

週刊 **ダイヤモンド**

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

2016 1.17

平成 28 年 1 月 17 日発行

別冊

定価 600 円

新築

マンション

戸建て

2016年
新春

これから注目の
話題物件を
見逃すな!

住宅 購入 最新事情

逆風の今こそ、先手必勝の家探しを!

今後の供給は? 価格動向は?

市場の動きの「次」を読む

全国人気マンション
321物件

注目路線とエリアの研究
西武新宿線、浦和、南武線川崎方面、
つくばエクスプレス、恵比寿・目黒

7億円マンションの超人気

京都市

CONTENTS



特集 2016年 マンション・戸建て市況を読む

10 **「先手必勝」と「逆転の発想」**

先行き不透明だからこそ、いますぐ行動!!



4人のプロに聞く行動のタイミングとマーケット動向

みずほ証券経営調査部上級研究員 ● 石澤卓志 不動産経済研究所主任研究員 ● 松田忠司
 トータルブレイン取締役社長 ● 久光龍彦 不動産ジャーナリスト ● 目黒孝一

12 マンション編

イメージではなくデータを参考に選ぶ
都心部と準都心、郊外の物件で異なる値動きに着目

14 戸建て編

中古市場整備で変わる戸建て住宅購入
パワービルダー価格と街並み開発の格差を読む

2016年新春

16 **話題物件と価格動向**
を読み解く



首都圏の大型分譲20物件の予想価格

マーケット分析

18 **駅前再開発物件は“買い”か!?**

注目路線とエリアの研究

- 20 エリア分析 1 西武新宿線
- 22 エリア分析 2 浦和エリア
- 24 エリア分析 3 南武線川崎方面
- 26 エリア分析 4 つくばエクスプレス
- 28 エリア分析 5 恵比寿・目黒エリア

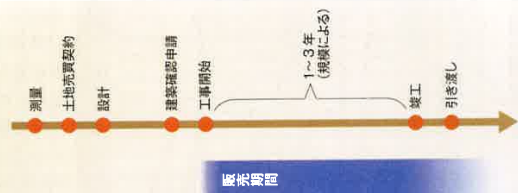


先手必勝と

2015年は、前半が「傾斜マンション問題」、後半が「空き家問題」、新築住宅市場が今ひとつ盛り上がり欠けた年だった。「価格上昇傾向」も指摘されている中、2016年の住宅市況は、どう動くのだろうか。



新築マンションの販売期間



取得して設計を行い、建築確認申請が下りてから販売期間となる。そこから竣工までの間に売るのが、いわゆる「書田売り」になるが、その期間は約1〜3年と長い。さらに竣工済み物件を気長に売るデベロッパーもある。

販売開始時期を延ばして、購入意欲のある客がたままるのを待つのはよくある販売戦略だ。「多少値上がり傾向にあっても、物件がどんどん出してくれば、買い手は価格比較がしやすく、動きやすいのですが、値上がり傾向に加え分譲が滞っていると難しいですね。売り手側からすればコスト高で、これ以上値を上げようがない。ダブル様子見傾向は16年も続くと見られます(松田氏)

放っておくと、どんどん買にくくなりそう。いつぞー買わない」という選択肢を検討する人も増えてくるかもしれない。

めと見られる。

しかし、15年の年末には同じことが起こらない可能性が高い。10月に起きた傾斜マンション問題の余波と、マンション価格上昇の影響から、客足が鈍るのではないかと、デベロッパーが様子見の姿勢を強めているからだ。

「用地不足と、建築資材や人件費のコスト高から、価格上昇が起きていることに加えて、デベロッパーが売れないものはつくらなくなったことが大きく響いています(石澤氏)

「今、マンション市場を動かしているプレイヤーは、財閥系、電鉄系、商社系など、財務基盤が安定した大手企業ばかり。マンション商戦自体が各物件を「売り急ぐ」より、確実に「利益を出す」ビジネスモデルに変わってきている。一般に、デベロッパーが用地を

