

ズームイン モーゲージブローカー

近年、住宅ローン商品が多様化しつつあるが、現状で住宅購入者が最適なローン選択を行っているとは言い難い。そうした中で、モーゲージブローカーという業態が今注目を浴びている。仲介業者にとっても、新たなビジネスチャンスとなる可能性があるこの仕組みについて紹介する。

1. モーゲージブローカーとは

モーゲージブローカーは、住宅ローン希望者と金融機関を仲介する業態。米国では約3万社あり、主な業務は、ローン申請者の募集と顧客に合わせた金融アドバイス、ローン申請代行などだ。ブローカーのフィーは通常ローン総額の1～2%で、販売機能をアウトソースした金融機関側が支払う。

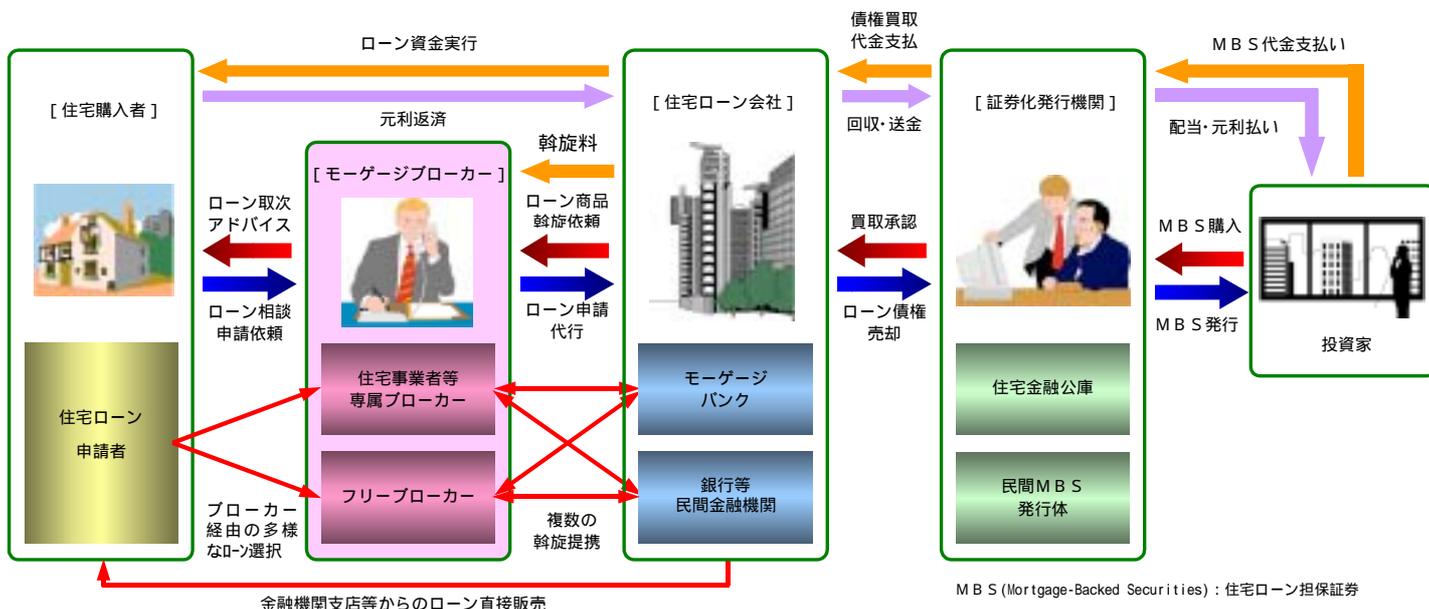
2. 業務の位置付けと特徴

ブローカーは、証券化を前提に多様化するローン商品を住宅購入者に紹介。今後の増加が予想されるモーゲージバンクでは、ブローカーを活用した営業展開が見込まれる(図表1)。請負建築の多い日本ではハウスメーカーや工務店等の専属ブローカーと、分譲住宅や中古物件を扱うフリーブローカーの2つが考えられ、後者では仲介業者の参入余地が十分あるとみられる。また、金融機関に対するフィービジネスを成立させるには、高い担保査定能力が求められる。

3. 日本での導入可能性

一部では住宅ローン仲介に参入する動きもあるが、本格的な普及は国の制度化を待つ必要がある。今後の制度化では、適正なフィーの規定や貸金業法との関係整理などが基本的課題となっている。参入業者の資質としては、消費者保護の立場での十分なローンのリスク説明とライフプランの提示、特定の金融機関や住宅会社に偏らない中立性を保った営業姿勢などが求められる。

図表1 モーゲージブローカーの位置付け(公庫買取型で想定されるスキーム)



1. モーゲージブローカーとは

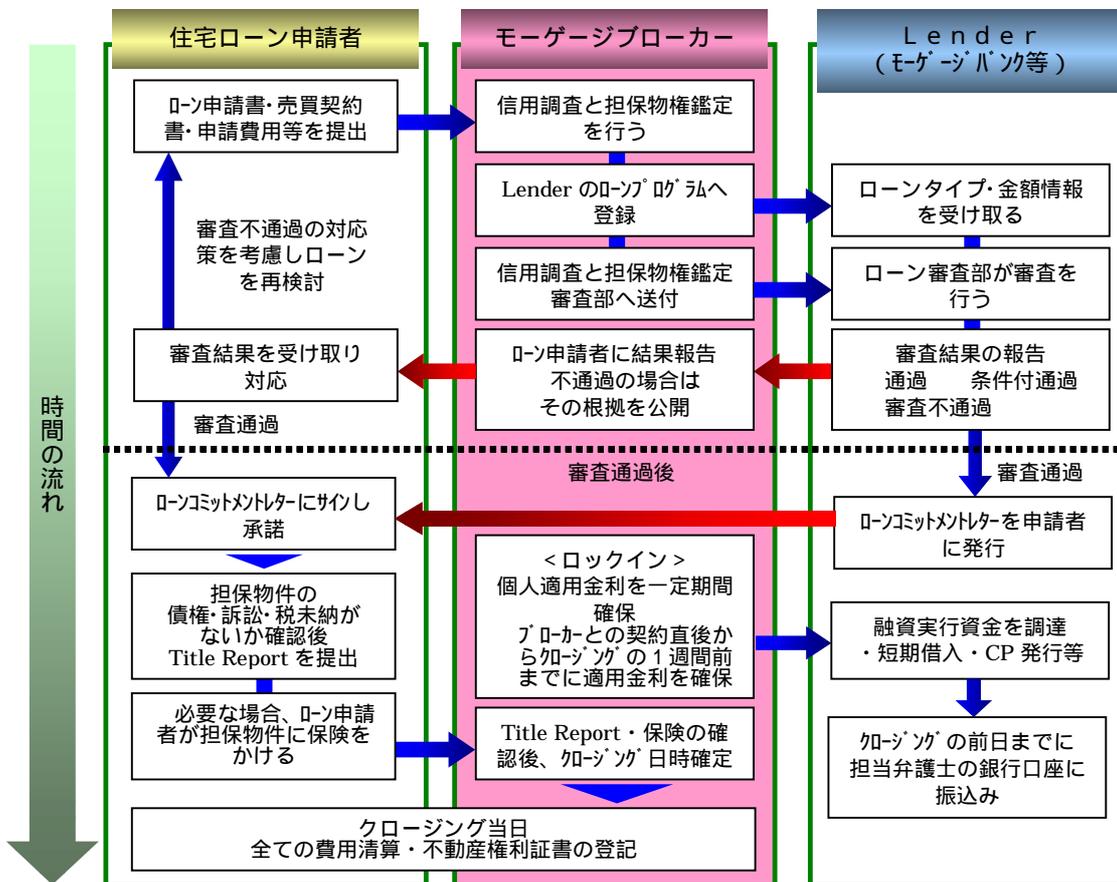
モーゲージブローカーは住宅ローン仲介業

モーゲージブローカーは、米国等で住宅ローン希望者と、住宅ローンを販売する Lender（商業銀行やモーゲージバンク等）を仲介する業態として広く普及している。モーゲージバンクとは、住宅ローンの証券化を前提に、金融機関から短期借入を行い融資を実行する、預金機能を持たない金融機関である。

