

週刊 **ダイヤモンド**

<http://dw.diamond.ne.jp/>

2015 **9.27**

平成 27 年 9 月 27 日 発行

**別冊**

定価 **600 円**

**新築**

**マンション**

**戸建て**

**2015**

**この秋**

**“買”の住宅**

全国人気マンション

**326 物件**

マンション

**坪単価の研究**

注文・建売・建築家

**戸建ての値段**

郊外型複合開発

**ネオニュータウン**

**今が旬! 注目の地方都市**

**金沢・京都・名古屋**



CONTENTS



Trend Watch

10 マンションの価格はいつまで上がるのか!?

特集 1 価格上昇期の着眼点 坪単価の研究

14 首都圏、この秋話題のあの物件の坪単価

ブリリアタワーズ目黒、ブランズタワーみなとみらい、  
 プラウドシティ阿佐ヶ谷、パークシティ武蔵小杉ザ ガーデンタワーズイースト、  
 ザ・パークハウス上鷲宮ほか

17 価格査定サイトはどうやって価格を弾くのか？

18 2014-15年前半首都圏主要物件の坪単価追跡調査

最近、郊外物件が減っている理由とは？

20 マンション価格が決まる仕組み

返済期間で選ぶ、有利な金利タイプ

23 住宅ローンの「損得分岐点レート」

マンション価格と対比させてチェック

26 設備と仕様の松竹梅

専有部・共用部を見分ける24のチェックポイント



関西圏の分譲マンション調査で判明

30 価値が落ちない「7つの法則」  
 マンション選び

注文住宅と建売住宅、建築家と建てる狭小住宅

34 戸建ての値段は  
 こうして決まる!!



34 注文住宅——「坪単価」を単純比較できないわけ

36 建売住宅——マンション価格と連動した価格設定

38 建築家の狭小住宅——見積調整が価格コントロールのキモ

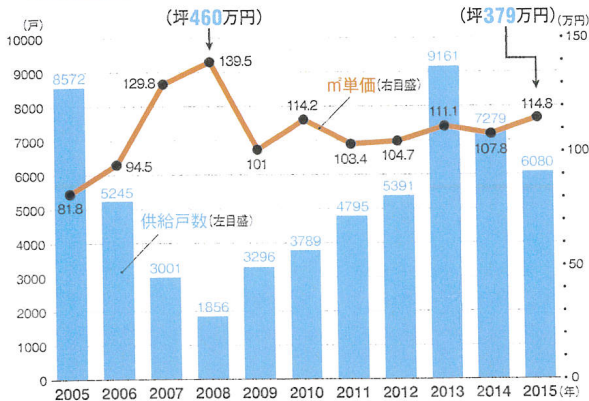
41 Column 狭小でも暮らしやすい家づくり

g\_FACTORY建築設計事務所代表 渡辺ガク

# マンションの価格は



都心6区の供給戸数とm単価の推移



(注) 2015年の供給戸数は1~5月の供給戸数を12カ月分に換算したもの (出所) 不動産経済研究所

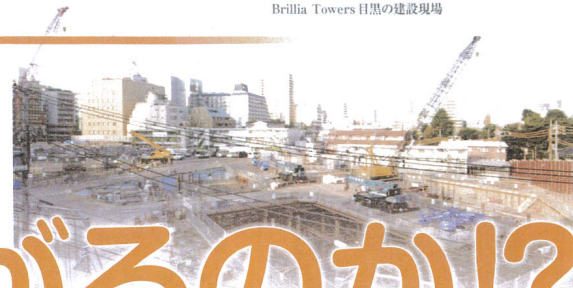
都心のマンション価格が上がる  
これはバブルではない

「バブルか!?」という懸念が湧く。しかし、91年に弾けた不動産バブルや、08年のリーマンショック(その直前がミニバブル期)と現在とは、大きな違いがある。下図はこの四半世紀の首都圏マンション市場動向をまとめたもので、新規供給に対し、バブルとミニバブルの末期は急激に完成在庫が積み上がったことが分かる。当時は、キャピタルゲイン(売却益)を狙う投機的な動きが市場を引っ張り、一般の人の住宅ニーズ(実需)とはかけ離れたところまで分譲価格がね上がった。「それに対し、現在の値上がり理由は、単純に建築費が上がったから。労務費、資材費がともに上がり、それに合わせる形で建設会社の粗利改善も行われたためです。これらが重なり一気に建築費が膨らんだが、ここに至って労務費は落ち着きを見せています。ただ、建設会社は今後も利益を追求し続けます。値が下がるとは考えにくく、そのまま高値止まりで価格が推移するのを見られます(トータルプレイ取締役社長・久光龍彦氏)」

