

人口減少時代を間近に迎え、本格的な高齢社会が到来しつつある。今後の住宅需要の中心となる高齢者世帯を対象に、同世帯向け住宅には様々な形式のものが登場している。行政が手がける高齢者向け住宅のように“高齢者＝弱者”の印象も強いが、需要を構成する大多数は持家所有の健常高齢者だ。これまでに取得された持家もバリアフリー化や将来の介護サービス付加などの問題を抱えており、対応するビジネスチャンスは大きい。これからの高齢者居住に関する事業にはこういったものがあるのか、その動きを追った。

高齢者住宅に対する行政の支援策

注目されるバリアフリーリフォーム融資

高齢者向け住宅の位置付けとして、まず国や自治体が供給支援する住宅制度の中身について触れておこう。周知のように、平成13年に「高齢者の居住の安定確保に関する法律」が成立し、高齢者向け優良賃貸住宅制度や高齢者の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度、終身建物賃貸借制度、さらには公庫によるバリアフリーリフォーム融資制度の創設などが行われた（図表1）。

高優賃住宅については収入制限の撤廃によって、高額所得者向け住宅の提供も可能となり民間事業者にとって間口が広がった。高齢者の入居を拒まない賃貸住宅については、既に業界団体との連携によりインターネットでの登録住宅の提供が進んでいるが、バリアフリー要件が必須でない点など基準の明確化を指摘する声もある。

このほか滞納家賃の債務保証など、特に賃貸居住の単身や夫婦のみ高齢者の保護を目的とした入居円滑化策が中心になっているが、もう一つの目玉は公庫によるバリアフリーリフォーム融資である。高齢者世帯の約8割は持家に居住しており、その

多くはバリアフリー化されていない。介護保険制度による住宅改修補助もあるが、20万円が限度で必ずしも十分とはいえない。同制度は、一戸建てを対象に床の段差解消や浴室・階段の手すり、廊下・居室の出入り口幅の確保などのリフォームに際し、

500万円まで融資が受けられる。同制度の特長は一括償還という点にあるが、これは申込者が死亡時に元金を自宅処分か相続人により償還し、生存中は利子のみ支払うという一種のリバースモーゲージのような制度だ。生活費に制限のある高齢者にとって改造費の負担を軽減するもので、リフォームビジネスの推進にとっても注目される制度である。

高齢者住宅事業の特徴

多様な高齢者住宅

高齢者向け住宅には様々なタイプがあり、民間事業者が手がける場合、その特徴をしっかりと押さえておく必要がある。高齢者住宅には先にあげた高優賃住宅のほか、有料老人ホームやケアハウス（軽費老人ホーム）最近では痴呆性高齢者向けグループホームや身体機能の低下を補うためのグループリビングなどの供給も進んでいる。

高齢者住宅事業は一度手がけると撤退が容易でなく、長期的に安定した経営が求められる。契約形態（分譲・賃貸）や土地建物の所有関係（自社所有・借地・借家）、入居

図表1 高齢者の居住の安定確保に関する法律の概要

1.民間活力を活用した高齢者向けの賃貸住宅の供給促進
高齢者向け優良賃貸住宅制度の創設 自治体・公団・公社の既存ストックも活用した高齢者向けの優良な賃貸住宅供給
2.高齢者が円滑に入居し、安心して生活できる賃貸住宅市場の整備
高齢者の入居を拒まない賃貸住宅の登録・閲覧制度の創設 高齢者居住支援センターによる滞納家賃債務保証制度 終身建物賃貸借制度の創設
3.高齢者自らによる持家のバリアフリー化の推進
公庫による一括償還型バリアフリーリフォーム融資制度の創設 高齢者居住支援センターによる上記制度に対応した債務保証

図表2 遊休施設施設の高齢者住宅・施設への転用例

従前用途	転用後の形態	特徴
社宅・寮	有料老人ホーム	屋内廊下型・全室個室(居室面積15㎡前後)の 独身寮からの転用多い
デパート	高齢者向け賃貸マンション	建物の躯体だけを再利用し、介護対応型の賃 貸マンションに改装。エレベーターも併設
金融機関店舗	デイケア施設	通所リハビリテーションを行うためデイルーム・リハビリ室・ 浴室等を持つ施設に改装
パチンコ店	グループホーム、デイケア 施設、診療所の複合施設	1Fホールをデイケア施設、2Fを診療所、3Fの従業 員宿舎をグループホームに改装
小中学校	ディサービス施設	空き教室の転用

既存の事例では、従前用途が転用しやすい屋内廊下型の独身寮などが多いが、今後は稼働率の低いリゾートマンションや個人所有のアパートがグループホームなどに転用されるケースも増えそうだ。建物規模は商品コンセプトや事業収支に関わる重要な要素だが、半年～1年以内に満室にするためには30～40戸規模で参入するケー

者条件(自立者・要介護者)、サービス提供形態(直営・外注)、助成制度の有無などの組み合わせにより事業収支も大きく変化するため、周到なシミュレーションが必要だ。

注目されるコンバート型高齢者住宅事業

不動産事業と高齢者住宅事業の関係をみると、土地活用や新規分譲・中古流通・賃貸・管理・不動産金融など様々な分野で関連が認められる。特に、土地活用では不動産事業者の販売用土地や、企業や個人の遊休土地などで活用の余地が広がっている。また賃貸事業では近年、新築でなく既存施設を借り上げ高齢者住宅にコンバート(転用)する手法が注目されている。企業の福利厚生面のリストラに伴い遊休資産化した社

宅や社員(独身)寮などを有料老人ホームやグループホーム、デイケア・ディサービス施設に活用する動きがみられる(図表2)。

既存施設をコンバートした高齢者住宅では、初期投資を抑えることで低価格の商品を提供することができ、入居一時金が数千万円もする有料老人ホームとは異なる需要を取り込むことができる。