売り手も買い手も様子見が続く住宅市場

「新築マンションは、何期かに期分けて時間をかけて売ることが多い。今はデベロッパーも、購入者側も、様子見している状況です。

しかし気になるのは15年供給がぐっと落ち込んでいる点だ。その背景に、人口減少とは別の問題が潜んでいないだろうか。

新築マンション市場は、年ごとに変動しながら、確実に小さくなりつつあるわけだ。日本の総人口が減り、少子化で若年層も減りつつある中で、これは当然、予測されること。

そこから少し戻したものの、元には戻らず、15年の実績は再び落ち込んで4万戸を少し超えるか、場合によっては4万戸を切ると思われている。

新築マンションが供給されていた。それが、2007年ごろから減速をはじめ、リーマンショックを受けて09年には供給が半減、4万戸を切る事態となった。

「空き家」と「傾斜問題」で冷えた市場 価格上昇に「待った!」はかかるか?

今は、新築マンションを 買うのに適した時期か?

「今は、新築マンションを売っていい時期でしょうか。テレビではしょっちゅう空き家問題を取り上げていて、この先、住宅は余るとのこと。一方で傾斜マンション問題もさかんに報道されていて、危ない、危ないといっています(2015年に結婚して新居を検討している品川区在住のM・Sさん)

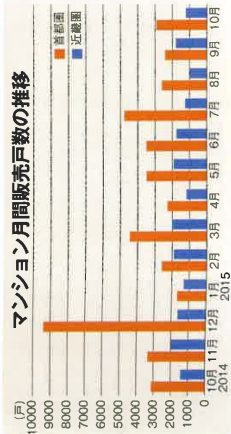
確かに、ニュースでは住宅に関する不安材料がひたひたに取り上げられる。そうでなくとも雇用や社会保障、経済の低迷など、将来に不安を抱いている人は多い。

住宅は、たぶん一生で一番大きな金額の買い物になる。だからこそ、誰もが失敗はしたくないと考える。

そこで、これから真剣に住宅購入を考える人が頭に入れておいて欲しいのが、中長期的な「住宅市場の動き」だ。

例えばリーマンショック前までは、首都圏で年間1万〜1.5万戸の

2015年、首都圏は4万戸割れ!



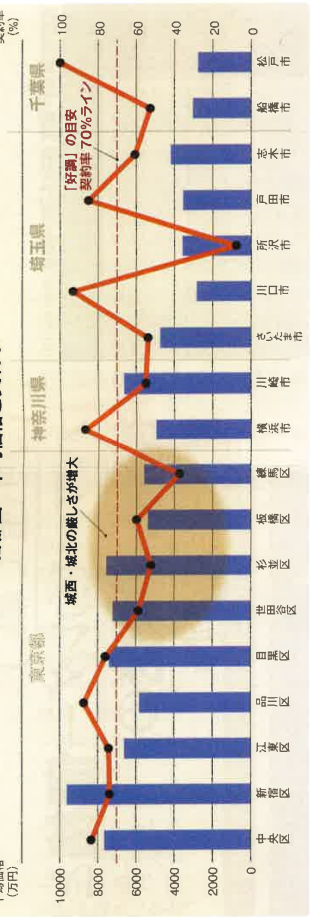
(出所) 不動産経済研究所【2015年10月新築マンション市場動向】

期分けの分譲時期を先送りする、あるいは冬期の分譲戸数を小さく抑えて細かく売るといった傾向が見られます(不動産経済研究所主任 松田忠司氏)

実は14年も、首都圏新築マンションの販売戸数は抑え目で推移していたのだが、12月に一歩に伸びた。これは予定していた分譲戸数の未消化分を、年末に調整したた

逆転の発想

首都圏 平均価格と契約率



(注) 2015年10月末現在に50戸以上の販売があったエリアを抽出し、販売平均価格と契約率を示した (出所) 不動産経済研究所提供のデータを基に編集部作成



23区以外の郊外には高層高層は多い。ただし人口増加率などを参考に、将来の資産価値を吟味しておく必要がある

ル、「人気がある街」と考えられてきた。しかし、人気の街ほど価格上昇傾向が強い現在、そうした街は高値つかみやすいため、と危険な面も出てきた。

「エリア別の平均価格と契約率を戻ると、中央区、新築区など都心は価格が高い上、契約率も高い。それに対して世田谷区、杉並区、板橋区、練馬区など城西、城北方面の契約率が低く、苦戦していることがわかります(松田氏)。