「現在は在庫数も変わらず低水準で推移しており、デベロッパにも売り急ぐ感じが全くありません。次の消費税増税前に起きると予測される「駆け込み」の動きも、まだ見られません(松田氏)」

その意味で、実需に関してはバブルであるとは考えられない。実際、高くなったといわれる都心物件の価格にしても、まだ、08年のミニバブル期水準には達していないのである。

マンション価格が、じりじり値上がりしている。特に東京都心部で、価格上昇が顕著だ。「そろそろバブル!?」という不穏なささやきも耳に届くようになってきた。気になる市場動向を探ってみたい。



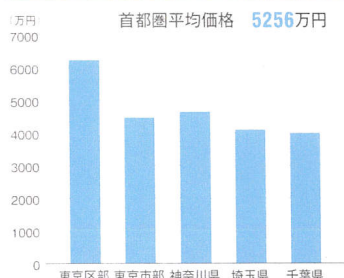
# まで上がるのか!?

15年上半期はタマ切れ!?  
都心価格高騰の背景

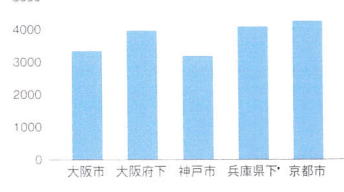
「現在のマンション市場動向を一言でいえば、価格が上がってきていて、売る方も、買う方も、様子見の感が強い。都心物件は、2014年後半から15年前半にかけてタマ切れ状態が続く、郊外物件も手掛ける事業者が減って品薄状態。そんな中で、15年夏ごろからは大型物件の供給が相次ぎ、新たな動きが起きるか、注目される場所です」不動産経済研究所主任研究員・松田忠司氏

15年1~6月期に首都圏で分譲されたマンションの平均価格は5256万円(前年同期比4.9%増)。

2015年1~6月期のマンション市場動向

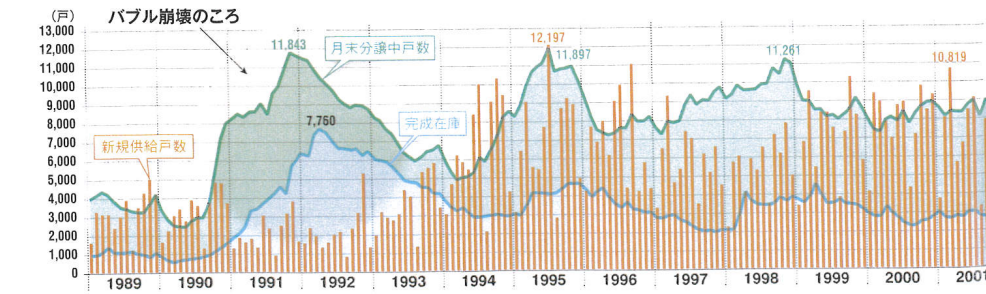
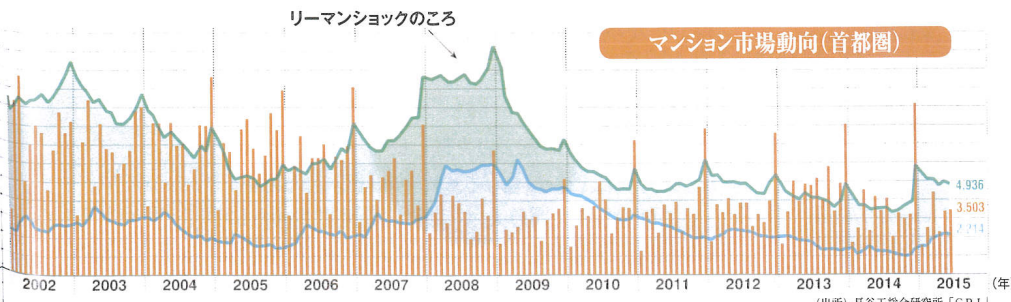