モーゲージブローカーは、全米で約 1,500 社といわれるモーゲージバンク等が扱う多様なローンの中から、住宅購入者に適切な商品を提供するビジネスで、全米で約 3 万社が存在し従業員数は一般に 5 ~ 6 人、モーゲージバンクとの提携数は 10 数社から 300 社と幅広い。

その業務は、住宅ローン申請者の募集と顧客への多様な商品紹介、顧客に合わせた適切な金融アドバイス、ローン申請代行、ロックインと呼ばれる米国債に連動する個人適用金利の確保などとなっている（図表 2）。米国では日本と違い、同じローンでも個人の信用力やクレジット・ヒストリーによって金利が変動するため、ローン申

図表 2 米国のモーゲージブローカー業務（ローン申請の流れ）



資料：「我が国における近年の住宅ローン市場の実態と住宅ローン貸出市場におけるモーゲージ・ブローカーのビジネスモデルに関する研究論文」（国土交通省 国土交通政策研究所 2003 年 8 月）より作成

請者は、ブローカーを通じてクロージングの1週間前までに自分の金利を確定する必要がある。また、ローンの審査基準は厳しいものからほぼ審査不要なものまで多種多様なため、顧客のニーズを把握しながら電子取引ネットワークを活用して、どのローンプログラムを適用するか迅速に判断している。こうしたロックイン行為や迅速な商品紹介が、モーゲージブローカーの存在意義を高めている。

ブローカーのフィーは通常ローン総額の1~2%で、Lenderから受け取る。この報酬は、Lenderがブローカー機能を切り離れた人件費の削減コストから還元しており、ローン申請者が支払うことはない。

2. 業務の位置付けと特徴

ローン債権買取型に みる事業スキーム

我が国では、仲介業者や住宅販売会社が提携ローンを購入者に勧めるケースが多いが、そのほとんどは金融機関の代行業務として無償で行われてきた。日本でブローカーをフィービジネスとして成立させるには、こうした慣習を前提にビジネスモデルを検討する必要がある。

国の「不動産流通業務のあり方研究会とりまとめ(平成15年3月)」では、不動産流通業務に関連する専門家として、司法書士や弁護士、不動産鑑定士、エスクローに加えてモーゲージブローカーを挙げ、不動産流通業者自身もこうした業務に携わることが期待されている。

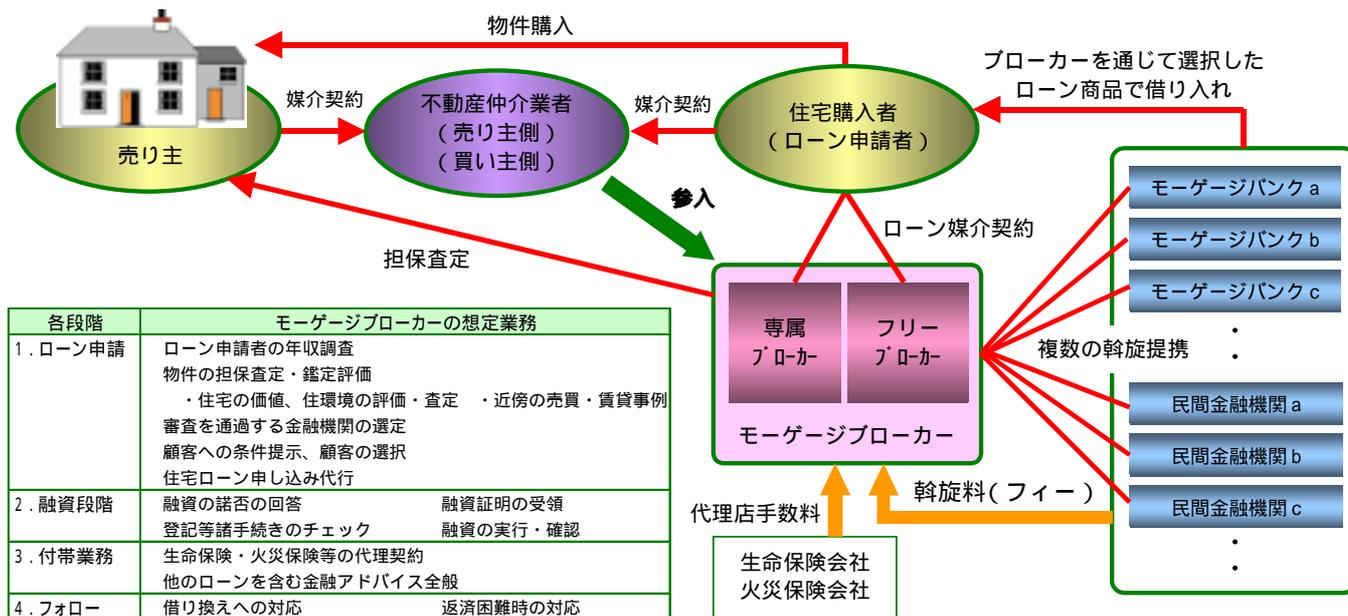
そもそもモーゲージブローカーが注目された背景には、住宅金融公庫の証券化支援事業や民間独自のローン債権の証券化により、住宅ローンの商品群が拡大し始めたことが挙げられる。積水ハウスや大和ハウス・日立キャピタルが設立した日本住宅ローン(株)のように、証券化を前提としたモーゲージバンクの設立も始まっている。

今後、住宅ローン会社が提供する商品が多様化し、モーゲージバンクの設立で金融機関同士の競争が進むと、自社の販売網だけでなくブローカーを活用し販売コストを抑えつつ新規顧客を獲得する動きが活発化するとみられる。そうなれば、複数のローン会社と提携したモーゲージブローカーが、取り次いだローン会社から斡旋料を受け取る仕組みが成立するものと考えられる。(P1・図表1)

日本におけるモーゲージブローカーとは

米国では独立系のブローカーが多いのに対し、英国では住宅販売業者の兼業が普及している。米国で独立系が多いのは、分譲住宅や中古住宅の売買中心で、必要融資額が容易に特定できるためだ。我が国では請負による住宅建設が多く、融資金額の確定には建設住宅の詳細な把握が必要なため、ハウスメーカーや工務店等による特定企業の専属

図表3 モーゲージブローカーのビジネスモデル (中古住宅取引での想定)



ブローカーが必要とみられる。このため、日本でブローカー業を定着させるには、次の2つのモデルが考えられる。

売買契約と請負契約の進捗に併せられる特定の住宅会社の専属系主に分譲住宅や中古住宅に対応するビルダー等に属さないフリー系

は米国のモーゲージブローカーに近く、不動産仲介業者をはじめファイナンシャルプランナーや会計士、弁護士、保険代理店等の参入が見込まれる。

ここで中古住宅取引を例にモーゲージブローカーの業務を整理すると、ブローカーは住宅購入者とローン媒介契約を結び、提携先の金融機関のローン商品を紹介する。当面、日本で全くのフリーブローカーが集客するのは困難とみられ、仲介業者が兼業で参入する余地が十分に考えられる(図表3)。

ローンの申請段階では、購入者の収入状況や物件の担保査定が重要となるが、ここで審査が通るローンをいかに紹介できるかが腕の見せ所となる。そのためには、複数の金融機関と提携しバラエティに富んだ選択肢を用意する必要がある。その際、ブローカーは商品リスクを十分に説明し、顧客自身が商品知識を得ながら自分の意志で選択できる環境を作ることが重要とされる。こうした消費者に対するアドバイザー機能を持つ点が、従来の提携ローンの斡旋と異なるところだ。

近年、ファイナンシャルプランナーが住宅営業のスキルとして注目され、ハウスメーカー等でもその活用が進んでいるが、住宅ローンの

担保評価が
重要なスキルに

借入れを契機に他の生命保険や火災保険を見直すなど、購入者の家計のコンサルティングを通じて、付帯的なフィーの獲得も可能となる。単なる返済計画だけでなくトータルなライフプランニングで、収入や雇用面で借入れに不安を持つユーザーの背中を押すことや、既存顧客への借り換え提案、返済困難時の適切な対応などで、住宅ローンのワン・ストップ・ショップ化を目指すことができる。さらに、仲介業者が兼務する場合には、仲介手数料にこれらのフィーを加え、不動産に関するトータルビジネスを目指すことも可能となろう。

