゲート」（中央住宅、40戸）では、キッチン縦にした中央に配置。複数導線と風の通り道確保した「ピアキッチン」

は、ロングカウンターとダイニングテーブル一体のキッチンで、家の中心にダイニングキッチンがあるイメージを持たせ、パントリーや食器棚も充実しており、顧客評価も高かった。また、ウォークインクローゼット（WIC）がワークルームになる「変身クローック」や、洋室の扉と飾り棚を一体化した「アクンダナ」を提案している。

コロナ感染拡大に対する商品企画は、2021年以降定着しそうなものが多い。東京・練馬区で分譲された「リビオ練馬豊島園」（日鉄興和不動産、41戸）では、ニューノーマルの対応として、非接触対応や玄関に手洗いカウンターを設置したほか、無人コンビニや置き配サービスなど、利便性向上を図るサービスも導入。またリモートワークに対しては、収納+ワークスペースの発想で、WICを複合スペースに変更する「リモゼット」、収納スペースの下部をデスクスペースに変える「リモデスク」、間仕切りの位置を選べる「リモドア」など、兼用・転用の発想で可変性のあるスペースを提案している。目黒区で分譲された「ザ・パークハウス目黒青葉台」（三菱地所レジデンス、13戸）では、マンション用全館空調システムを開発。天井内に設置するダクトの機能を、二重床下構造を生かした空気循環に代替することでダクトを省略。換気装置から収納空間に設置した床置き型室内機を経由する空気循環を実現。同シリーズの「鎌倉」でも採用し、野村不動産も同様な二重床を活用したマンション

空調システムを開発している。また全戸専用宅配ボックスや冷凍・冷蔵対応宅配ボックスの採用はコロナ禍で一気に高まった宅配需要に対応した商品企画だ。

コロナ禍で広まった、ワークスタイルの変化に対応する商品も多く分譲された。東京・杉並区で分譲された「リーフィアレジデンス杉並井草森公園」（小田急不動産・大和ハウス工業、133戸）は、南向きワイドスパン住戸が中心で、LD拡大や洋室をワークスペースに変更する等の無償変更プランを提案。和室を小上がりとして、床下収納を設けた「和モダンプラス」やキッチン前のカウンターにカトラリーや文房具が収納できる引き出し収納を設けた「ドローアカウンター」など、キッチンカウンターの活用案も提案している。大田区で分譲された「シーンズ大森パークサイド」（大阪ガス都市開発、26戸）では、マンション購入者が、外部業者が運営するコワーキングスペースを2年間無償利用出来たり、多拠点居住サービスを無償で60日間利用体験出来、地方でのリモートワークを体験出来るサービスを付与している。その他、共用部にテレワークに対応した個室ブースを設置した物件もあった。

ZEH-Mへの取り組みやDXへの対応が進む 立地のみならず求められる大きな発想の転換

地球温暖化で自然災害の危険度が高まるなか、2021年はコロナとは関係なく、温室効果ガス排出量の削減問題やSDGsへの関心も急速に高まっている。大手・準大手のデベロッパー各社が先行して、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）のうち「ZEH-M」（断熱性能・省エネによる原稿の省エネ基準から20%削減、さらに再エネを導入し100%削減）に取り組んでいるが、現状では建物の省エネ性能を高め、再エネ導入を求められない「ZEH-M Oriented」がメイン。三菱地所レジデンスは2030年までにすべての分譲物件、賃貸物件

について、Oriented以上を標準仕様とする方針を打ち出している。ZEH-Mへの対応で高コストとなることはネックだが、大手・準大手の取り組みスピードを見れば今後、ZEH-Mの普及は加速するものと見られる。

2018年からZEH-M事業の補助金交付事業が始まっており、現在全国で76プロジェクトある。エリア別では首都圏が24プロジェクトと1位で2位は関西地区が18プロジェクト。デベロッパー別では穴吹工務店が1位、大京が2位だ。

さらにDXへの対応もある。これまで不動産業界はIT化が進まない典型的なアナログ社会でIT化は喫緊の課題だったが、コロナ禍によって、非接触の観点からデジタル化が一気に加速している。販売面でもオンライン営業やリモート重説、パソコンを介しての資金相談、ローン申し込み等、各種書類のデジタル化が進み始めているが、同時にその先にある販売・管理サービス等の顧客サービスの変革を目的としたDXに取り組む必要性も高まっている。また商品付加価値面でも、IoTを活用したスマートホームは多く採用されており、今後さらなる進化が期待される。設計・建築の現場でも、施工・管理面でペーパーレス化、IT化、ロボット化が進んでおり、今後のモノづくりにDXが与える影響は大きい。

トータルブレインの杉原禎之副社長は「これまで住宅に求められたのは、生活の場としての“箱”の機能だったが、新しい空間・機能・サービスの提供による新しい需要の創造が必要」と指摘。「コロナ禍が住宅の“量”から“質”への転換点になっていく」と見通す。そのうえで、「デベは商品づくりのうえでは顧客に寄り添うことが1番。メーカー思考ではなく、トライアンドエラーの姿勢が必要だ」と強調する。デベロッパーは立地戦略のみならず、商品企画戦略面においても、同様に大きな発想の転換が求められている。