関西圏平均価格 3634万円



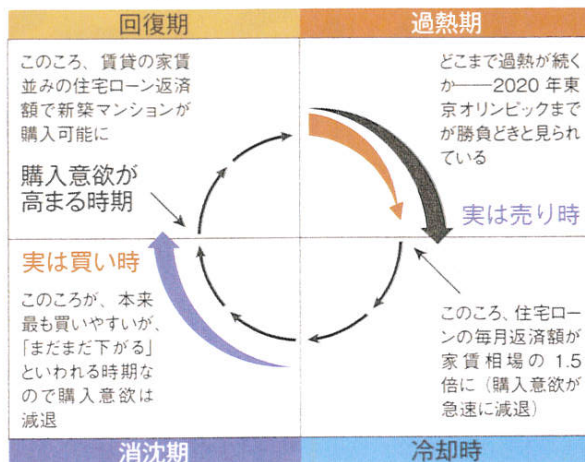
増。東京23区に限れば6231万円(同5.9%増)だ。関西圏の平均価格は、3634万円(同2.4%増)である。分譲戸数は、例年、首都圏で約4.5万戸(1~6月に2万戸、7~12月に2.5万戸程度)の分譲が見込まれている。それが15年1~6月は約1.8万戸(同7.1%減)しかなかった。「供給が減っているのは、デベロッパが売れないものをつくらなくなったから。販売自体は好調に推移しています。市場としては健全な方向性でしょう。ただ、都心で高額物件が異様に売れているのも事実です」(みずほ証券経営調査部上級研究員・石澤卓志氏)

マンション市場動向(首都圏)



## 住宅市場は4局面を繰り返す

櫻井幸雄の不動産4局面理論



### 市場全体の動きと消費税増税をいこうで判断

そうはいっても、マンション価格が上がっていけば、「買えない」人が増える。都心部のマンション価格に関しては、「20年の東京オリンピックまで上がる」という強気の見方がある一方で、「その前に調整局面に入る」という意見もあり、「20年以降に価格暴落が起きる」という説もある。

「そろそろ住宅取得を……」と考える人は、何を基準に「買い時」を判断すればいいのだろうか。「一般の人はしばしばバブル期は

狂乱的にマンションが売

れた」と勘違いしています。が、実際は高くなりすぎてほとんど売れていないのです。マンション分譲数が伸びたのは、バブルの後、金利が下がり、安くて良質なマンションがたくさん出回り始めてから。現在は都心マンションの値上がりが話題ですが、投機や節税という目的がある都心物件購入と、ただ「住みたい」と考えて買う実需のマンションは全く別物。高額物件の動きに一喜一憂する必要はありません」（住宅評論家・櫻井幸雄氏）

櫻井氏は、住宅市場は「回復期」「過熱期」「冷却期」「消沈期」の4局面を繰り返すと指摘する。アベノミクスが始まった13年末から市場は「回復期」に入ったと目されている。

「多くの人は『消沈期』には動かず、『回復期』から動きだすが、『回復期』は意外に短い。すぐに『過熱期』に入り、それがけつこう長く続きます」（櫻井氏）

マンションが値上がり傾向にあるとはいえ、今はまだ動きは穏やか。過熱が進む前に、真剣に検討に入るタイミングだろう。

### 「ブリリアアタワーズ目黒」を買っているのはどんな人たち!?

都心マンションの価格が高騰しているというが、どのくらい上がっていて、いったい誰が買っているのか。

高額なところでは6月に「ザ・パークハウスゲラン 南青山」全20戸が即日完売。価格は1億5000万円から7億7000万円（平均坪単価800万円弱）となっている。

今年最大の話題物件とされるのが「ブリリアアタワーズ目黒」で、総戸数940戸（うち分譲戸数661戸）、7月に第1期495戸を即日完売した。価格は4850万円から4億5900万円、平均坪単価は600万円強だ。

