

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	まだまだ続く次世代インターネット・ムーブメント	1
● Deal Information	M&G、ロジ「市川」の出資持分追加取得し対日強化	2
● Private Fund List	不動産レジリエンスを可視化する認証サービス	4
● Interview	タン・ライ・センーキャピタランド・ジャパン代表取締役	8
● Project	地域に再び賑わいを取り戻す「nakahara-sou」	11
● Focus	好調物件に価格の二極化も—2022年の首都圏マンション市場を見る	12
● Value-Up	高級レジが見つめ直す暮らしの本質的価値—「オパス有栖川」	14
● Inside Story	賃貸オーナーに解約リスクも / 建築費の上昇に「特効薬はない」	16

Opinion

まだまだ続く
次世代インターネット・ムーブメント

磯部 裕幸

日本ヴァリュアーズ株式会社 相談役
不動産鑑定士、CRE、FRIGS

新年を明るく彩る材料の少ない中でスタートしただけに、1年を前向きに過ごすために、新しい革新的な動きに触れて元気をもらいたくなった。

インターネットと出会ったのは1995年の冬だった。90年バブル崩壊後の低迷期に阪神淡路大震災の大惨事は追い打ちをかけた。インターネットには、そんな中で世の中を変革する原動力になる、と期待させる大きなインパクトがあった。企業や組織ではなく個人が社会と対等に対峙できると予感できたからだ。そして、HTMLというツールで誰もが情報発信者になれたWeb1.0の時代から、SNSなどでより一層気軽に発信できるようになってきた今日のWeb2.0の時代となり、私達のライフスタイルやコミュニケーションツールや情報経路は一大変革を遂げてきた。しかし、現在インターネットで個人が利用している場の構造は、実は巨大プラットフォーム（GAFAMなど）が管理し収益の多くは彼らに帰属するというものだ。そして、それへの挑戦としてこれからはWeb 3.0の時代になるのだという。その特徴は「信用を担保する主体のない、トラストレス、自律的で管理者を必要としない非中央集権。まさにインターネットの原点である分散型でそれを可能にする中核はブロックチェーン技術。」とのこと。しかも、Web3.0はメタバースと結合され、将来はデジタルファースト社会になっていくのだという。

さてさて、私にはまるで雲をつかむような話で全く理解できずにいたところ、昨年11月末にOpenAI社がリリースしたChatGPT、<https://chat.openai.com/chat>、に偶然出会った。ありとあらゆるテーマで会話もできるしレポートも書いてくれる新たなチャットボットらしい。早速「Web3.0とは何か」と聞いたら、分かり易い解説が瞬時に返ってきた。

そこで悪乗りして、「不動産鑑定評価手法の未来は？」とインプットしたところ次のようなコメントを返してきた。“不動産鑑定評価手法は、未来においてもさらに進化していくと考えられます。近年、人工知能や深層学習技術が発展し、不動産鑑定においても活用されるようになってきています。例えば、画像認識技術を使用することで、不動産の内外装や周辺環境を自動的に分析することができるようになります。これにより、不動産物件の評価をより正確かつ迅速に行うことができるようになります。また、ビッグデータの利用により、不動産市場のトレンドや価格動向をより正確に把握できるようになります。これにより、不動産投資においても、より的確な判断を行うことができるようになります。さらには、IoT (Internet of Things) やブロックチェーン技術などの新しい技術が発展することで、不動産物件の管理や取引がよりスムーズかつ安全に行えるようになる可能性もあります。以上のように、不動産鑑定評価手法は未来においてもさらに発展し、より正確で迅速な評価を行うことができるようになると考えられます。”

不動産鑑定評価は新しいテクノロジーを駆使してよりスピーディーかつ精緻になるとの予測だ。その際に人がどのように関わるのかまたは不要となるのか、という点について記述がないのが少し気がかりではあったが。



好調物件に価格の二極化も

—2022年の首都圏マンション市場を見る

新築・中古ともに価格上昇が進んでいる首都圏マンション市場。平均価格は2年連続で過去最高を更新した。ただ価格上昇に伴い販売もやや低調に推移し、6～9月の初月販売率は70%を下回った。一方でマンションデベロッパーは、売れ行きについて、必ずしも悪い感触を持っていない。判りづらい2022年のマンション市場をヒアリング調査結果などを通して検証する。

首都圏平均価格は過去最高も伸び率は0.4%増 都心3区は超都心3区に対する相対的割安感

不動産経済研究所によると、2022年の発売戸数は2万9569戸で前年比12.1%減。コロナ2年目の2021年は市場が急回復し、特に11～12月の2カ月で1万2101戸の大量供給と、年末にかけての供給の追い込みが起こったが、2022年は夏以降これまでの右肩上がりの回復基調は若干停滞し、販売ペースも落ち気味で、初月契約率も70.4%と前年より2.9ポイント低下している。平均単価は坪313.8万円、平均価格は6288万円で2年連続して過去最高値を更新したが、前年比では0.4%増にとどまり、平均値で見ると大きな価格上昇は見られていない。発売戸数のうち、23区が1万797戸と約4割を占め、平均価格は0.7%減の8236万円。一方、埼玉県が4716戸、9.7%増の5267万円、千葉県が4293戸、6.7%増の4603万円。都心を離れた駅近物件など、供給エリアの郊外化も続いている。

足元の販売状況はどうなっているのか。トータルブレインが首都圏マンション市場のエリア別売れ行き状況をヒアリング。2022年に新規発売を始めたヒアリング対象物件は371物件、2021年は354物件であり、5%増加している。そのうちヒアリング回答は339物件(回収率91.4%)。それによると、「好調」は157物件(比率46.3%)、「まずまず」が161物件(47.5%)、苦戦が21物件(6.2%)、前年に比べ好調比率が約10%低下、まずまず比率が14%上昇し、両者の比率が拮抗

