

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	大「都会」の小さな家：Tiny House	1
● Deal Information	JRE、「晴海センタービル」を243億円超で譲渡	2
● J-REIT Benchmark	REIT 全体のトータル R は緩やかな改善が継続：個別分析：DHR	4
● Interview	笹木集—エスコンジャパンリート投資法人執行役員	8
● Topics	野村が大型商業施設「KAMEIDO CLOCK」を開業 / 「東急歌舞伎町タワー」が2023年4月に開業	11
● Focus	100万円台市場はほぼ消滅—首都圏一次向けマンション市場の今	12
● Fund of Funds	総資産額は1.00%減の3兆7153億円	14

Opinion

大「都会」の小さな家 :Tiny House

森平 爽一郎
 慶應義塾大学 名誉教授

表題の「大都会の大きな家」を読んで、あれおかしいな?と思った人もいるかもしれない。ローラ・インガソルという女流作家の家族が、アメリカ西部開拓時代に経験した話をまとめた本が『大「草原」の小さな家』だからだ。しかし、今アメリカでは、本当に、大都会の小さな家(タイニーハウス)が多数分譲されているのだ(例えば、Austin, Village Farm Tiny Home Community を検索して欲しい)。

「小さな家(タイニーハウス)」は大都会の近辺にあり、戸建て(2LDK)でおおよそ5万ドルから高くても20万ドル位の分譲価格のものを指す。米国商務省が発表した2022年3月の新築戸建ての販売価格の中央値は43万6700ドルであったので、「小さな家の価格」はその半分以下である。

しかし、アメリカ人のこれまでのサクセスストーリーは大都会の「大きな」家に住むことだった。なぜ、「小さな家」が注目されるようになったのだろうか?その理由は2つあると考える。

第1の理由は、大きな家を、特に大都会で買うことが多くの人にとって困難に成りつつあるからであろう。上で示した平均的な家(実際は中央値であるが)の価格43万6700ドルは、2021年の3月期と比較すると実に21.4%の上昇である。しかも、長らく続いたゼロ金利時代が終わり、住宅ローン金利も上昇しつつある。サブプライム危機を経験した金融機関は、厳しい資本規制のもと、安い住宅ローン金利を借り手に提示することが出来ない。従って、大きな家を買えないのなら、「小さな家」で我慢しようという人が出てくるのは当然だろう。

第2の理由は、もう少し積極的な理由である。アメリカ人の間に「小さな家」で住むことが自分の生き方にあっていると考える人が多くなってきているからだ。だいぶ前のことになるが、Apple Computerの創立者の1人であるS. ジョブズのカリフォルニア州パルアルトにある家を、Microsoftの創立者であるB. ゲイツが訪ねた時に、それがあまりにも「小さな家」であることに驚いたことがあったそうである(Jobsの家は観光バスの目玉であり、その写真や間取りはGoogleで検索できる)。しかしジョブズの「小さな家」は、Apple社の製品がそうであるように彼の生き方を示したものである。同様なことは、日本で書籍『人生がときめく片付けの方法』を著し、2015年に米『TIME』誌の「世界で最も影響力のある100人」に選ばれ、現在は米国のNetflixでも活躍している近藤麻理恵氏が提唱するSimple Lifeに通じるところがある。「小さな家」でシンプルな生活をするのが、実は「おしゃれ(Sexy)な」生き方となりつつあるのだ。

しかしよく考えると、日本の戸建て住宅の多くは「小さな家」なのかもしれない。京都の町家や、安藤忠雄の出世作「住吉の長屋」などの精神を活かした家造りであれば、日本のハウスメーカーにとっても米国進出の絶好の機会になるのかもしれない。



100万円台市場はほぼ消滅

—首都圏一次取得向けマンション市場の今

コロナ感染拡大以降も確実に価格が上昇し続けている首都圏マンション市場。近郊・郊外部でも単価が200万円台後半のマーケットが広がっており、かつて郊外部で主力だった100万円台の供給範囲は大幅に縮小。200万円台だった市場は次々と300万円台市場に変化している。一次取得者向け市場の足元と今後を見通す。

坪100万円台は10年で9割減の2358戸
200万円台後半市場は近郊・郊外部に拡大

不動産経済研究所の調べによると、2021年度の首都圏分譲マンションの平均価格は6360万円、坪単価は314.49万円に上昇。都区部平均が8449万円・431.64万円と全体をけん引している状況だが、首都圏全体で上昇傾向が続いていることに変わりはない。

足元の状況はどうなっているのか。調査会社のトータルブレインが、首都圏分譲マンション市場における、坪単価別の市場分析を行っている。100万円台の戸数は、2010～2014年が年平均2万1634戸から2020～2021年が89%減の2358戸へ激減。平均単価は161.4万円から176.9万円、平均価格は3591万円から3859万円へ上昇した。200万円台の戸数も約50%減り、100万円台～200万円台の一次取得向けマーケットは大幅に縮小しており、特に100万円台は消滅に近い。一方で、400万円台以上の高額マーケットは拡大しており、2010～2014年比で3倍と大幅に増加した。平均単価は横ばいだが、平均価格が1億259万円から7982万円に低下し平均面積が75.94㎡から58.57㎡に大幅縮小しており、400万円台市場はコンパクト化が進んでいる。500万円台以上の市場は、2010～2014年比で8.5倍。2014年までは富裕層向けの億ション市場だったが、現在は平均面積が91.99㎡から71.24㎡へグロス圧縮