多様な購買層に向け130ものプランバリエーションを設けた、億ションが過半数を占めるこのマンションに、最高倍率43倍が付き、「抽選でしか買えない」状況になったことも話題を呼んだ。

「購入者の約5割は50歳以上。会社経営者や医師が約6割を占めています」と、同GESTサロ

ン所長の川口晃慶氏。複数戸を買った人も約2割いたというから驚きだ。

「この物件が話題を呼んだのは、山手線の駅徒歩1分、地下鉄2路線と東急線も使える利便性という、今後もほほ出ない立地だから。希少性ゆえの人気です」と、不動産経済研究所の松田忠司氏。

都心物件なので外国人の投機的な購入も多いのではないかと見られたが、「それがほぼ、ありませんでした。住環境が良く、派手さがない。そのことを多くの富裕層の方々が支持されたのだと思います」（川口氏）

外国人による都心マンション「爆買い」の弊害もささやかれ始めており、「転売」や「賃貸」ニーズが低いと見なされたことが、人気を高める結果となった。相続対策のため「子世帯の分まで買う」人も、少なからずいたそうである。

日本にはそれなりに富裕層がいて、いいものなら高くても売れることを証明した形だ。



トータルブレイン取締役社長  
久光龍彦  
(ひさみつ・たつひこ)  
1964年、長谷川工務店(現・長谷工コーポレーション)入社。長谷工コーポレーション専務取締役、長谷工不動産社長、長谷工アーベスト社長、長谷工コミュニティ社長を経て、99年にトータルブレインを設立し代表取締役社長に就任。マンション業界を「知り尽くした人物」といわれる。

# 最近、郊外物件が減っている理由とは？

## マンション価格が 決まる仕組み



都心マンション人気と価格上昇に対し、最近、郊外が妙に静かだ。分譲自体が少なくなっているし、話題もほとんど出ない。「都心」対「郊外」に、こんなにも格差が開いた理由が、「マンション価格の成り立ち」を探っていくうちに、明らかになってきた。

き下げられた。そこから反転し、ジリジリ上がり続け、現在は2200万円に達しているのだ。  
5年前、戸当たり建築費が1600万円だったときに、このマンションを建てた。コスト(原価シヨンを15億円強で済んだことになる。それに見合う収支計算をしてみると、分譲価格は坪単価175万円の設定となつたはず。建築コスト増分が、いかに全体に影響しているかが分かる。  
「この練馬区の物件のような郊外型は、普通、土地が35%、建物が65%という配分なのです。それが地価が高い都心物件になると逆転して、土地が65%、建物が35%く

らいになります。郊外型の方が、建築費増の影響をもろに受けてしまつたのです。  
もちろん、売り手側は、原材料費値上げ分をそのまま販売価格に乘せるわけではない。最初はやりにくりにしてのこうとするが、コスト増がかさんで限界まで来ると、価格改定に踏み切らざるを得なくなる。昨今のチョコレートや小麦粉の値上げと同じことだ。  
「ところが、郊外型マンションには別のネックがあり、最近、郊外のニーズがどんどん減ってきているのです。デベロッパーにしても、別のニーズが薄いと、無理をして建てても仕方がない、価格を上げればなおさら客足が遠のくと考える。値上げしてまで、つくる必然性がない。だから、郊外型のマンション開発が目に見えて減つてきているのです」  
**なぜファミリー層は郊外を敬遠し始めたのか**  
初めてマンションを買う人たちは、一次取得層と呼ぶ。買い替えを、二次取得と呼ぶ。若く、子育て中であることが多い。第一次取得層は、資金力に欠ける。だから、郊外の求めやすい価格帯のファミリーマンションを買う。多少遅くても、広い住戸が確保でき、子育て