スが多い。

事業の安定を図る意味から土地・建物は、地主所有で事業を制限するような抵当権等がついていないことが求められ、建物は一括賃借されるケースがほとんどだ。建物は社宅・寮のケースで築10～15年以内のものが多い。なお、リフォームにあたっては、有料老人ホームとしての届け出や介護保険制度での特定施設の指定を受けるためバリアフリー化が必須となる。現行制度の扱いとして、終身利用権方式もしくは賃貸方式で10人以上の高齢者が居住、入居者に対して事業者自ら食事サービスを提供、の2条件を満たすと有料老人ホームとみなされ、都道府県知事への届け出が必要となる。有料老人ホームは「設置運営標準指導指針」が定められており、その十分な理解が必要だ。

図表3 高齢者住宅の事業方式の特徴

	所有 (土地・建物所有者)	管理 (住宅管理事業者)	運営 (生活支援・介護サービス 提供事業者)
三者分離 方式	・一括貸しのため経営リスクは 小さい	・初期投資が必要なく継続した 管理費収入が見込める	・集合住宅であるため効率的で 利益を確保しやすい
	・所有者が個人の場合、相続税 対策としても有効	・介護など専門性の高いサービ スを自ら行う必要がない	・職員の業務管理を行いやすい
	・企業の場合、遊休資産活用の 一環として検討可能 ・利益は相対的に小さい	・入居者確保の成否が事業収 支に大きく影響 ・サービス提供者との良好密接 な関係構築が不可欠	・集合住宅でも住戸数が少ない と高収益が見込めない
三者同一 方式	・住宅の提供、日常生活支援・介護サービスの提供まで同一事業者が行い、利用者の信頼が得られやすい。専門性のない事業者は参入が困難	・入居が順調に推移すれば、短期間で初期投資を回収できる。但し、入居率が低下した場合、打撃が大きい	
	・終身利用権方式の場合、入居者の平均入居期間、要介護者の発生率、景気や金利動向等を長期予測した事業であり、リスクが大きい		
	・上記のリスクヘッジを大きく見込むと入居一時金等が高くなり、入居率に悪影響を及ぼす		

事業手法に新たな流れも

高齢者住宅事業ではハード面だけでなく、高齢者の日常生活を支えるサービス提供は非常に重要であり、ソフト面の管理体制がその成否を分けるといっても良い。これまで、ソフト面の難しさから不動産業界より医療や福祉サービス分野からの参入が多かったが、今後は建物の所有・管理、サービス運営を多面的に組み合わせ、事業手法を構築していく可能性も指摘される(図表3)

従来の有料老人ホームでは所有・管理・運営の三者一体の事業者が多かったが、既存施設コンバート型の住宅では所有者と管理・運営事業者が二手に分かれており、今後はさらに三者分離型の事業方式も現れると考えられる。不動産事業者からみた場合、所有や管理は本業のノウハウを活用でき、運営部分を信頼できるサービス事業者と提携できれば、自社のノウハウがなくても事業への参入が可能となる。三者一体方式は利用者の信頼を得やすいといったメリットはあるが、分離方式も投資を抑え事業リスクを分散できるメリットがある。不動産業界としても、多様な選択肢が模索できると言えよう。

高齢者住宅を取り巻く新たな動き

定期借地権活用型の高齢者住宅

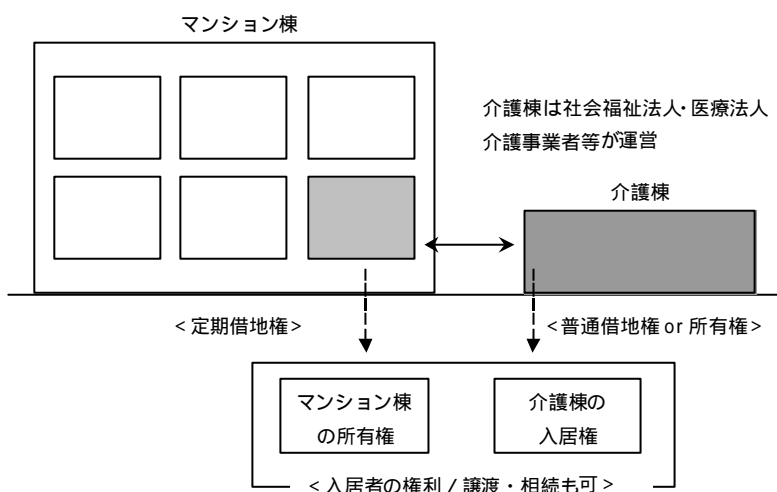
最後に、様々な事業方式を組み込んだ新しい高齢者向け分譲マンションの供給事例を紹介しておこう(図表4)。

明石市に今年7月竣工したこのマンションは、定期借地権を活用して販売価格を抑える一方、余裕資金を隣接する介護棟の利用権に充当するシステムを採用している。マンション棟は61戸でバリアフリー化やペット対応はもちろん、セミオーダー方式による間取り・色彩の変更ができ、レストランやフロントサービス、準天然温泉、展望ラウンジを備

え、介護が必要となった場合には介護棟に転居することができる。家族に要介護者がいる場合も介護棟が利用でき、高齢の親との隣居も可能だ。購入に際しては通常に分譲マンションと同様、公庫融資も利用でき、購入した権利は譲渡・相続が可能となっている。

介護棟の利用権は一律500万円で、家賃は入居期間のみ月額5万円、35戸は全室個室である。また、マンション棟でも社会福祉法人が運営する介護棟からの医師の往診や在宅介護が受けられる仕組みとなっている。なお、この方式はジュリオシステムの名称で特許も出願中だ。これは様々な高齢者住宅のごく一例だが、今後もこうした事業方式の多様な組み合わせにより、高齢者の居住ニーズに応えながら、高齢者住宅の市場が拡大していくことが見込まれる。

図表4 ジュリオシステムの概要



関係主体のニーズ

中高齢者	介護が必要になった場合心配 子供のそばで暮らしたい	入居費用を抑えたい 両親の介護も心配
家族	親の介護が心配 将来、自分の介護が心配	近くで面倒を見たい
土地所有者	土地は売りたくない	土地活用、節税を考えたい
介護事業者	土地を購入しての運営は大変	