新築物件では、モーゲージブローカーを取り巻く関係主体として、住宅購入者や金融機関のほかに、ハウスメーカーや工務店等の住宅供給事業者も挙げられる。各主体がブローカーに期待する役割では、特に物件の適正な担保評価が、金融機関だけでなく住宅供給事業者のニーズとして重視されている（図表4）。

不動産業界から参入する場合、物件の担保評価ができる点は大きな強みとなる。フィービジネスである以上、現状で想定される金融機関からの報酬は、高度な査定能力があって初めて現実のものとなる。単なるローン紹介業でなく、金融機関本来の業務を代替し得るスキルが求められていると言えよう。住宅供給事業者にとっても、自社物件の担保価値を適正評価し、ローンを引き出すことのできるブローカーは、資金調達と設計・施工を円滑に進めることのできる重要なパートナーとして認識されるだろう。

図表4 モーゲージブローカーに期待する役割

関係主体	期待する役割
住宅購入者 (住宅ローン申請者)	多彩な最新住宅ローン情報の提供 自らにとって最適な住宅ローン選択のアドバイス 住宅ローン申込手続きの代行 モーゲージバンク・民間金融機関等との交渉
モーゲージバンク 民間金融機関 等 (フィーの支払い手)	住宅ローン融資先の確保(自社の営業網以外からの顧客獲得) 担保査定の省略化 現場情報のより早いキャッチによるタイムリーなローン商品の開発
住宅供給事業者 (住宅ローン希望者の 情報源)	住宅の価値・住環境に基づく適正な担保評価 スムーズな着工、引き渡し 融資の中止によるトラブルの回避 最新の住宅ローン情報の提供

3. 日本での導入可能性

現行法の枠内で
参入業者も

国土交通省では現在、「住宅供給事業者を通じた住宅ローンの供給方策に向けての調査研究会」を立ち上げ、日本でのモーゲージブローカー成立の可能性を探っている。フィーのあり方などもこの中で検討が進められているが、国ではローンの商品性やメリット・リスクなど一定の情報提供と説明を行った上で、商品を勧めることがブローカー業務になるとの見方を示している。

日本での制度化はこれからだが、既に現行法の枠内でこれに類するブローカー業を立ち上げている業者も出てきている。2003年1月に業務を開始した(株)ミレニア・ファイナンシャル・ベネフィッツ(東京・渋谷区)は、ファイナンシャルプランナーの立場から、購入資金計画や家計のキャッシュフロー分析を踏まえ、物件情報の提供と金融機関の紹介、生命保険の見直しなどのコンサルティングを行っている。取扱金融機関はみずほ銀行など数社で、報酬はこれらの金融機関から受け取る仕組みとなっている。金銭貸借の媒介も貸金業に当たるため、同社では貸金業登録を行っている(図表5)。

このほか、ソフトバンクファイナンス系列のグッドローンでは、ローン販売代理店制度を設け自社商品の拡販に乗り出しており、同系列のローン比較サイトのイーローンでは、企業向けのモーゲージブローカー等参入のコンサルティングを行っている。

消費者保護の視点が
重要な課題に

ただ、現状での参入の動きはごく一部にとどまっており、紹介可能な金融機関も限定的だ。やはり、今後の国における制度化の動きを待つ必要があるが、制度の確立にあたっては、貸金業法との関係整理や

図表5 現状での日本の参入事業者の例

1. ローン媒介業務の流れ
ネットや対面での相談者へのコンサルタント業務 ローンシミュレーションによる最適なローン商品の提案 提案にメリットを感じた顧客の同意を得てローン媒介契約を締結 ローン媒介契約に基づいて、最適な金融機関を紹介 同社が顧客に申し込み書類を送付、申請手続きを代行
2. 特徴
<ul style="list-style-type: none"> 顧客(ローン申請者)へのローン媒介サービスは無償 フィーは、取扱金融機関から手数料を受け取る仕組み 金銭消費貸借契約や決済立会い等は、顧客と金融機関で行う 2003年1月に業務開始(貸金業に登録)。取扱金融機関はみずほ銀行など
3. 留意点
取り扱いは特定金融機関となり、その範囲での媒介・取次ぎに限定される業者が取り扱うローン内容を事前に確認しておく必要がある

図表6 日本のモーゲージブローカー制度確立にあたっての課題

 <p>法制度等の整備</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貸金業法との関係の整理（先行業者は現行貸金業法の金銭貸借の媒介の範囲で参入） ・ 提携金融機関等から支払われる適正なフィーの規定化 ・ 消費者保護の立場から、中立性を確保し提携金融機関等の代理色を抑えた制度化
 <p>参入事業者の 資質</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提携金融機関等がフィーを払うだけのメリット(高い査定能力、審査基準等の習熟)の提供 ・ 取扱物件の市場価値・周辺住環境の状況など、自らの営業エリアの熟知 ・ 膨大な融資条件等の情報収集能力、リスク説明を含む高いコンサルティング能力の提供 ・ 返済計画だけでない生活者の視点に立った家計全般のファイナンシャルプランの提供

適正な水準のフィーの規定等が基本的課題として挙げられる。米国ではモーゲージカンパニーに対し、RESPA(Real Estate Settlement Procedures Act)と呼ばれる不動産取引消費者保護法の規制がある。同法では、住宅購入に関する法外なコストを回避するため、対象不動産の決済費用の消費者への開示を定めており、モーゲージブローカーが受け取るフィーについても開示を求めている。我が国でも購入者の費用負担の根拠について、透明性を確保した制度化が必要となろう。

ともすると、物件選びに慎重な購入者も、ローンの借入れでは勧められるままに短時間で商品を選択する傾向がある。支払総額が大きく左右される住宅ローンのリスクについても、モーゲージブローカーは十分な説明責任を持つ。特定の金融機関の代理色が強くなったり、その報酬が金利に上乘せされるようなことがあれば、消費者の信頼を損ねることになる。専属系ブローカーについても本業とのコンプライアンスの問題を起こさないよう、住宅販売とブローカー業務の切り分けが重要な課題となる（図表6）。

*

*

モーゲージブローカーは、購入者に対する住宅ローンのセカンドオピニオン役という指摘もある。金融機関のローン商品の販売や住宅会社のローン手続き代行業といった側面がある一方、生活者の視点で購入者のライフプランを見通し、中立的立場で商品リスクを伝える消費者教育の役割が求められている。そうすることでユーザーからの信頼を得ることになり、ブローカー業の定着にもつながる。

5月には先述の国の研究会報告が出され、ブローカーの業容について方向性が示される予定だ。これまでにない新しいフィービジネスとして、日本型モーゲージブローカーの着実な浸透が期待される。

特集レポート シリーズ・地域不動産事情（兵庫県）

今回から特集レポートでは、エリア別の不動産流通市場をシリーズで紹介する。初回は兵庫県を取り上げる。阪神間を抱える同県は近畿圏でも価格水準が高く、中古マンション・戸建住宅とも取扱高の伸びもみられる。堅調な市況のホットなエリアとその背景を探る。

1. 取引物件の動向

平成 15 年度で中古住宅取引が最も多い都市は、中古マンション・戸建住宅とも西宮市となった(図表 1)。また、人口規模が半分以下の東灘区や川西市なども、取引量が多い点の特徴である。

これらの都市では、比較的取引価格が高く住戸規模も大きくなる傾向があり、郊外の新市街地を抱えるエリアも多いことから、取引しやすい築浅物件が市場に現われていることが考えられる。

成約件数の動きでは、神戸市、阪神間、その他の各エリアとも近畿圏平均を上回る増加がみられた。成約価格は下落基調にあるものの、阪神間だけはわずかながら上昇を示し、変化の兆しがみられる。戸建住宅も同様に取引量の増加がみられ、成約価格は3エリアとも上昇がみられた。

沿線駅別に取引活発なエリアをみると、中古マンションでは地下鉄西神山手線沿線、戸建住宅では阪急沿線などが挙げられる。

取引量の拡大と成約価格の下落の沈静化により、兵庫県内の中古住宅取扱高は拡大しており、堅調に推移した。一方、新築マンション販売の上位都市では供給量の減少が目立った。