し、売れ行きスピードがやや鈍化している。エリア別では、前年絶好調だった23区でも好調率が61.2%から47.0%に低下、郊外部は好調率が50%以上をキープしているが、基本的には全エリアで「好調」と「まずまず」が半々という状況だった。

さらにエリアを細分化すると、超都心3区(港・千代田・渋谷区)の販売戸数は前年の2477戸から半減し、コロナ前の供給ペースに戻っている。2020年～2021年は平均面積が71㎡台と広めで、平均価格も1億4000万円台だったが、2022年は平均面積を60㎡程度に圧縮、単価はコロナ前から約1割上昇するも、平均価格はコロナ前の水準に戻っている。ヒアリングした22物件のうち「好調」「まずまず」がそれぞれ10物件(45%)。平均単価別の売れ行きでは、坪400万円台の割安物件は100%好調、700万円超のハイグレード商品も好調、600万円台の中間価格商品のまずまず比率が高く、価格上昇で超都心では中間グレードの商品の売れ行きが鈍化していることがわかる。これは前年に坪500万円台・価格1億円前後だったパワーカップル向け商品が、600万円台・1億円前半に上昇し、若干の予算ミスマッチで売れ行きスピードが鈍化したと見られている。好調物件は「ザパークハウスグラン三番町26」(三菱地所レジデンス)など立地評価で差別化できる希少立地のハイグレード物件、また「オープンレジデンス恵比寿コート」(オープンハウス・ディベロップメント)、「ピアース渋谷本町レジデンス」(モリモト)など坪400万円～500

万円台の割安感のある物件で、好調物件には価格の二極化が見られる。

都心3区(中央・新宿・文京区)の販売戸数は2019年以降減少傾向にあり、需給バランスは良好。平均単価は19%アップし5000万円台となり、コロナ禍の単価上昇率は高い。平均価格は31%アップし1億円台に急騰した。超都心3区と比べ、坪500万円前半・1億円前後の価格水準の割安感と、良好な需給バランスにより、好調比率は高いが、まずまず比率も44%に上昇。1億円プラスアルファのグロス価格は、すでにメインターゲットであるパワーカップルの予算上限ギリギリで見られている。「好調」だった9物件のほとんどの要因が、立地評価だったが、ターゲットにマッチしたコンパクト～グロスを圧縮したファミリータイプで、超都心3区が坪600万円台以上に上昇するなか、前年同様、超都心3区に対する相対的割安感で超都心の価格水準についていけないパワーカップル等の実需アッパー層のニーズをうまく捉えている。

城南・城西エリア(目黒・世田谷・品川・大田・杉並・中野・練馬区)は、供給戸数が2500戸前後と低水準供給。マンション用地不足が原因と見られている。その分希少性がアップし、平均価格は8740万円と一気に26%上昇した。ただ、好調比率は30%ダウンしており、価格の大幅な上昇が要因なのか、若干の販売スピードの低下が見られている。好調なのは高価格が吸収できる中央線・東横線等の人気沿線、好立地物件や、需給バランス良好なエリア、相対的に割安感のある物件等に限られ、それ以外は「まずまず」という売れ行き評価だ。

郊外エリアでは、グロス圧縮による対応も限界 熾烈な用地仕入れ競争もクールダウンか

近年(2019年～2022年)のエリア別の市場を見ると、超都心3区に対して割安な都心3区、都心3区に対して割安な城南・城西、23区に対して割安な横

浜・川崎、都内に対して割安な埼玉・千葉等、2022年はこれまで相対的に割安とされてきたエリアでの分譲単価の上昇が目立つ。単価と同様に、平均価格もこれまで相対的に割安だった都心3区、城南・城西、横浜・川崎、埼玉、千葉で大きく上昇している。価格がすでに高水準の超都心3区やターゲットの予算上限に近い城東・城北、都下、神奈川県央・湘南の上昇は少な目だ。ターゲットの購入体力が比較的高い都心3区、城南・城西以外の全エリアでグロス重視の面積圧縮が進み、千葉を除く全エリアで60㎡台、ハイグレード市場中心の超都心3区でも60㎡まで圧縮が進んでいる。ただ、単価・価格の均一化、横並び化が進み、これまで相対的に割安だった郊外エリアでは、グロス圧縮による対応も限界に近づいているという声もある。

2022年は、さらなる価格上昇によりコロナ前の売れ行きに戻りつつある。価格もコロナ禍の3年間で10～20%も上昇した。しかし、金融緩和による超低金利の継続と賃貸脱出・持ち家意欲の高まりにより、以前より予算を上げて購入を検討する顧客が増加、結果的には価格の大幅上昇も市場に受け入れられている。トータルブレインの杉原禎之副社長は「供給サイドはギリギリを狙った高値にチャレンジしているため、発売はスローペース、価格水準も上限に近づきつつある」と指摘。プレ活動で発売価格をしっかりと見極めているため、苦戦事例は少ないが、価格調整も見られている。仕入れ現場では今の価格水準をベースにさらに高値チャレンジに挑まなければマンション用地が取得できない状況にある。杉原氏は「2022年の売れ行き結果の微妙な変化を今後の市場変化の兆しと取れば、熾烈な用地仕入れ競争に関してもそろそろクールダウンが必要な時期に差し掛かりつつある」と見る。ただ所得アップがコンセンサスとなりつつある今、末端まで浸透すればメインボリューム層に対する販売もしやすくなる。先が見えにくい市場だが、デベにとってここ数年は凌ぎ時なのかもしれない。