	終身利用型の 有料老人ホーム	高齢者住宅 (賃貸型)	ジュリオシステム
介護サービス	建物内部	外部のサービス利用	隣接する介護棟での 介護サービス またはマンション棟での 在宅介護
家族の利用	不可(本人のみ)	制限あり	可能
権利の譲渡	不可(本人のみ)	-	譲渡 相続が可能

中古住宅の購入層を探る

一次取得層の拡大とともに世帯年収はダウン
償還期間の長期化とボーナス併用率の低下が顕著に

この特集では、これまで取引物件の属性から市場の売れ筋などを探ってきたが、購入者の属性について明らかにすることはなかった。レインズデータでは購入者の姿を直接捉えられないのがその理由だが、今回はそうした特徴について把握を試みた。

中古住宅の購入層として近畿圏ではどういった需要が中心となっているのか、借り入れの動きはどうか変化しているのか、公庫利用者調査をベースに購入住宅の内訳や居住選択の行動、資金調達方法などからその特徴を明らかにする。

購入住宅の属性

公庫利用者調査は、住宅金融公庫が毎年、融資利用者の属性等について分析内容を公表しているもので、今回用いたデータは中古住宅購入資金の借入申込書の集計結果である。

中古住宅でも質的に高い公庫対象物件

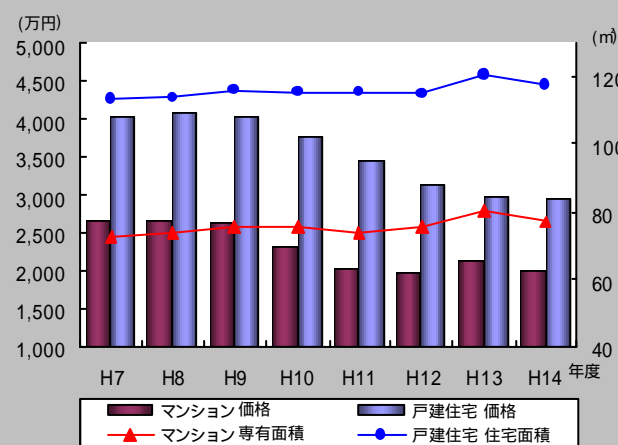
具体的な購入世帯の姿に触れる前に、まず公庫融資を利用して購入された物件の属性について整理しておく。14年度の購入住宅の価格は中古マンションが2,004万円、中古戸建住宅は2,932万円で、住戸面積はマンションが77.2㎡、戸建住宅が117.8㎡となっている(図表1)。これを近畿圏レインズデータの平均値と比較すると、い

れも価格は高く、住戸規模が大きいといった特徴を持つ。中古マンションの㎡単価もレインズデータの20.9万円に対し、公庫物件は26.0万円と高く、質的に高い物件が多いことがわかる。

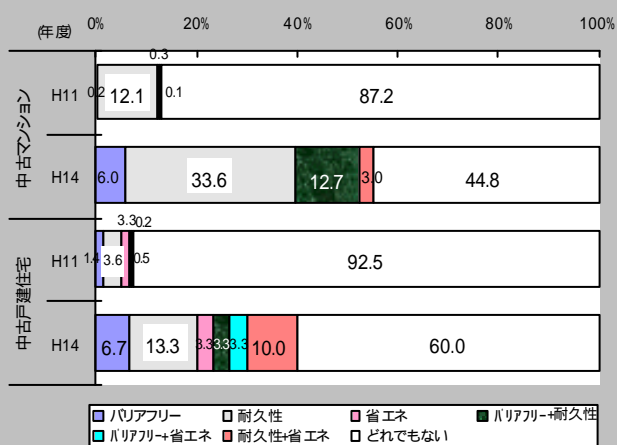
時系列の推移をみると価格は下落傾向にあるものの、中古マンションでは11年度以降2千万円前後で横ばいの状況にあり、住戸面積もやや拡大しているなど、市場全体の平均像と比べると質の高い住宅が融資対象となっている。中古戸建住宅も住戸面積は120㎡前後で推移しており、価格はやや低下が続いているがその動きは緩やかなものとなっている。

次に、購入住宅の性能面をみると、11年度時点では中

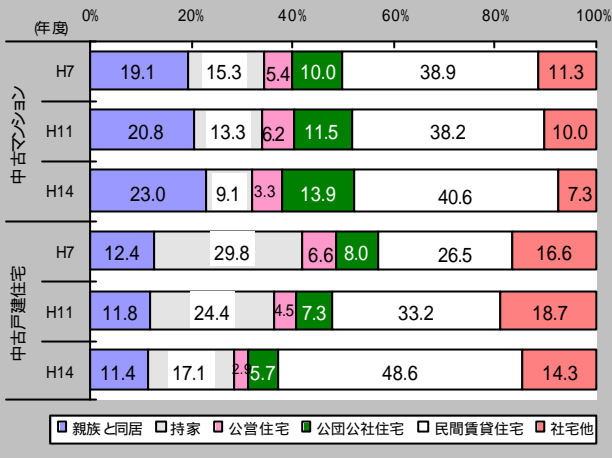
図表1 購入中古住宅の物件属性(近畿圏)



図表2 購入住宅の性能(近畿圏)



図表3 従前住宅の種類(近畿圏)



古マンション・中古戸建住宅ともほとんどの物件がバリアフリーや耐久性などの性能規定を満たしていなかった。しかし、14年度にはマンションで33.6%が耐久性を満たすなど、何らかの性能を確保したものが過半数を占めるようになり、戸建住宅でも耐久性や省エネを中心に全体の4割が性能規定を確保するようになった。このように、公庫融資を利用した物件では、中古住宅でも性能が急速に向上していることがわかる(図表2)。