2. 地域の需要動向

中古マンション取引の盛んな都市は人口移動の著しいエリアが多く、戸建住宅ではファミリー世帯の割合の高い都市で取引が多くなる傾向がみられた。

住宅着工数や新築マンション供給量が減少する中で中古住宅市場は堅調に推移しており、人口の転出入や高齢者世帯のニーズなど潜在的な住宅需要に対応していく必要がある。

図表 1 成約件数都市別TOP10（平成 15 年度）

中古マンション							
順位	地域	都市	成約件数	増減率 (H14～H15)	成約価格 (万円)	m ² 単価 (万円/m ²)	専有面積 (m ²)
1	阪神	西宮市	350	-1.1	1,831	23.5	77.2
2	神戸市	東灘区	291	3.9	1,831	25.2	70.8
3	阪神	宝塚市	273	3.0	1,604	19.8	80.3
4	阪神	尼崎市	259	-2.6	1,384	21.3	63.8
5	神戸市	須磨区	254	15.5	1,127	15.4	72.2
6	その他	明石市	239	3.9	1,142	15.9	69.7
7	神戸市	西区	232	17.2	1,712	19.5	86.7
8	神戸市	垂水区	226	11.3	1,182	16.3	70.5
9	神戸市	中央区	168	-4.5	1,500	22.5	66.0
10	阪神	伊丹市	160	-1.2	1,386	20.3	68.0

戸建住宅							
順位	地域	都市	成約件数	増減率 (H14～H15)	成約価格 (万円)	土地面積 (m ²)	建物面積 (m ²)
1	阪神	西宮市	278	21.9	3,290	144.0	114.5
2	阪神	川西市	259	11.6	2,312	165.6	106.7
3	神戸市	北区	229	9.6	2,189	189.6	114.1
4	阪神	尼崎市	221	-19.3	2,332	79.6	89.0
5	神戸市	西区	217	2.8	2,924	183.6	116.9
6	神戸市	垂水区	180	28.6	2,268	123.5	95.6
7	阪神	宝塚市	159	-15.9	2,913	148.2	111.0
8	阪神	伊丹市	135	58.8	2,559	93.7	90.8
9	阪神	三田市	124	-11.4	2,708	228.2	125.9
10	その他	明石市	95	2.2	1,827	118.3	91.7

1. 取引物件の動向

取引活発な価格水準 の高いエリア

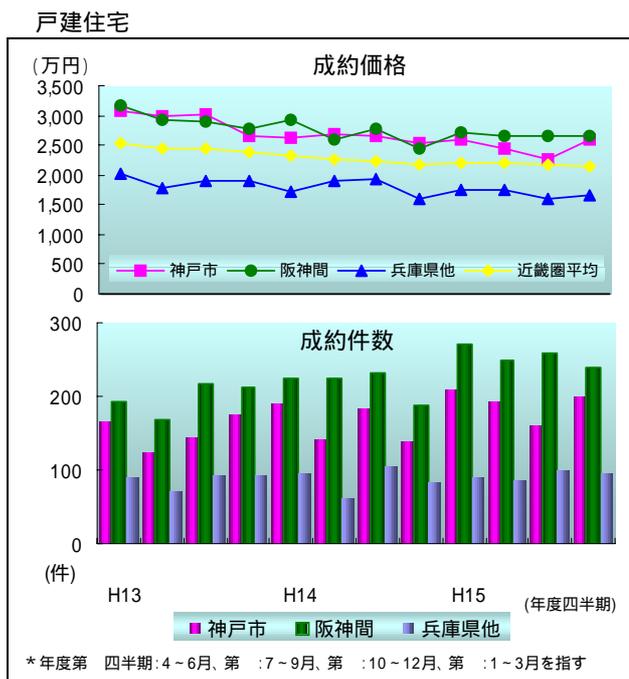
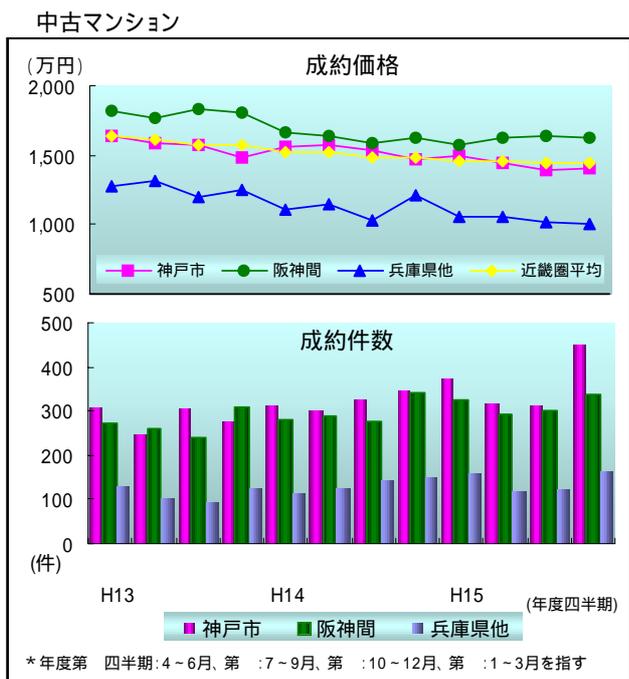
兵庫県は県土が広く様々な地域特性を持つが、今回は仲介物件の取引が特に活発な大都市圏内を中心に、神戸市、阪神間、兵庫県その他の3つのエリアに区分してその特徴を追った。

特に取引量の多い都市を順に並べると、平成15年度では中古マンション、戸建住宅とも西宮市が最多となった。この傾向は過去3年間大きく変わらないが、戸建住宅では取引量の多い尼崎市が14年度の1位から4位に後退した。人口40万人以上の両市が上位に位置するのは当然だが、中古マンション取引における東灘区や戸建住宅の川西市など、人口規模が西宮市等の半分以下にもかかわらず取引量が多い点が特徴的だ(1ページ・図表1)。

以前このページでも、同じ住宅ストック量に対する取引の多さを示す「回転率」の動きを特集したが、中古マンションでは東灘区のほか須磨区や西区、戸建住宅では川西市以外にも北区や三田市といった、比較的郊外の新市街地エリアで物件取引の回転が高くなる傾向がみられた。15年度の数字でも、これらの都市は上位を占めている。

取引量の上位都市のプロフィールを見ると、兵庫県平均(中古マンション・1,483万円、戸建住宅・2,441万円)より価格水準が高く、

図表2 エリア別の成約件数・成約価格



阪神間に変化の兆し

住戸規模も相対的に大きな都市が多い。また、開発が比較的新しい郊外都市も多く、これらの都市では築浅物件が多いことから、取引しやすい物件が市場に現われていることが考えられる。

地域別の成約件数の動きを見ると、各エリアとも取引の伸びが大きく、特に14年7~9月期から15年4~6月期にかけて近畿圏平均を大きく上回る前年比2ケタの増加が続いた。人口規模では阪神間(170万人)が神戸市(148万人)を上回るが、中古マンションの取引量は神戸市のボリュームが大きくなっている(図表2)。

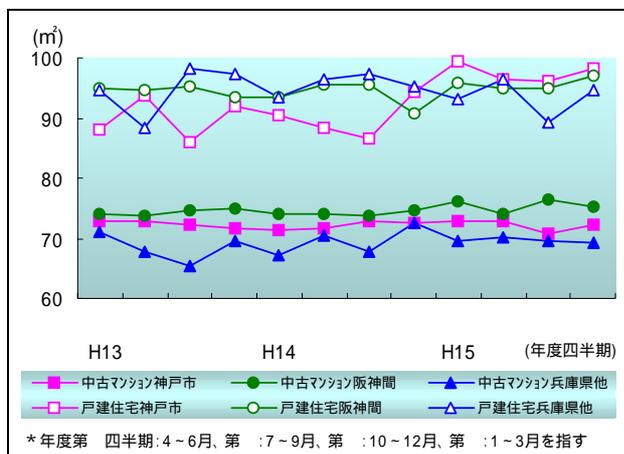
一方、成約価格は近畿圏全体と同様に下落基調にあるが、阪神間だけは15年10~12月期に前年比3.0%、16年1~3月期は0.1%と、横ばいもしくは上昇を示した。これまで、近畿圏で中古マンション価格が下落以外の傾向を示すのは極めて稀で、地域イメージが評価されやすい阪神間から変化の兆しが現われた点が注目される。