契約率が低いということは、デベロッパーにとっては望ましくないが、購入者サイドからすれば別段、悪いことではない。急がされることなく、じっくり比較検討できる。場合によっては、値引き交渉も可能かもしれない。

イメージで何となく選ぶのではなく、データに基づきじっくり検討するために、16、29ページに価格動向の記事を、34、48ページに

人気マンション調査と分析記事を掲載した。ぜひ参考にしてほしい。

待てれば「値は下がる」のぞ?

「マンション価格は、20年の東京オリンピック開催まで上がり続け、その後下がるといわれています。今買つて、売り抜けることは可能でしょうか(江東区のR・Yさん)。

同じような考えを持つ人が、例えば東京湾岸のマンション密集地域で一斉に売却に走つたら、価格暴落が起きるだろう。売却損を抱え込む人が出るはずだ。

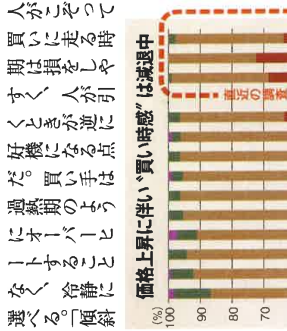
マンション市況は、株式市況に似て、さまざまな思惑から上がつたり下がったりするが、株との違いは、そう簡単に利潤目的で売買できないことだ。

一方で、株との共通点もある。人がこぞつて買いに走る時期は損をしやすく、人が引くときは逆に好機になる点だ。買い手は過熱期のように、オールドフットすることなく、冷静に選べる。傾斜

「マンション問題」があるから、販売センターの営業マンも、機嫌や地盤など地味な質問にも、誠意をもって丁寧に答えてくれるだろう。

確かにマンション価格が上がるのは来ているが、今は金利が安から買い手にメリットが大きく、規制のバックアップも厚い。親世代からの資金援助についても贈与税の非課税枠があるので、消費税が再増税になる前に動くという考え方はあります(久光氏)。

傾斜マンション問題が長引けば、より建築基準が厳しくなる方向に規制が強化され、その結果、マンション価格がさらに上がるという予測もある。人が買い時だとは思わなくても、将来を考え先手必勝で行動し、今の人気でなく先々の人気を競い逆転の発想こそ、必要とされる時期なのである。

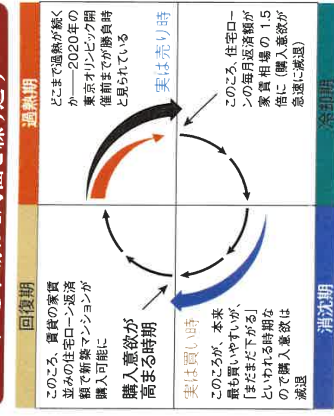


「買い時感」は減退中 (出所) 住まいサーチ (2015年10月)

マンション編

都心部と準都心、郊外の物件で異なる値動きに着目

住宅市場は4局面を繰り返す



先行き不安があるから 着質なマンションを買おう

「私は50年間マンションに携わってきたが、今はとくに立地が重視される時期はなかった。少子高齢化で世帯数が減ることは目に見えている。地価が下がるどころに、買うのは怖いより都心、より駅近、より沿線力の高い路線へ人が流れています。誰もが都心や城南、中央線沿線に住みたがる。それは利便性もあるが、中古になつた時の値動きが全然違うからです(トータルブレイク取締役社長・久光龍彦氏)。

中古になつても、新築時より高い価格で取り引きされているエリアがある。例えば女園の赤坂エリアだ。こういう場所にマンションを買っておけば安心。そう考

え、人が動くから、人気はますます上がり、都心物件が高騰している。しかし、誰もが都心を買えるわけではない。マンション価格が上がる中で、リーズナブルに購入でき、しかも価値が下がらない物件は探す方がいいのか。