一次取得層が拡大

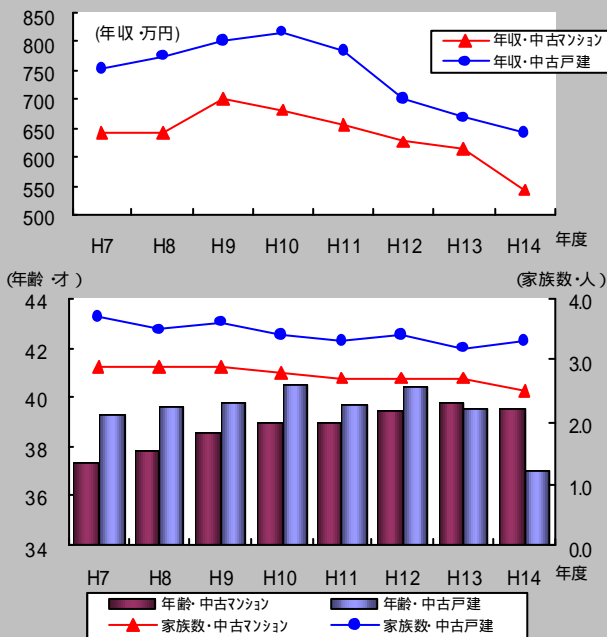
購入以前の住宅の種類をみると、中古マンションでは従来から民間賃貸住宅からの一次取得が多かったが、年次の経過とともに持家からの買い換えが減少し、14年度では全体の9割以上が一次取得層となっている。その内訳は、親元からの購入・転居や公団・公社賃貸住宅が拡大する一方、社宅等の割合が低下している。中古戸建住宅でも持家からの買い換えが大幅に減少する代わりに、民間賃貸住宅からの一次取得が急速に拡大し、価格の下落などによって中古住宅が一次取得の対象に特化したことが明らかとなっている(図表3)。

購入層の姿

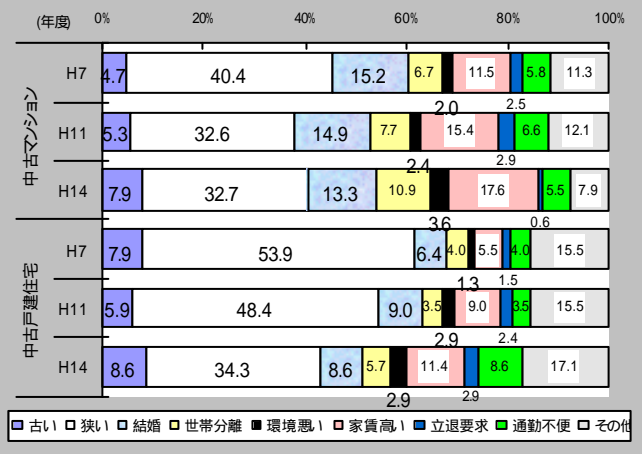
世帯年収は過去8年で15%ダウン

では、実際に購入している世帯の姿はどういったものか見ていくことにしよう。購入世帯主(融資申込者)の平均年齢は年々上昇していたが、近年は中古戸建住宅でやや若年化し14年度は37.0才、中古マンションは39.5才と逆転した(図表4)。年齢の上昇とともに世帯年収も増加する傾向にあったが、10~11年度以降は一貫して減少傾向にある。特にマンションでは、14年度に542.1万円と前年比で72万円も低下し600万

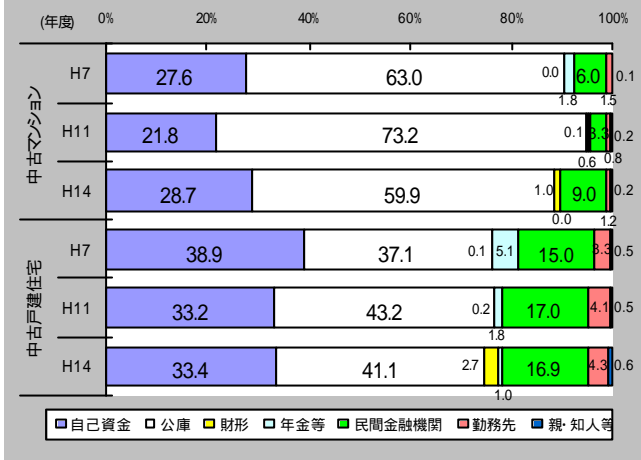
図表4 中古住宅購入世帯の属性(近畿圏)



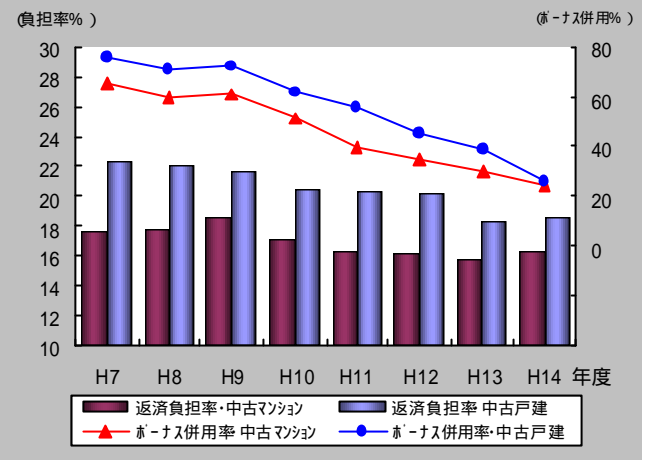
図表5 現住宅の購入理由(近畿圏)



図表6 資金調達の内訳(近畿圏)



図表7 返済負担率とボーナス併用率(近畿圏)



円を下回り、年齢の割に年収の低い世帯が中心となりつつある。7年度から14年度までの年収の低下率はマンションで15.5%、戸建住宅は14.9%で、物件価格の下落とともに年収の低い一次取得層の拡大がうかがえる。また、家族人数は小世帯化の影響などもあり次第に減少しており、マンションでは2.5人、戸建住宅でも3.3人まで縮小している。

家賃に対する割安感が購入理由で増加

現住宅の購入理由では、従前の住宅の狭さを理由とする割合が依然として高いが、家賃の高さも理由として増えており、家賃と比較した場合の物件価格の割安感が購入に結びついている様子がうかがえる。また、中古マンションでは親元からの転居増を受けて世帯分離が増え、中古戸建住宅では通勤の不便さを理由に挙げる割合が増えている(図表5)。