戸建住宅も同様に取引の堅調さが目立ち、16年1~3月期の成約件数は3地域とも2ケタ増と近畿圏平均(前年比8.6%増)を上回り、戸建てでは阪神間の取引量が多くなっている。成約価格も変化が見られ、やはり3エリアとも前年比で上昇となった。近畿圏全体(同0.6%下落)も横ばいに変化しつつあるが、兵庫県の戸建住宅市場はこうした動きを先取りしつつあると言える。

神戸市の戸建住宅の住戸規模が拡大

成約中古マンションの専有面積は阪神間が最も大きく16年1~3月期で75.3㎡、神戸市は72.3㎡、その他が69.3㎡となっており、過去3年間この水準は大きく変化していない(図表3)。

図表3 エリア別の住戸面積



図表4 エリア別の取扱高



市場は堅調に推移

戸建住宅では神戸市で建物面積の大きな物件が取引されるようになっており、16年1～3月期は98.1㎡と前年比で約4㎡拡大した。阪神間は97.2㎡、その他は94.6㎡で、神戸市の住戸規模は最も大きな水準にある。

取引量の拡大と、一部で成約価格に下げ止まりの兆しが見られるようになり、兵庫県内の中古住宅の取扱高は拡大傾向にある。特に、神戸市では15年度に中古マンションが前年比6.5%増加、戸建住宅は11.3%増加した。阪神間も中古マンションが4.4%、戸建住宅は16.2%増加しており、近畿圏の中では相対的に堅調な市場の推移を示した(図表4)。

取引目立つ
地下鉄西神 hands 手線

より詳しく市場の動きを見るため、鉄道沿線の駅別取引が拡大しているエリアを捉えると、中古マンションでは神戸市営地下鉄の西神 hands 手線や阪急神戸線、JR東海道・山陽本線の各沿線で成約件数の多い駅が見受けられる。特に、地下鉄西神 hands 手線の名谷から西神中央までの西神ニュータウンでは、15年度の兵庫県上位10駅中4駅までがエントリーしており、神戸市内の取引の約4分の1は同沿線が占める。この沿線は成約価格が1,000万円台と安く、専有面積が大きいのが特徴で、買い得感の高さが取引につながっているとみられる(図表5)。

図表5 成約件数沿線駅別TOP10(平成15年度)

中古マンション

順位	沿線	駅	成約件数	増減率 (H14～H15)	成約価格 (万円)	㎡単価 (万円/㎡)	専有面積 (㎡)
1	神戸市営西神 hands 手線	名谷	115	42.0	1,059	13.9	74.8
2	阪急電鉄伊丹線	伊丹	96	-4.0	1,288	18.7	68.5
3	神戸市営西神 hands 手線	西神中央	94	16.0	1,900	20.7	92.7
4	神戸市営西神 hands 手線	妙法寺	81	-15.6	1,199	15.5	75.3
5	JR東海道本線	芦屋	78	4.0	2,299	27.3	83.4
6	阪急電鉄神戸線	武庫之荘	74	-3.9	1,452	22.1	65.6
7	神戸市営西神 hands 手線	学園都市	71	42.0	1,728	19.9	85.5
8	JR山陽本線	垂水	68	11.5	1,298	17.9	71.7
9	JR山陽本線	朝霧	65	-1.5	997	13.5	69.3
10	阪急電鉄神戸線	六甲	58	18.4	1,541	21.6	69.7

戸建住宅

順位	沿線	駅	成約件数	増減率 (H14～H15)	成約価格 (万円)	土地面積 (㎡)	建物面積 (㎡)
1	阪急電鉄宝塚線	川西能勢口	117	20.6	2,504	174.4	110.8
2	神戸市営西神 hands 手線	西神中央	96	10.3	3,460	204.7	124.0
3	JR山陽本線	垂水	79	23.4	2,166	111.8	89.2
4	阪急電鉄伊丹線	伊丹	70	79.5	2,505	94.9	90.3
5	阪急電鉄神戸線	武庫之荘	51	-31.1	2,526	87.2	87.0
6	福知山線	西宮名塩	48	2.1	2,347	214.1	130.3
7	阪急電鉄神戸線	塚口	47	-6.0	2,861	90.9	93.6
8	能勢電鉄	平野	45	18.4	2,586	215.7	126.1
9	JR山陽本線	明石	43	-17.3	2,031	126.0	95.4
10	神戸電鉄公園都市線	フラワータウン	38	35.7	2,661	225.2	121.1

新築マンション供給 1位は西宮市

一方、戸建住宅は状況がやや異なり、成約件数の上位は阪急沿線が占める。都市別で上位となった川西市内の阪急宝塚線・川西能勢口駅や、伊丹線の伊丹駅、神戸線の武庫之荘や塚口の各駅がTOP10に入った。ニュータウンの駅としては、中古マンションでも上位となった地下鉄西神山手線・西神中央駅や神戸電鉄のフラワータウン駅がみられた。これらの郊外駅では取引物件の土地面積も広いが、阪急沿線の伊丹駅、武庫之荘駅、塚口駅などでは100㎡を切るような小規模物件が中心となっている。

新築マンションについても、活発な販売が行われているエリアを見ると、中古住宅同様、過去3年とも西宮市が最多であった。ただ、その戸数は年々減少しており、2003年は1,300戸台と2位の東灘区や3位の尼崎市と遜色ない水準まで供給量が縮小している。

やはり、人口規模が西宮市の半分以下の東灘区で、急速に供給が拡大している点が注目され、平均販売価格は3,600万円台まで低下しており、値頃感を打ち出した販売が目立つようになっている。また、上位10都市の01年の販売戸数は8,603戸だったのに対し、03年は6,964戸と20%程度減少し、阪神間や神戸市内でも供給調整が続いている(図表6)。

図表6 新築マンションの販売動向(発売戸数TOP10)

	1位	2位	3位	4位	5位	6位	7位	8位	9位	10位
2001年 区市名	西宮市	尼崎市	垂水区	芦屋市	宝塚市	東灘区	明石市	須磨区	兵庫区	中央区
発売戸数	1,698戸	1,324戸	980戸	868戸	846戸	639戸	633戸	547戸	537戸	531戸
平均価格	3,531万円	3,011万円	2,966万円	4,385万円	3,778万円	4,059万円	2,955万円	2,834万円	2,865万円	3,310万円
2002年 区市名	西宮市	尼崎市	中央区	宝塚市	伊丹市	東灘区	垂水区	灘区	明石市	芦屋市
発売戸数	1,683戸	1,266戸	1,172戸	981戸	894戸	626戸	494戸	480戸	448戸	413戸
平均価格	3,637万円	3,005万円	3,340万円	3,373万円	3,016万円	4,691万円	2,807万円	3,373万円	2,819万円	3,891万円
2003年 区市名	西宮市	東灘区	尼崎市	中央区	西区	宝塚市	明石市	灘区	須磨区	伊丹市
発売戸数	1,354戸	1,196戸	1,127戸	819戸	475戸	467戸	455戸	427戸	341戸	303戸
平均価格	3,238万円	3,611万円	3,202万円	3,280万円	3,157万円	3,566万円	2,649万円	3,223万円	3,031万円	3,087万円

資料: ㈱不動産経済研究所

2. 地域の需要動向

人口移動が盛んな エリアで取引盛ん

こうした物件取引の背景となっている地域の需要動向を、人口や世帯の動き、住宅事情等から見ると、中古マンション取引が活発な都市では必ずしも分譲マンション世帯の割合が高いとは限らず、西宮市や尼崎市など人口移動が著しいエリアで取引が多くなる傾向がある。また、戸建住宅ではファミリー世帯の割合が高い都市で取引が活発になっており、比較的家族人数の多い世帯が戸建住宅を求めている様子が見えてくる。

今回取り上げた中古住宅取引が活発なエリアでは、住宅着工数が減少する動きも目立ち、神戸市内や阪神間で新築マンション等の供給が減少するなかで、中古住宅市場は相対的に堅調に推移していることがわかる。