**マンションづくりの指南役に価格決定の仕方を聞く**  
マンション相場を調べるとき、多くの方がインターネット上のマンション専門口コミ掲示板を利用している。物件名で検索すれば、販売開始前の物件について、さまざまな人が「坪単価の予想」を書き込んでいる。  
「坪260万は安い」「いや、280万はいくだろう……」といった書き込みを見ているうちに、「プロはいったい、どうやって坪単価を決めているのか?」という疑問が湧いてきた。  
そこで訪ねたのが、マンションづくりの指南役である、トータルブレインの久光龍彦氏だ。  
長谷工グループ各社の経営に携わり、現在はマンション開発のコンサルティングを行っている久光氏は、「価格を決める仕組み」に詳しい。実際に、東京都練馬区のマンションの事業計画を見せてくれた(21ページ図参照)。  
「われわれは、最初に土地を仕入れるとき、そこにどんな建物を建てるのができるか、工事費は幾ら、その他の費用は幾らと試算して、収支バランスを考えた上で、適正な利益が確保できる見通しが立つて初めて、用地購入に踏み切りま

す(久光氏、以下同)  
この練馬区のマンションの場合、敷地が約565坪で、8階建て、53戸のマンションが可能。これに対し、コストは用地関係、建築関係、その他の各項目を合算して、18億円強かかる。通常、事業利益20%(うち、販売経費10%)を見込むので、それを乗せると24.4億円の売り上げが必要だ。  
このマンションの総専有面積は114.2坪になるから、分譲価格を坪単価213.7万円に設定しないと、ペイしない計算になる。  
**郊外型マンションに建築費増のダメージ**  
「建築関係のコストの中で、本体工事費のところを見てください。工事費の総額の下に、※印で戸当たりの工事費を出しています。2015年前半の戸当たり建築費(70坪換算)は、約2200万円です。これが、5年前は1600万円だったのですから、いかに急激に建築コストが膨らんだか、分かるでしょう」  
戸当たり建築費は、2000年代初頭からミニダブルにかけて、いったん値上がりしている。ところが08年のリーマンショック後、マンションが売れなくなり、建築費圧縮の動きが起きて、大幅に引

### 練馬区マンションの事業収支プラン

**計画地の諸条件**

敷地面積	1,868.67m <sup>2</sup> (565.27坪)
用途地域	近隣商業地域、第一種住居専用地域
容積率	206.70%
建ぺい率	66%
構造規模	鉄筋コンクリート造8階建
施工延床面積	4,725.25m <sup>2</sup> (1,429.39坪)
法延床面積	4,166.95m <sup>2</sup> (1,260.50坪)
総専有面積	3,375.57m <sup>2</sup> (1,142.11坪)
総戸数	53戸
駐車台数	11台
建築工期	14カ月

**コスト**

用地代	434,129,000
仲介手数料	13,024,000
租税公課	13,024,000
金利	16,063,000
小計	476,240,000
本体工事費	1,165,965,000
※戸当たり(70m <sup>2</sup> )	※21,999,000
設計監理料	46,639,000
金利	3,498,000
小計	1,216,102,000
旧家解体	75,100,000
近隣対策費	10,600,000
電波障害費	10,600,000
モデルルーム	40,000,000
金利	4,771,000
小計	141,071,000

**収支バランス**

原価合計	1,833,413,000
事業利益(販売経費含む)	458,353,000
売上高	2,440,731,000

総専有面積1,142.11坪 × 坪単価**2,137,000円** (消費税10%で計算)

### 首都圏ファミリーマンションの戸当たり建築費(70m<sup>2</sup>換算)の推移

2002-03年	1,400万円
2006-07年	2,000万円
(リーマンショック後の建築費圧縮)	
2010年	1,600万円
2012年	1,700万円
2013年	1,850万円
2014年	2,000万円
2015年前半	2,200万円