資金調達の実態

低下しつつある公庫への依存

資金調達の内訳をみると、公庫融資の割合が高い点に変わりはないものの、マンションでは比率の低下が目立っており、14年度では59.9%と6割を下回った。親元からの転居の拡大もあり自己資金の割合が増え

ているほか、民間金融機関の比率も次第に高まっている。従来から、自己資金の割合が高い戸建住宅でも民間金融機関の比率は少しずつ高くなっており、公庫を利用した購入層でも民間金融への依存が高まりつつある(図表6)。

現状の物件価格の水準では、公庫融資だけでもかなりの部分を借り入れ可能だが、金利の低い民間ローンの出現により徐々に公庫の比率は低下している。住宅ローン全体に占める公庫の新規貸出シェアは既に2割程度まで低下しており、この秋からは公庫の業務転換に伴い民間の長期固定ローンの取扱いも始まるなど、公庫の融資機能は着実に変化しつつある。

ボーナス併用は4分の1まで低下

物件価格の下落や自己資金の増加などに伴って、収入に占める返済負担率は低下する傾向にある。特に、戸建住宅では7年度に22.4%だった負担率が14年度には18.6%と2割以下まで低下している。中古マンションは、価格の下落と同時に購入世帯の年収も減少したため負担率はさほど低下していないが、それでも物件価格が安いため14年度時点の負担率は16.3%にとどまっている(図表7)。

一方、大きな変化がみられたのはボーナス併用の利用率である。9年度まではマンションで61.4%、戸建住宅では72.4%がボーナス返済を利用していたが、そ

の後は急速に減少しはじめ 14 年度にはマンションが 24.8%、戸建住宅では 25.7%とほぼ 4 分の 1 の水準まで低下した。長引く不況で所得の先行き不透明感は強く、ボーナス支給額も不安定さが増すなかで、ローンの借りにあたっては毎月返済のみにとどめる動きが広がっていることがわかる。

返済期間は長期のものが選択される傾向に

公庫融資の返済期間は年次によって制度が変化するため、その時々に応じて選好される返済期間は変化している（図表 8）。

ゆとり返済制度が存在した 7 年度時点では、中古マンションの 53.4%が、中古戸建住宅でも 17.1%が期間 20 年のゆとり返済を選択していた。周知のようにその後、所得が伸び悩む中でゆとり返済の問題が顕在化し、11 年度にはほとんど選択されなくなり、マンションの 85.7%は一般的な中古マンション（優良中古マンションでないもの）で最長だった 20 年返済で融資を組んでいる。一方、戸建住宅は、やはり耐火造で最長だった 20 年と木造で最長の 15 年を選択する割合でほとんどが占められた。

その後 14 年度になると住宅性能や築年数による返済期間が多様化し、マンションでは 20 年返済の比率が低下。耐用性や維持管理評価基準に適合した場合に選択可能な 35 年返済が 30.3%を占めるようになった。

戸建住宅でも 15 年返済の割合が低下し 20 年返済が 51.4%を占めるようになり、比較的新しい築年や一定の耐用性を持つ住宅に適用される 25 年返済も 42.9%を占めるようになった。

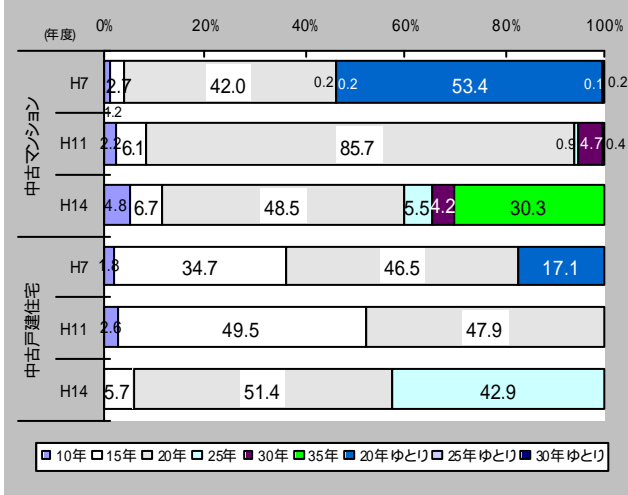
中古住宅に対する公庫融資は住宅性能に応じた返済期間の延長という形で拡充が図られてきたが、毎月の返済負担を軽減するため、可能な限り拡充された長期の返済制度を選択する動きがみられた。

中古マンションの返済終了時期は 60 才超

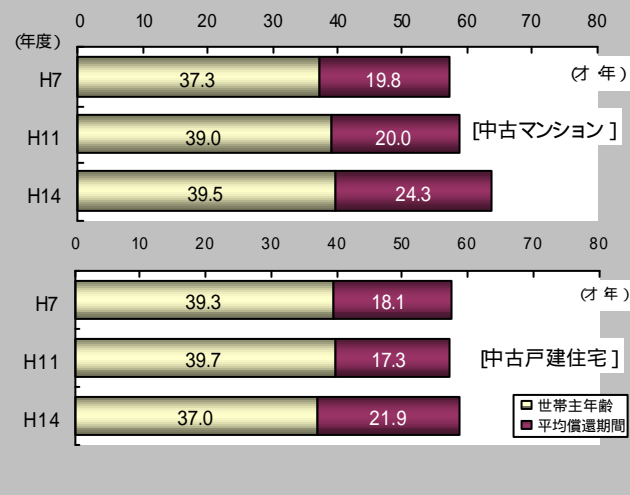
このため、返済期間の平均は次第に長くなっており、マンションでは 7 年度の 19.8 年から 14 年度は 24.3 年に、戸建住宅でも 7 年度の 18.1 年から 14 年は 21.9 年まで長期化した。（図表 9）。