住宅需要は基本的に世帯の動きに依拠するが、人口の転出入や結果としての世帯増加の傾向がみられるエリアで取引が盛んなことも改めてわかった。兵庫県内でも、高齢者のいる世帯の割合は既に3割前後に達しており、こうしたニーズの取り込みなど潜在的に大きな需要に対応していくことが求められよう(図表7)。

図表7 地域データ一覧

地域	区市町村名	人口(人)	世帯数	平均世帯人員(人/世帯)	人口転出入率(%)	世帯増減率(%)	高齢者世帯率(%)	ファミリー世帯率(%)	住宅着工数(戸)	住宅着工数増減率(%)	持家世帯率(%)	分譲マンション世帯率(%)
神戸市	神戸市	1,483,670	639,148	2.32	10.9	1.3	30.5	42.1	12,868	-4.5	55.2	18.5
神戸市	東灘区	194,737	85,235	2.28	13.2	1.2	26.4	39.1	2,324	48.9	54.2	29.0
神戸市	灘区	119,942	57,673	2.08	13.7	1.9	29.4	31.8	1,410	-6.1	46.0	18.0
神戸市	兵庫区	106,505	55,027	1.94	11.9	1.0	36.9	29.7	664	-38.3	44.0	16.1
神戸市	長田区	100,242	48,173	2.08	10.0	1.3	38.9	36.3	1,207	35.0	53.0	10.9
神戸市	須磨区	170,562	70,969	2.40	10.0	0.8	31.0	46.9	856	-14.7	59.3	23.5
神戸市	垂水区	226,753	94,024	2.41	9.4	0.9	32.7	44.8	1,164	-41.4	57.6	17.7
神戸市	北区	225,111	85,717	2.63	7.9	1.1	30.1	53.9	1,300	0.5	67.4	12.9
神戸市	中央区	102,122	55,894	1.83	16.9	2.3	30.5	25.4	2,241	5.6	35.4	18.9
神戸市	西区	237,696	86,436	2.75	9.7	1.6	23.9	56.4	1,702	-16.3	66.5	15.7
阪神	尼崎市	462,386	202,087	2.29	8.9	0.7	30.2	41.9	4,206	-5.6	46.7	11.1
阪神	西宮市	442,045	185,042	2.39	12.0	1.8	26.5	42.8	3,635	-29.0	50.3	16.8
阪神	芦屋市	88,437	38,022	2.33	14.7	3.1	32.7	41.9	984	-23.0	59.0	28.8
阪神	伊丹市	191,422	75,712	2.53	10.4	1.1	26.1	50.6	1,604	-33.4	54.4	15.2
阪神	宝塚市	218,368	85,690	2.55	10.6	2.0	29.9	50.5	1,851	-27.9	66.3	20.7
阪神	川西市	157,856	59,594	2.65	9.4	1.9	32.1	52.8	1,293	-24.6	75.5	9.0
阪神	三田市	112,579	37,656	2.99	7.9	1.6	25.1	64.3	662	18.4	79.9	19.4
阪神	猪名川町	29,452	9,617	3.12	8.2	2.2	31.5	67.4	131	13.9	94.3	12.6
その他	姫路市	476,939	178,529	2.67	6.2	1.3	31.8	51.4	4,448	-0.8	62.5	6.2
その他	明石市	291,422	114,271	2.55	8.3	1.0	28.5	49.6	2,311	6.8	64.0	18.2
その他	加古川市	266,008	95,939	2.77	6.9	1.3	28.7	57.3	1,966	-4.9	75.9	8.6
その他	西脇市	37,851	12,919	2.93	6.4	0.6	43.5	54.5	232	-20.0	71.6	-
その他	三木市	76,090	26,395	2.88	6.3	1.3	37.1	60.2	342	-22.6	83.3	2.2
その他	高砂市	97,289	35,181	2.77	8.5	1.0	31.1	56.8	621	-11.2	74.5	2.0
その他	小野市	49,965	16,389	3.05	6.7	1.6	40.0	62.7	323	-2.4	80.3	-
その他	加西市	50,665	15,502	3.27	5.2	0.5	49.1	64.9	313	-22.5	85.0	-
その他	稲美町	32,696	10,468	3.17	6.7	1.4	35.5	66.3	191	13.0	90.9	1.0
その他	播磨町	34,181	12,326	2.82	9.0	1.6	27.8	58.5	209	-29.2	75.1	6.2
兵庫県全体		5,561,222	2,164,036	2.57	0.1	1.2	32.2	48.6	42,988	12.8	62.8	12.4
		(a)	(a)	(a)	(b)	(c)	(d)	(d)	(e)	(e)	(d)	(d)

* 上表は、一定の成約件数(概ね年間10件前後以上)がみられる都市の一覧

注) 転出入率 = (転入者数 + 転出者数) / 夜間人口、(d)ファミリー世帯率 = 3人以上世帯の世帯数合計に対する比率

資料: (a)住民基本台帳(2003年3月現在)、(b)住民基本台帳(02年度前年比)、(c)住民基本台帳(03年度末前年比)、(d)国勢調査(00年)、(e)住宅着工統計(02年度&前年比)

市況トレンド 15年度の近畿圏市場を振り返る

平成15年度の近畿圏市場は、成約件数ベースで引き続き堅調さを維持したが、価格の下落を取引量で補う市場の構造は変化していない。近畿の経済指標に改善の兆しがみられるが、中古住宅市場が取扱高ベースで回復するには、購入マインドの改善を需要につなげる努力が必要だ。

1. 中古マンション市場の動き

15年度の成約件数は、前年度比7.0%増と引き続き増加。機構設立以来、最高水準の1万戸を超えた。一方、新規登録件数は減少しており売り圧力は強くない(図表1)。

新築マンションは販売調整が続き、契約率は73.1%に回復。発売㎡単価は2.0%上昇し、住戸規模の縮小で発売価格を抑える動きも。中古成約単価は下落が続き、新築単価の半分の水準に。

府県別の成約件数シェアは神戸市や京都市で拡大がみられ、京都府では成約価格が上昇に転じた。

2. 戸建住宅市場の動き

成約件数は6.8%増と4年連続の増加となった。一方、新規登録件数は減少している(図表2)。成約価格の下落率は2.9%と14年度より縮小した。

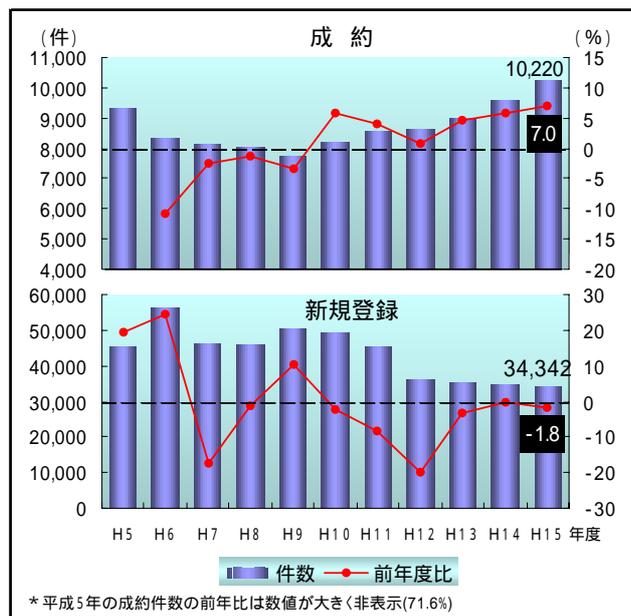
土地面積は横ばいで推移したものの建物面積は2.4%拡大し、より安くて広い住宅を求める傾向は続いている。