「一般のサラリーマン家庭で、無理なく買えるマンション価格は坪(3.3㎡)単価で240万円まで。しかし、現実には湾岸の大規模マンションも、これから坪280万円～290万円まで上がると見られています。ここは意識を切り替えて、これまで人気薄かったエリアの中から、自分で「これから伸びる街」を探ることが重要になってきます(石澤氏)。

住宅市場は、首都圏でいえば「西高東低」で西が強気、東は価格が抑えられた。しかし、東京

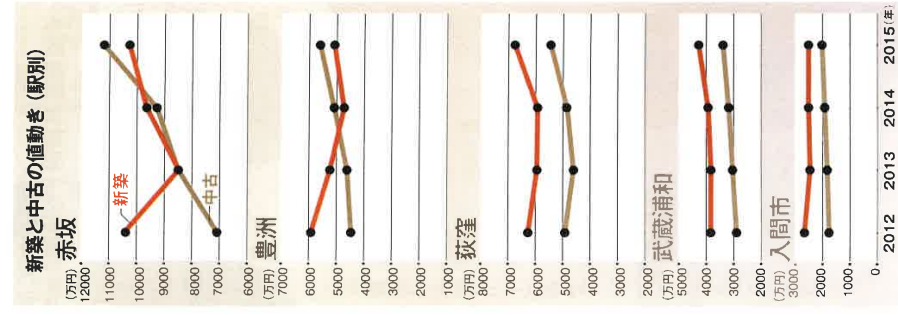
スカイツリー効果で錦糸町の人気が上がったり、東京理科大学の進出と周辺再開発で金町の人気が高まつたり、エリアごとに盛衰はある。

住宅評論家・櫻井幸雄氏は「住宅市場は回復・過熱・冷却・消沈の4局面を繰り返す」と説く(上図)。現在は都心が過熱期、準都心や郊外はまだ回復期にある。郊外は低迷したままだ。

イメージではなく データを参考に選ぶ

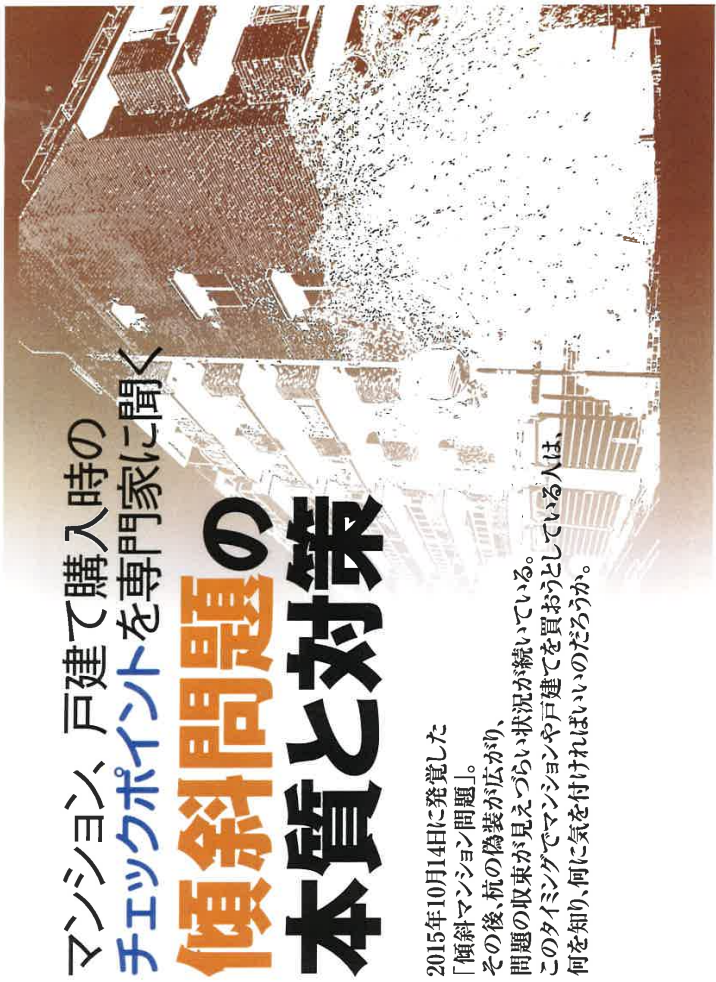
「今後は子育て期だけでなく、アクティブシニアや、さらに高齢化したときも念及、何度も住み替えが行われるようになる可能性が高い。対策として、『思い立ったときに売れる』マンションを買つておくことが大事です(石澤氏)。