これに借入世帯主の平均年齢を加えて返済の終了時期を推定すると、14 年度の戸建住宅では世帯主年齢の低下により 58.9 歳と大きな変化ないが、マンションでは 63.8 才と 60 才を超えることになる。あくまで平均値での把握だが、マンションでは 50 才代以上の購入者も増えている現状を考えると、一般的な定年までの償還は必ずしも意識されていない様子がうかがえる。一方で、公庫で返済期間の延長や返済額の減額を受ける返済困難者は急増しており、賃金デフレが進む中でローンを抱える中高年を中心に返済計画を見直す動きが拡大していくことが考えられる。

図表 8 公庫融資分の返済期間（近畿圏）



図表 9 購入世帯主年齢と平均償還期間（近畿圏）



市況 トレンド

15年度第 四半期の近畿圏市場

中古マンション成約件数4 四半期連続で増加
戸建住宅も取引増となるが市況は停滞気味

15年度4～6月期の中古マンション取引は前年比2ケタ増となり、堅調に推移した。新規登録・在庫件数も増加しており、件数ベースでみた市況は拡大基調にある。戸建住宅も中古マンションと比べると市況回復の足取りはやや重い、成約件数は増加した。しかし、成約価格の下落は収まっておらず、足元の景気がおぼつかない中で購入マインドも低下もみられ、新築マンション販売や新設着工は鈍化している。中古市場の本格回復には、首都圏のような価格下落の歯止めがいつになるのか見極めることが必要だ。

中古マンション市場の動き

1年にわたり増加してきた成約件数

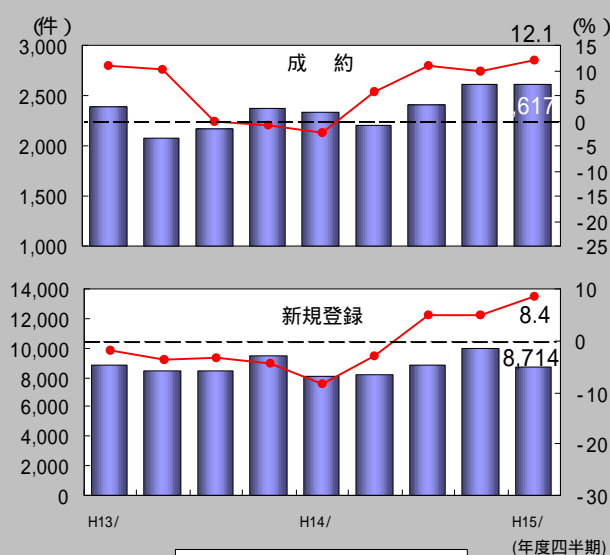
平成15年度第 四半期(4～6月期)の中古マンション成約件数は2,617件で前年比12.1%増加し、2期ぶりの2ケタ増となった(図表1)。昨年4～6月期以来1年にわたって増加が続いており、四半期での2,600件台は直近3年で最高水準である。新規登録件数も8,714件で1～3月期より減少したものの3四半期連続で増加し、10年度以来みられなかった市場規模の拡大が明確になり

つつある。成約件数に対する新規登録件数は3.3倍と低水準で、取引の増加に売り出し物件の供給が追いつかない状況にある。市況を取り巻く経済環境は依然として厳しいが、過去1年間のこうした傾向をみると、近畿圏全体での中古マンション取引は比較的堅調に推移してきたことがわかる。

成約価格の下落率やや縮小

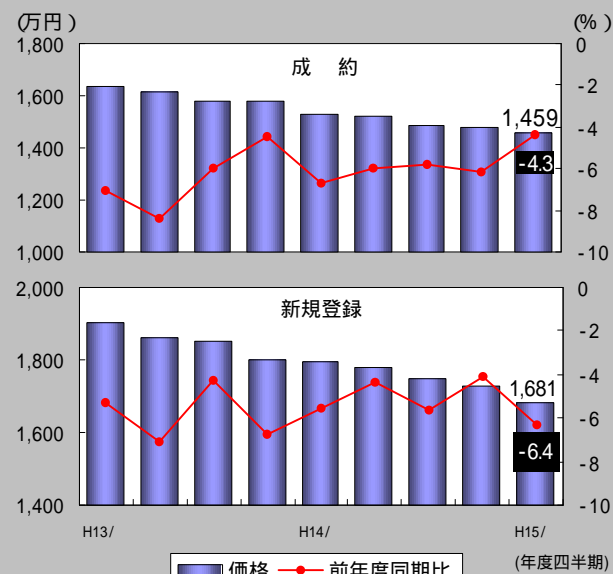
4～6月期の成約価格は1,459万円で、前年比4.3%下

図表1 中古マンションの成約・新規登録件数の推移



*年度第 四半期：4～6月、第 三半期：7～9月、第 二半期：10～12月、第 一半期：1～3月を指す

図表2 中古マンションの成約・新規登録価格の推移



*年度第 四半期：4～6月、第 三半期：7～9月、第 二半期：10～12月、第 一半期：1～3月を指す

落したが、5%以上下落していた過去1年間と比べると下落率はやや縮小した(図表2)。

一方、新規登録価格は下落率が拡大し、前年比で6.4%下落し1,681万円となった。成約価格の下落率の縮小に伴い、売り出し価格と取引価格の差(成約平均価格÷新規登録平均価格-1)は-13.2%と1年前(-15.0%)に比べて縮小し、売り主側の価格調整が進むとともに、安い物件が選好される傾向がやや弱まっている。

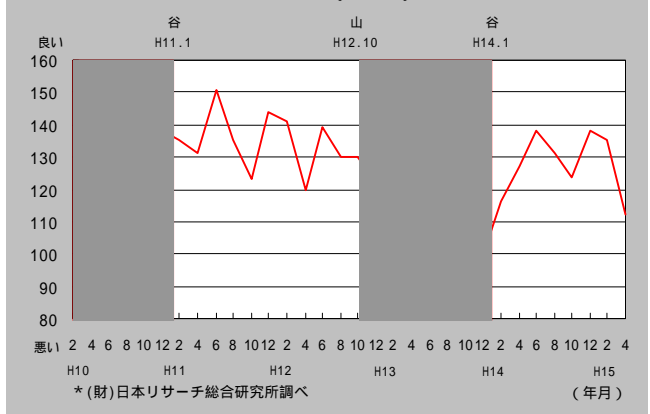
在庫循環にみる市況の見通し

中古マンションで市場拡大のサインも

新規登録件数の増加と同時に在庫件数の継続的な増加も目立っており、4～6月期の市況は昨年10～12月期以来3期連続で在庫積み上がり局面(景気の山)に位置した(図表3)。市場で取引の低迷を指摘する声が根強いのは事実だが、レイズデータでみる限り成約・新規登録・在庫のいずれの件数も3四半期連続で増加したのは初めてのことであり、こうした傾向が年度後半にかけて継続するようであれば、市場拡大の確かな兆候とみることもできる。