府県別では中古マンション同様、京都市や兵庫県下のシェアが拡大し、京都府ではやはり成約価格の上昇がみられた。

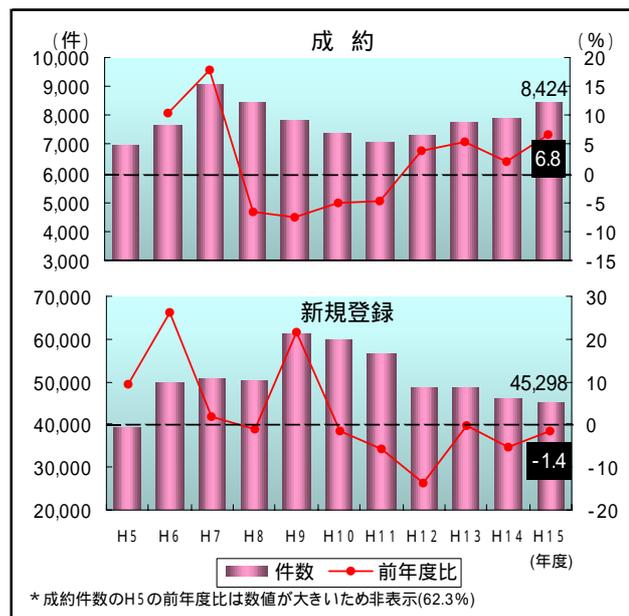
3. 四半期動向からみた市況の動き

16年1~3月期も取引は増加傾向にある。一部府県で成約価格上昇の兆しも見られるが、こうした動きが市場全体で確認されるには、家計の景況感の改善など外部環境を見定める必要がある。

図表1 中古マンションの成約・新規登録件数



図表2 戸建住宅の成約・新規登録件数



1. 中古マンション市場の動き

中古マンション成約件数は1万戸に

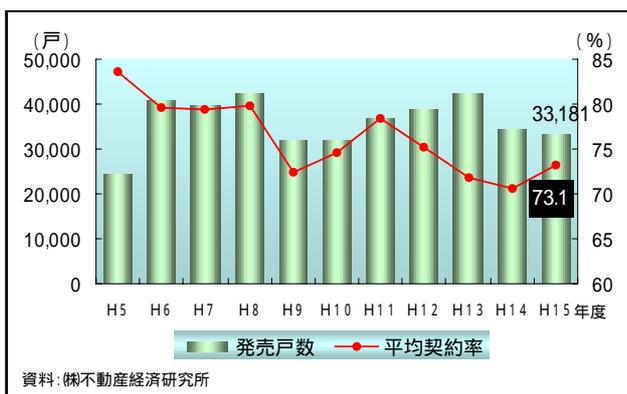
平成15年度に(社)近畿圏不動産流通機構に報告された成約件数は10,220件で前年度比7.0%の増加を示し、6年連続の増加となった。これは平成5年度以来で最も高い水準で、単年度ではついに1万戸を超えた(1ページ・図表1)。

成約件数が増加する中で、新規登録件数は前年度比1.8%減少し34,342件と史上最低の水準となった。平成10年度以降、成約件数が増加する一方で新規登録件数は減少を続けており、対照的な動きとなっている。市場への物件供給量を示す新規登録件数は成約件数の3.4倍の水準となり昨年度より一層縮小し、継続的な売り出し価格の下落が売却を手控える動きにつながっているとみられる。

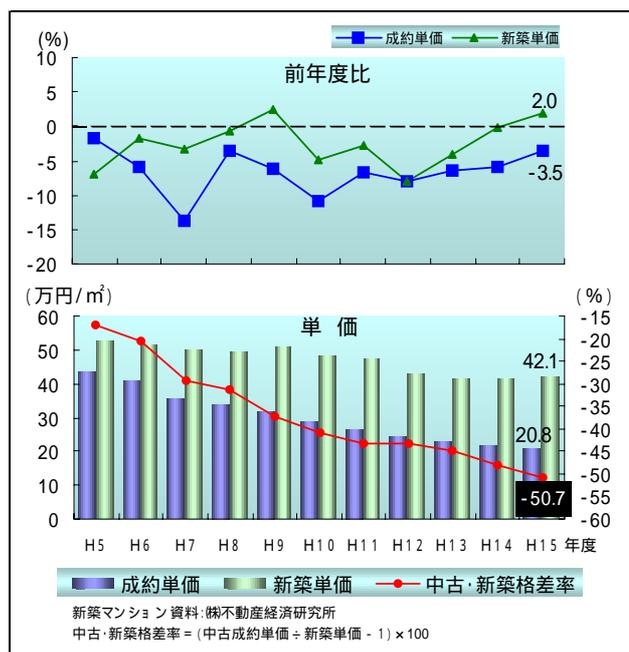
一方、新築マンションは15年度も供給が減少し、33,181戸と前年度比で3.5%減となった。ただ、これは年度前半の発売戸数の減少が影響しており、15年11月以降は毎月増加する傾向にある。好不調物件の二極化が指摘されて久しいが、期分け販売などで供給量の調整は続いており、市場全体で見た年間の平均契約率は73.1%とやや改善している(図表3)。

16年(暦年)の発売戸数は昨年並みの32,000戸との見通しもあり、依然として高水準であることには変わりはない。一部では用地取得や建設コストの上昇も指摘されており、新築の販売単価は42.1万円/m²

図表3 新築マンションの発売戸数・契約率



図表4 中古マンション・新築マンション単価の推移



下落続く中古マンション
成約価格

と前年度比 2.0%の上昇に転じた。一方、近畿圏全体の平均発売価格は 3,178 万円で、前年度比 1.1%の下落となった。在庫物件の値引き販売が行われる一方で、質の向上を伴った当初販売価格の低め誘導は難しくなっているとみられ、専有面積を縮小しながら価格を抑える動きがみられた(図表 4)。

中古成約単価は 20.8 万円 / m²で、下落率は 3.5%と縮小したものの依然として下落傾向に歯止めがかからず、新築単価との格差はマイナス 50.7%とついに半分の水準となった。

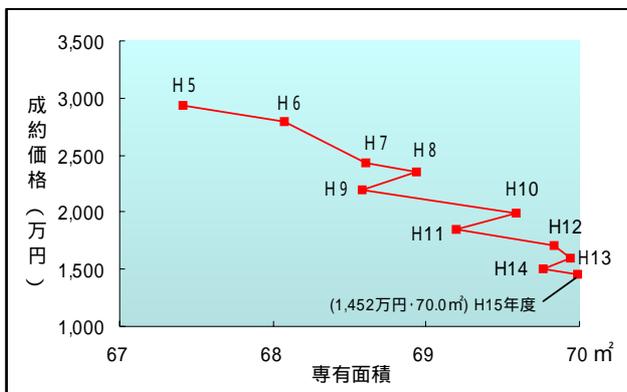
中古マンション成約価格は 1,452 万円で、毎年 100 万円以上あった前年度比での下落幅は 50 万円に縮小し、専有面積も 70.0 m²とわずかながら拡大した。しかし、首都圏の中古マンション市場では、既に 14 年度から平均成約価格が下げ止まりの傾向にあり、市場全体のマクロな価格動向としては底値を示しつつある。

一方、近畿圏は依然として 3%程度下落が進んでおり、歯止めがかかる気配はみられない。特集レポートで示したように、阪神間など四半期ベースの一部で下落が収まる兆候も見え始めたが、近畿圏全体としては未だ底を打つ兆しはみられない。ただ、件数の伸びに従い、近畿圏市場全体の取扱高は 5 年度以降初めて前年度比 3.5%の増加に転じた(図表 5)。

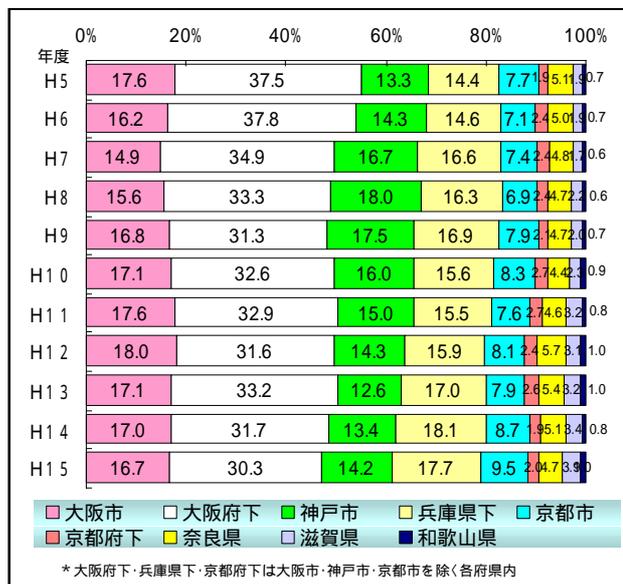
取引の増加目立つ
神戸市・京都市

府県地域別の成約件数は、市場全体の増加傾向とともにわずかに実数が減少した奈良県を除き、全府県地域で増加する堅調な伸びをみせ

図表 5 中古マンション成約価格・専有面積



図表 6 中古マンションの府県地域別成約件数



た。特に神戸市や京都市では、前年度比2ケタ以上の伸びをみせ、地域別の構成比でもそれぞれ0.8ポイントシェアを拡大した。一方、大阪府下や大阪市は実数では増加しているものの、全体に占める割合は低下し、双方合わせても47.1%と前年度より1.6ポイント低下し、中古マンション市場の他県での拡大が認められる(図表6)。