これまで「売れる」立地イコ



(出所) 住まいサーチ

マンション、戸建て購入時の チェックポイントを専門家に聞く 傾斜問題の本質と対策

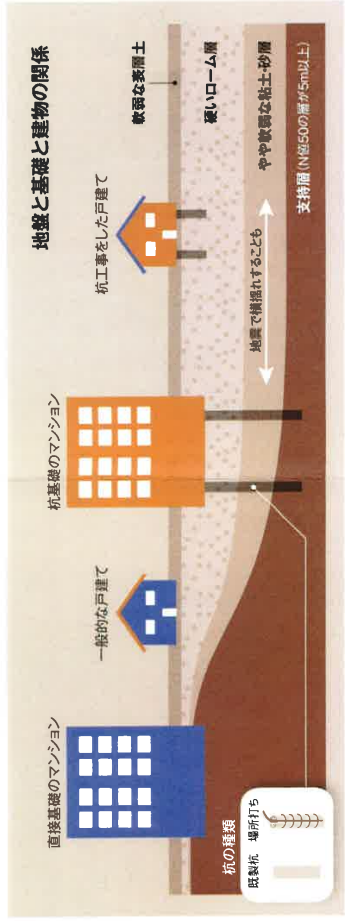


2015年10月14日に発覚した「傾斜マンション問題」。その後、杭の偽装が広がり、問題の収束が見えづらいつつ状況が続いている。このタイミングでマンションや戸建てを買おうとしている人は、何を、何に気を付けなければならないだろうか。

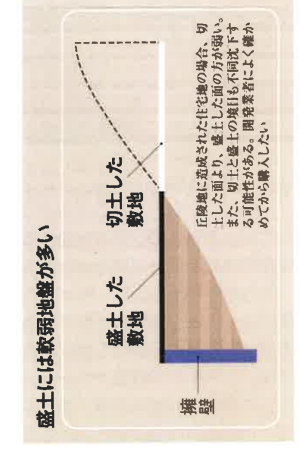
地盤と杭の問題はどこまで調べられる？

今回の「傾斜マンション問題」が起きるまで、そもそも「地盤」や「基礎」や「杭工事」についてまで、しっかり調べて買った人は少なからずではないか。
しかし、今ではマンション販売センターで必ずこの話が出る。本来、マンション購入は地盤や基礎の問題をあるまじくできない。「物件のパンフレットを見れば、どういった地盤で、どういった杭を打っているかは必ず書いてあります。販売センターでは、それをきちんと説明してもらうことからはじめべき。それくらい杭と基礎は大事なのです。」(トータルアライン取締役社長 久光龍彦氏)
マンションはそもそも「支持層」と呼ばれる、N値50の硬い地盤が5m以上続いている地層に、きちんとは杭を打たねば、建築確認が下りない。これは、地震大国日本ならではの決り事だ。
「海外では、支持層が地表に剥き出しになっているところも多く、そこをくり抜いて地下室を造り、生じた石材で上に教会を建てたりします。ところが日本では、住宅地にそうした地盤が非常に少ない。まれに地盤がいい場所だと、同様