ただ、こうした傾向が続くとみるにはまだ楽観的過ぎると言えそうだ。4月の不動産購買態度指数(今後

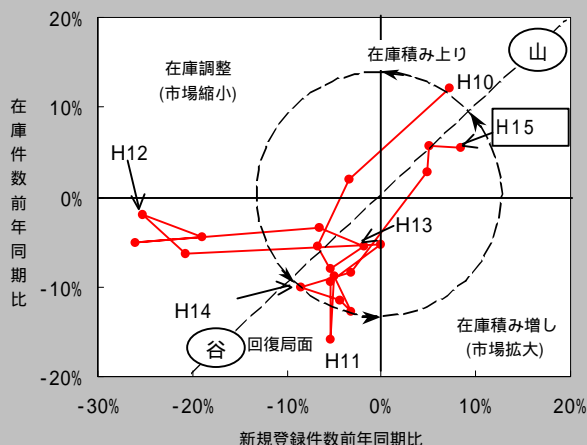
図表4 不動産購買態度指数(近畿)



1年間不動産が買い時かどうか)は、2月の135から112に大きく低下した(図表4)。近畿圏でも大手製造業を中心に企業の増益見通しが強まっているが、6月の日銀短観の業況判断は低水準のままで横ばい。完全失業率も7%超で雇用情勢は依然として厳しく、所得の伸びも期待できないことから、個人消費は総じて弱い。消費マインドの落ち込みは住宅にも影響しており、持家・分譲住宅を中心に着工数はほぼ1年間減少が続く、住宅市場全体として明るさはみえない。デフレ下で相対的に安い中古マンションへの志向が強まることは考えられるが、価格の下落が収まらない現状では、取扱高ベースでの市場拡大は見込めない。

図表3 中古マンションの在庫循環

(平成10年度第 四半期～平成15年度第 四半期)



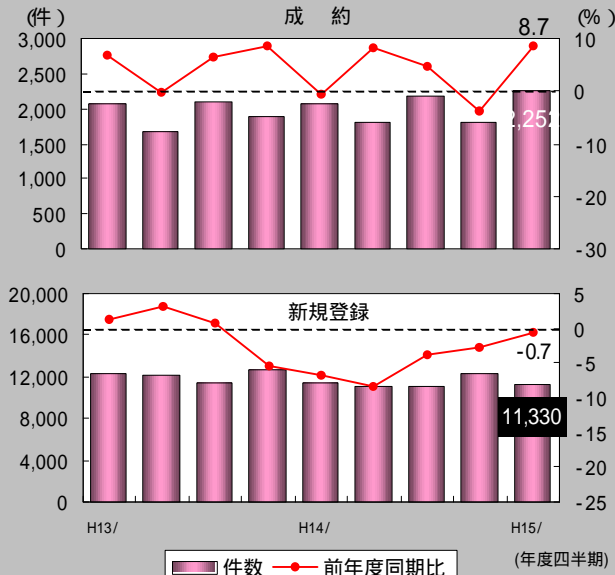
*年度第 四半期：4～6月、第 7～9月、第 10～12月、第 1～3月を指す

戸建住宅市場の動き

4～6月期の成約件数再び増加

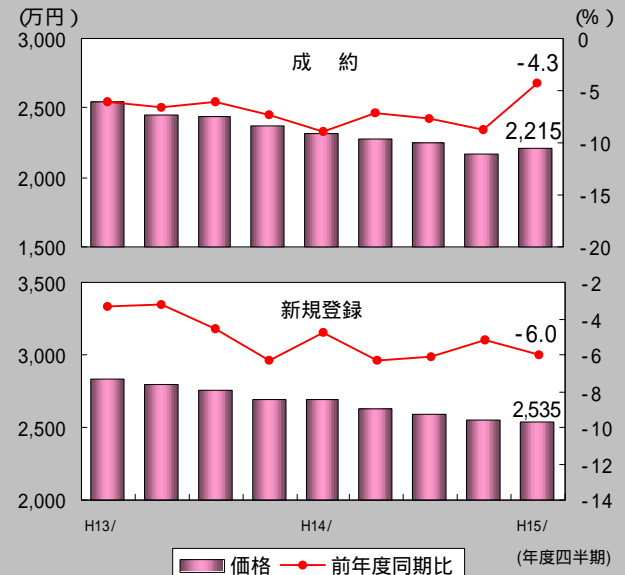
4～6月期の戸建住宅の成約件数は2,252件で8.7%増と2期ぶりの増加となった(図表5)。四半期での2,200件台は近畿圏レイズ設立以来の高水準で、中古マンションとともに件数ベースでは堅調な動きがみられる。新規登録件数も11,330件で前年比0.7%の減少にとどまり、減少に次第に歯止めがかかっている。成約件数に対する新規登録件数は5.0倍と、過去の水準からみると市場の物件量はややタイトだが、中

図表5 戸建住宅の成約・新規登録件数の推移



*年度第 四半期：4～6月、第 三：7～9月、第 二：10～12月、第 一：1～3月を指す

図表6 戸建住宅の成約・新規登録価格の推移



*年度第 四半期：4～6月、第 三：7～9月、第 二：10～12月、第 一：1～3月を指す

古マンションに比べると市場での選択肢は多い。

成約価格は前期比で上昇

成約価格は4～6月期で2,215万円と前年比4.3%下落したが、1～3月期比では4.5ポイント縮小しわずかながら上昇もみられた(図表6)。前期比での成約価格の上昇は11年4～6月期以来4年ぶりで、今後価格の下落がさらに弱まるかどうか注目される。一方、新規登録価格は2,535万円で6.0%下落し、売り出し価格と取引価格の差は12.6%と前期より2.6ポイント縮小。中古マンション同様、売り主・買い主双方の価格調整が進んでいることがうかがえる。