が進み、億ションの内容そのものが変わっている。首都圏市場における価格帯別市場シェアは、100～200万円台が中心から、コロナ以降、200万～400万円台中心のマーケットに転換している。

100万円台市場をエリア別に見ると、2014年までは、23区内でも城東（江東、台東、墨田、江戸川、葛飾）や城北（豊島、北、板橋、荒川、足立）ならば100万円台の供給が見られ、神奈川は横浜、川崎、埼玉は大宮、浦和、川口、志木、千葉は船橋、市川、松戸など、近郊・郊外部の人気エリアでも供給されていた。2015～2019年に23区、横浜、川崎の供給が激減し、2020～2021年は埼玉の郊外部、千葉、茨城、栃木、群馬などその他関東エリアでの供給のみに。23区内では足立区江北と昭島市の2物件、神奈川も県央エリアの6物件にとどまり、総供給物件数も271物件から33物件に激減している。

200万円台前半も同様の動きがあるほか、200万円台後半市場は、2014年までは超都心を除く23区全域に広がり、都心3区や城南、城西でも活発に供給されていたが、2020～2021年になると、城東、城北、横浜、川崎、湘南、さいたま区部、川口、戸田など、千葉区部、浦安、市川、船橋など近郊・郊外に拡大している。つまり、価格重視の一次取得者向けの供給エリアが郊外化し、連れて価格も上がっている。

エリア別に見ると、城東、城北エリアと城西の

練馬で若干供給される程度で、都下では中央線の都心寄りを除き、国立、豊田、調布、府中、町田などにマーケットが広がっている。神奈川は供給が多く、川崎市内の全域、横浜市内では中、西、神奈川の各区でも供給されている。さらに、藤沢、辻堂といった湘南エリアに加え、小田急線、田園都市線沿線の川崎、横浜の山側から県央地域でも高駅力のエリアではマーケットが形成されている。埼玉は京浜東北線、埼京線、東武東上線の人気沿線を中心に分布。川口、浦和、大宮は300万円台に上昇している。千葉は現時点では200万円台後半の単価水準がほぼ上限市場だが、人気エリアでは300万円台での供給が始まるのが予想されている。

都心部における強烈な価格上昇が首都圏マーケットの平均価格を押し上げる一方、郊外エリアでも300万円以上の高額市場は存在する。2020年以降の供給事例を見ると、足元ではコンパクトが中心だ。神奈川県央・湘南エリアは、コンパクト系以外では、鎌倉・江ノ島といったリゾートエリア物件のみ。「ザ・パークハウス鎌倉」（三菱地所レジデンス、24戸）は487.8万円だった。埼玉の供給事例が最も多いが、コンパクト以外は、ほぼ京浜東北線の川口、浦和、大宮に集中しており、それ以外は川越の再開発タワーのみ。千葉でもコンパクトを除くと、「プラウド浦安」（野村不動産、100戸）が347.2万円、「ザ・パークハウス市川二丁目」（三菱地所レジデンス、57戸）が302.4万円だった。いずれも販売は好調で、今後は郊外でも好立地ならば300万円台物件が増加すると予想され、郊外市場の底上げも進むと見られている。

坪単価200万円前半・4000万円台が下限相場に
市場判断の鍵は顧客の返済負担額の上限值

郊外一次取得向けの単価100万円台・3000万円台は、コロナ禍において200万円台前半・4000

万円台に上昇、以前の200万円台前半・4000万円台の市場は、200万円台後半・5000万円台に変化している。現在わずかに残った100万円台の市場も、建築費の高騰で今後は消滅してしまうと予想されている。新築分譲マンション市場においては、今後は200万円台前半・4000万円台が下限相場となりそうだ。コロナ前にあった3000万円台までの市場は、中古マンションや建売戸建市場が担っていくことになると考えられるが、実際に郊外でこれほど急激に上昇した新築マンション価格に、所得の上昇が見られない一般ユーザーはついてこれないと見ても不思議ではない。しかし、実態は低水準金利にある住宅ローンがしっかりと彼らを支えている。マンション価格が割安だった2010年～2014年に単価150万円・専有面積73㎡・3300万円を、頭金1割入金・35年返済（ボーナス無し）と、2022年の215万円・68㎡・4400万円の返済負担を比べると、顧客の月々の返済負担額は、フラット35でもほぼ同水準、現在主流の民間住宅ローンの変動金利を選択すると、返済額は逆転し現在の方が返済負担額が少なくなる。

以前の市場相場を知らない一次取得者にとって、あくまでも月々の返済負担額が指標であり、家賃との比較が重要な購入判断の物差しとなる。トータルブレインの杉原禎之副社長は「マンション業界に長く身を置いていると、現在の市場判断をする際に、以前の市場相場の記憶が邪魔することが多々ある」としたうえで、「市場判断で重要なのは、近年の相場実績よりもエンドユーザーの返済負担額の上限值」と見る。今後は、郊外マンション市場も坪単価200万円台前半・4000万円台が下限相場となると見られる中、顧客の物差しが返済負担額である以上、事業者は金利水準の細かな変化に敏感に対応することが求められると言えそうだ。