に支持層の上に基礎を置く、直接基礎のマンションも存在します。」(住宅評論家・櫻井孝雄氏)
杭工事は地震対策の要。安全性重視なら、はなから直接基礎のマンションを探すのも手だ。
ちなみに地盤が強固な東京都庁や西新宿の高層ビル群、六本木ヒルズ森タワーも直接基礎。湾岸のタワーマンションには直接基礎物件はある。海沿い、川沿いだから地盤が悪いとは、断りにえない。「官能園と荒川沿いから東側にずくと、支持層までの深さが約50mと非常に深くなっているエリアがあります。そうしたところも、支持層まで杭を打ってマンションを建てているわけですが、当然、工事費はかさみます。あまりに長い杭は途中で継ぐので、地震時の地中の揺れに弱い可能性もある。比較的、支持層が浅い、20m以下のエリアを選ぶと安心でしょう。」(不動産コンサルタント 松谷博氏)
マンションの場合、販売センターには設計図書が置いてあり、その土地の詳細な地盤調査結果が見られる。かなり専門的で難しいので、販売センターの人に説明してもらいながら読むとよいだろう。杭を何本打ったか、どんな種類の杭かもきちんと書いてある。「杭は柱部分の下に打ちますが、



事前に全部の杭のボーリング調査をするわけではない。設計事務所が構造的に重要なポイントを計算し、その指示に従ってデベロッパーが直接調査を発注する。地盤が誰か認できたら、杭屋さん(つくる会社)と打つ(会社は別)が、指示通りに杭を打っていきます。(久光氏)
杭には、工場をつくる鋼管やコンクリート製の既設杭(今回の旭化成建材の杭は同社特許の鋼管杭)、その場でコンクリートを流し込む場所打ちの別がある。
戸建ての場合、地盤の診断や改良工事は建築業者が判断して行う(法的な判断はない)。戸建ての地



盤改良には、擁壁を設け、建物の下の土をよけ固めるなどの方法がある。杭を打つ場合は、8m程度の短い摩擦杭が用いられる。「戸建てで、地盤が軟弱である場合は特に要注意です。周辺地盤も調べてください。2014年に起きた広島市安佐南区の土石流被害は、盛土による地盤が動いたことに加え、山の土砂が流れて大きな災害となりました。(松谷氏)」
問題は「青田売り」や「工期厳守」なのか?
今回、杭工事のミスと偽装が問題となり、他のマンションでも起きているのではないかと不安が広がっている。これに対しては、徹底的に調査し、同じ問題が起きぬよう対策を講じることが急務だ。「問題のネックには、青田売りがありました。デベロッパーは「売話の場」を売っていくわけですか? 3月末や9月末などに入居可能となる時期を設定して、早々と売る。そこが動くとも購入者は学校の問題などさまざまな影響が出てくる。予定日ははずせないというので、下請け、孫請けの施工会社に工期厳守のプレッシャーがかかる。終工期の引き渡し時期前に現地に行くと、ゼネコンの人が総出で姿を拭いていたり、もう大

変な状況です。」(不動産ジャーナリスト・日置孝二氏)
一部に「青田売りをやめたら」という声もあるが、長年の商慣習を突然変えるのは、容易ではない。「海外では工期の遅れなど平気です。完成した物件を期限なしですと売っていたりする。しかし、そのやり方が本当に日本人の気質に合ってしまうか。青田売りには、工期を定めてプロジェクトを推進し、完成度を高めていくという一面もあります。」(東邦ハウジング社長・渡部善武氏)
問題は売り方よりもチェック体制、品質管理にある。「欠陥を持ったマンションを引き渡されても、購入者は元より、売ったデベロッパーも売請けも、皆が不幸になるだけ。その辺は、チェック体制をつくり、情報を選やかに開示して、一定のルールの下、問題を話し合つて解決する。ペナレタイに支払う額面のことでもきちんと決めておくことが望ましいと思います。」(日置氏)
ただ、そのようなチェック体制やペナレタイルールづくりは、法整備も伴い簡単にはできない。まずは自助努力で、地盤や杭だけでなく、鉄筋やコンクリートなど、重要な構造についての説明を、しっかり求めることが重要だ。さら