在庫循環にみる市況の見通し

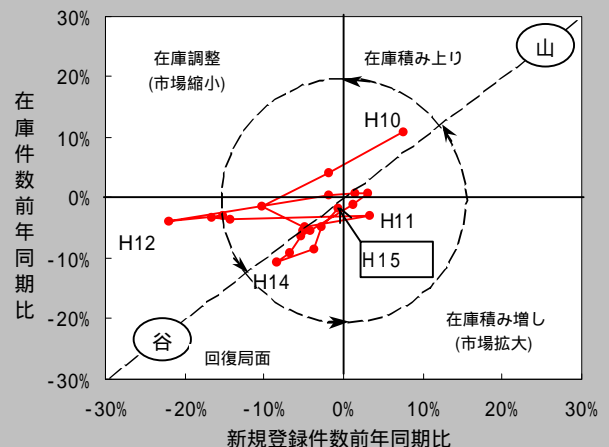
戸建住宅市況は足踏み

4～6月期の戸建住宅の市況は、中古マンションと異なり回復途上のままだ。新規登録件数・在庫件数とも減少傾向は弱まっているが、双方が増加に転じるほどの勢いはみられない(図表7)。相対的に価格が高く広く取引される戸建住宅では、マクロ的な経済環境

の影響を受けやすいとみられ、一進一退を続ける市場の実感にも近いと考えられる。現状の打開にはやはり資産デフレの克服と需要喚起が不可欠であり、16年度税制改正で要望されている現行住宅ローン減税の継続や、同制度での中古住宅の築年要件の撤廃といった拡充策が強く期待されるほか、商品化が始まった証券化を活用した長期固定の新型公的ローンの普及などが待たれるところだ。

図表7 戸建住宅の在庫循環

(平成10年度第 四半期～平成15年度第 四半期)



*年度第 四半期：4～6月、第 三：7～9月、第 二：10～12月、第 一：1～3月を指す

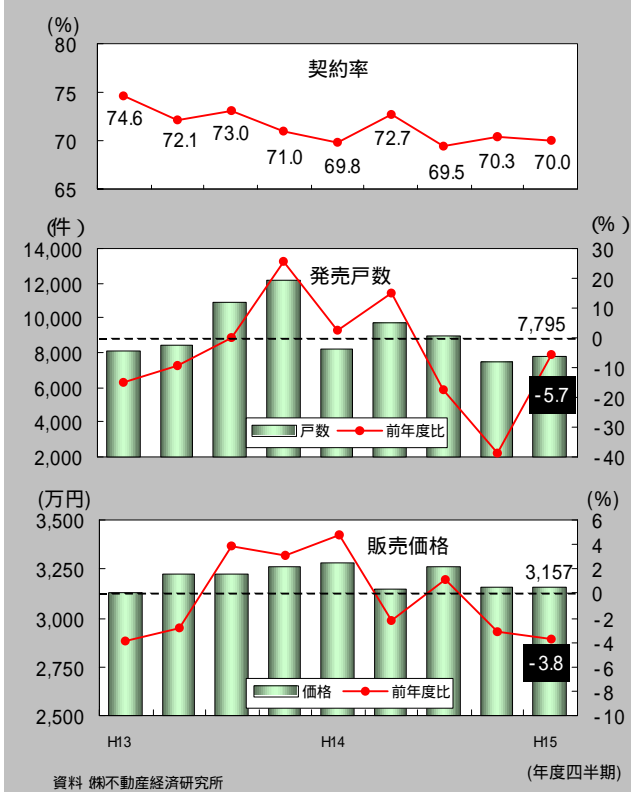
関連不動産市場の動き

軟調さ目立つ新築マンション販売

4～6月期の新築マンション発売戸数は7,795戸、前年比5.7%減で1～3月期より減少率は縮小したが、3四半期連続の減少となった(図表8)。契約率も好不調の目安である70%にとどまり、過去1年余りにわたって7割前後で推移している。4～6月の即日完売マンションは1,657戸で全体の21.3%を占めるが、大阪市内のタワー型マンションや大阪府下、阪神間等の大型物件が中心となっている。大型物件の販売は堅調さがみられるものの、期分けによる販売の維持も依然として多く、即完の中でも先着順や平均倍率の低い物件が多数みられる。6月末現在の在庫数は6,396戸に減少し、過去3四半期にわたる発売戸数の抑制で昨年12月末(7,168戸)より調整が進んできた。

しかし、販売価格は3,157万円で下落率は前年比

図表8 新築マンションの供給状況



3.8%と、1～3月期より拡大している。2期以上の下落はほぼ2年ぶりで、都心物件や専有面積の大きな物件が多い中で、販売価格の抑制が続いている。

10%超続く大阪市のオフィス空室率

大阪市内の今年3月末のオフィス空室率は10.5%で、昨年6月以降10%台で推移し、なおも上昇基調にある。平均募集賃料は9,830円と、昨年9月から1万円を下回る状況が続き、市況は一向に改善していない(図表9)。今年は3万坪を超えるオフィス供給が予定され、来年も都心で大型ビルの供給が見込まれている。企業拠点の統廃合や縮小移転といったこれまでの需要不足に供給増が重なり、需給ギャップは一層拡大するとみられる。中小ビルから大型ビルへの転居が活発化しテナントの募集競争は激しさを増すと予想される。

一方、京都市は移転需要に伴い空室率は12.9%と一時的に改善したが、その水準は依然として高く転居後の空きスペースのテナント誘致が課題となっている。また、神戸市も三宮地区やハーバーランド地区等でやや空室率が改善したものの、テナントの賃料負担力の低さから募集賃料と成約賃料の差が拡大している。

図表9 オフィス空室率と募集賃料