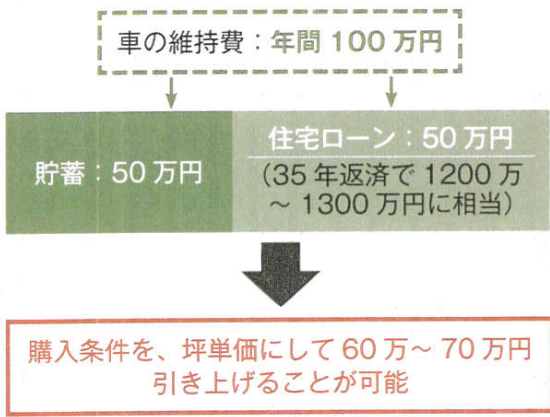


都心の高額物件は、戸当たり建築費が2400万~2500万円と割高になるが、それでも建物比が小さいので、コスト増の影響は大きく響かない

### 一次取得層の高額物件購入条件

- 1 超低金利が継続
- 2 親の資金援助あり
- 3 共働き(ペアローン)が前提
- 4 マイカーをやめる
- 5 専有面積は狭くてOK

### マイカーをやめて住宅購入すると……



て環境にも適している……。そんな従来の住宅購入イメージに對し、最近は一取得であつても、より都心に近く、便利な立地を選ぶ傾向が強いという。「一取得層が都心の高額物件を買うには、条件があります。まず、前提条件として住宅ローンの超低金利が続いていること。次に税制優遇などもあり、親が住宅取得資金を援助するようになった。それから、夫婦共働きが多く、ペアローンで大きな借入額が組めるようになった。共働きの奥さんは、多少狭くても通勤時間が短く買いたい物も便利な住まいを欲しがります。さらに、マイカーをやめて、その

維持費を住宅購入資金に充てようという人も多くなりました」「そろそろマンションを買いなさい」と言つて資金援助する最近の親には、ある特徴があるようだ。今の一取得層の親たちは、不動産バブル崩壊を経験した世代で、現在は郊外の戸建てに住みながら、売れない、貸せない、動けないという三重苦を味わつている。そんな経験から、資金援助の条件として、「場所がいいマンション」を真っ先に挙げるのだという。子世代も共働きが多く交通便利性を重視する。都心に住むならマイカーは手放してもいいと考える。「マイカーの維持費は、年間で1

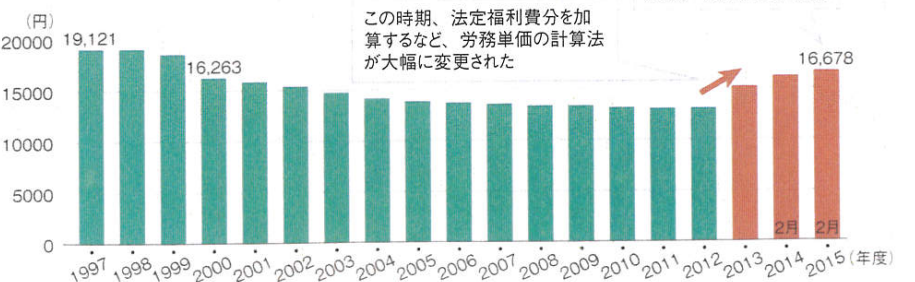
00万円程度かかります。その分を、住宅ローンの返済に充てれば、現在の金利だと2600万～2700万円の住宅ローンが余分に組めるはず。全部をローンに回さずとも、半分貯金して、半分ローンにしてもよい。1200万～1300万円のローンを余分に組めば、購入条件を坪60万～70万円引き上げられることになります」

最後に、高騰した建築費がまた下がり、マンション坪単価が下がる見込みはないかと聞いてみた。「建築コストのうち、労務費が40～45%、資材費が55～60%です。昨今、人手不足といわれますが、この業界は長いこと、安すぎる単価で仕事を発注してきました。近年、政策的に労務単価を上げ、建設会社もようやく適正利益を確保できるようになった状況です。資材費は急激に上がる要因がなく、建築コストはこの先、高値安定でいくと見られています」

建築費増は一段落 今後は安定する見込み

比較的選びやすい方向に推移しているといえる。狭くても便利の良い都心暮らしをとるか、広くてやや通勤時間の長い郊外暮らしを選ぶかは、個々の家庭のライフスタイルの選択による。家計を基に、無理のないローン設定の下、ベストな選択ができるよう考え進めてみたい。

### 労務費はこの3年で大幅アップ



(出所) 国土交通省「公共工事設計労務単価」