施工不良が発覚した主なマンション

マンション名	所在地	竣工年	デベロッパー	施工会社	問題点	その後
ベルコリーヌ南大沢5-6団地	東京都八王子市	1989~93	住宅・都市整備公団	東急建設他	漏水・ひび割れ・鉄筋不足	全面建て替え
パークスクエア三ツ沢公園	横浜市西区	2003	住友不動産	熊谷組	杭が支持層に届かず建物が傾く	協議中
パークシティLaLa横浜	横浜市都筑区	2007	三井不動産レジデンシャル他	三井住友建設	杭が支持層に届かず建物が傾く	?
グランドメゾン白金の杜ザ・タワー	東京都港区	2015	積水ハウス	大成建設	柱の鉄筋不足	補修・再施工
ザ・パークハウス グラン 南青山高樹町	東京都港区	工事中	三菱地所レジデンス	鹿島	スリーブ(貫通孔)の施工ミス	全面建て替え
パークタワー新川崎	川崎市幸区	工事中	三井不動産レジデンシャル他	清水建設	柱と梁にひび割れや剥離	補修・再施工

に、幾つもの物件を比較して、自分の目を肥やす努力もしたい。こうした問題は、「モノづくり」の場においては、必ず起こり得る。それに対し、自分はどういう行動をとるか。国の規制も必要だが、一般の人の間でも、問題を風化させないよう心掛けたい。

もし欠陥が見つかったらどうすればいいのか

「今回の問題は、売り主である三井不動産レジデンシャルの初期対応が遅れたことが問題を大きくしました。同じような問題がこの現場近くの住友不動産の物件でも起きていますが、ミスを認めて早期対応しています。三菱地所レジデンスのスリーブ施工ミスも、手付け三層返しで即座に対応。三井不動産レジデンシャルのパークタワー新川崎の場合は、契約後だが入居前だったので、手の打ちようがありません。誠心誠意の早期対応は非常に大事です」(久光氏)

もし、自分が買ったマンションに欠陥が見つかったら、交渉すべき相手は売り主のデベロッパーになる。今回の傾斜マンション問題では、旭化成建材や三井住友建材の挙動が注目を集めているが、欠陥に対する事後処理の責任者は別だということだ。



地面の下は見えないが、支持層の深さと杭長、本数は設計図書で事前に調べられる

東京都大田区の中堅デベロッパーである東邦ハウジングは、05年に起きた耐震強度のデータ偽装事件の折に、自社物件の中に、同じ設計士の構造計算による物件があると聞かされ、驚愕したことがある。「寝耳に水でしたが、すぐに再計算を依頼。それも念を入れて3カ所で調べたところ、結果は3つバラバラだが、みな不合格でした。いったん耐震強度偽装に関連する」と知られた物件は、その時点で中古マンションとしての価値を失います。この問題は私が知らなかったにせよ、製造者責任に当たると考え、速やかに買い取ることになりました」(濫澤氏)

欠陥マンションが発覚すると、「大手なら補償が手厚いだろう」

と考え、大手企業のマンション人気が高まる。しかし、マンション建設に詳しい久光氏は、「1棟1棟が命がけの中小デベロッパーの方が、チェック体制はしっかりしている場合もある」と指摘する。

住宅の構造など重要な部分に、隠れた瑕疵(欠陥)があった場合は、売り主が買い主に瑕疵担保責任を負う(引き渡しから10年間)。ただし、この法律(住宅瑕疵担保責任履行法)ができたのは、パークシティLaLa横浜の竣工の2年後。今回の問題では瑕疵担保責任とは別に、売り主が最初から「全棟建て替え」を表明している。それでも改修の必要がある棟と、ない棟で判断が分かれるため、建て替えに必要な管理組合全体で5分の4以上の合意をまとめるのは非常に困難だと見られている。

「三井不動産レジデンシャルは5分の4を実現させるため、恐らく買い取り意向を示した住戸から、個別に買い取っていくのではないかと思います」(久光氏)

欠陥問題は、起きないように越したことはないが、もしかするとまた、起きるかもしれない。そのとき問題解決をスムーズに図れるかどうかは、マンション管理と、良好なコミュニケーション形成にかかってくることも、忘れないでおきたい。