また、地域別の成約価格をみると、近畿圏平均以上の下落率を示したのは大阪府と和歌山県で、他県では縮小しつつある。特に、京都府では前年度比2.8%の上昇に転じ、平成5年度以降初めて上昇の動きをみせた。このように、一部で変化の兆しはみられるものの市場全体の動きに波及するには至っていない。

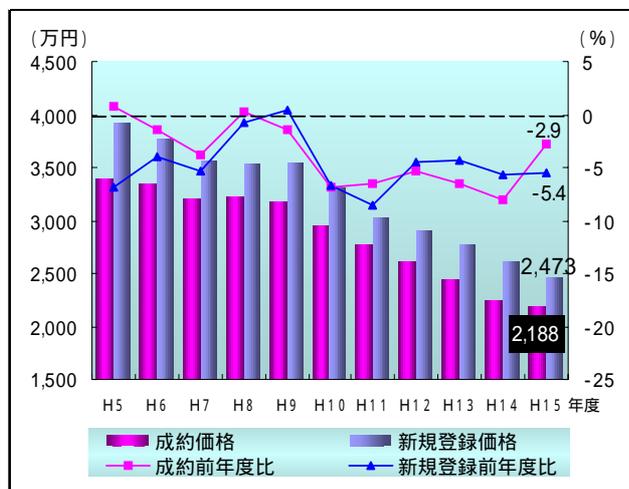
2. 戸建住宅市場の動き

戸建住宅の取引増も拡大

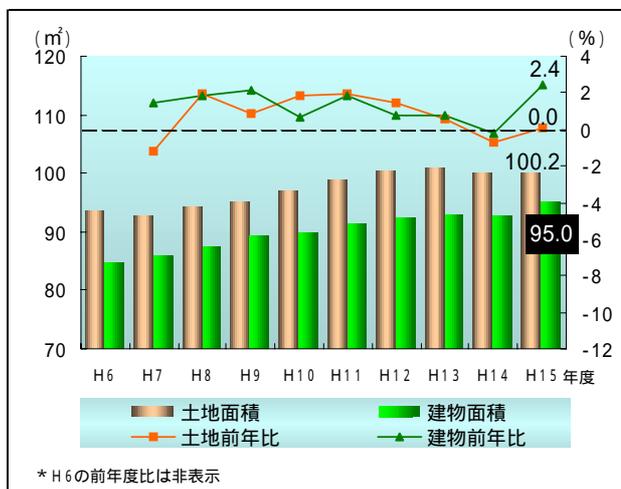
戸建住宅も取引量では、順調に拡大する動きをみせた。15年度の成約件数は8,424件で前年度比6.8%の増加となり、14年度より再び拡大した。8,400件台は7年度・8年度に次ぐ3番目に高い水準である。一方、新規登録件数は中古マンション同様に減少が続き、前年度比1.4%減となった。新規登録件数に対する成約件数は5.4倍で、14年度から引き続き縮小した(1ページ・図表2)。

戸建住宅の成約価格は2,188万円で、14年度に比べて2.9%低下し下落率はやや縮小した。金額ベースでも65万円の低下にとどまり、1年で200万円近く下落した14年度とは異なる動きを示した。しかし、新規登録価格は5.4%の下落と低下傾向に変化はなく、売り主側

図表7 戸建住宅の成約・新規登録価格



図表8 戸建住宅の土地・建物面積



兵庫県下・京都市
などでシェア拡大

が強気に転じる気配は見られず、成約価格との乖離は縮小。買主側にとっては購入しやすい環境が続いている（図表7）

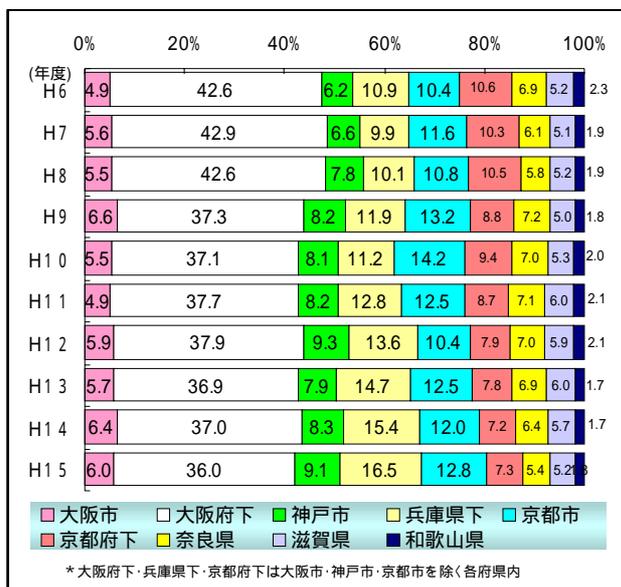
取扱高ベースでは中古マンション同様、前年度比 3%台で拡大し、取引量の拡大が価格の低下を補った格好となった。

成約戸建住宅の土地面積は、15年度が 100.2 m²と前年度と変わらずほぼ横ばい。建物面積は 95.0 m²で 2.4%拡大した。14年度は双方ともやや縮小したのに対し 15年度は再び拡大に転じ、住戸規模の増加が成約価格の下落幅縮小に影響を与えたものとみられる（図表8）

府県地域別の成約件数では、中古マンションと同じく神戸市や京都市のほか、阪神間を含む兵庫県下のシェア拡大が目立った。大阪府下は実数では増加したものの、他の地域の増加が大きいいためその比率を低下させており 15年度は 36.0%、大阪市をあわせても 42.0%となった（図表9）

地域別の成約価格でも府県間の違いが大きくなっており、大阪府では下落が続く一方、やはり京都府は 15年度に初めて上昇に転じた。

図表9 戸建住宅の府県地域別成約件数比率



3. 四半期動向から見た市況の動き

1~3月期も堅調に推移

直近の 16 年 1~3 月期中古マンション市場は、成約件数が前年度比 9.7%増となり、このところ成約件数の増減率と連動していた新規登録件数は減少率が拡大した。成約価格は 2.3%の下落で 10~12 月期と大きな変化はない（図表 10）

下げ止まるか
16年度の成約価格

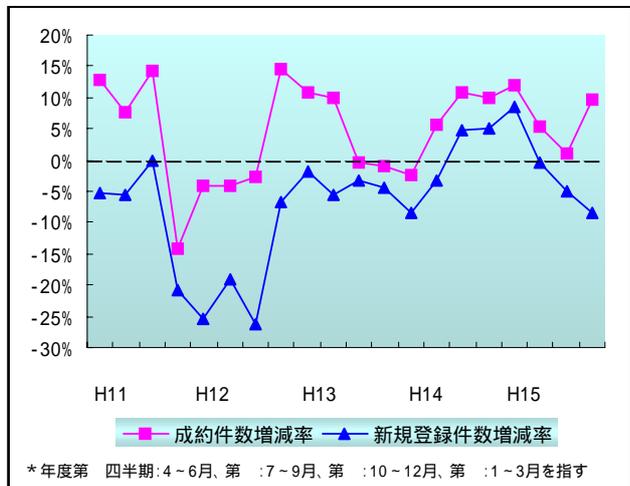
一方、戸建住宅の成約件数は8.6%増と堅調で、建物面積も拡大傾向にあり、成約価格の下落率は0.6%とほぼ横ばいの状態となった。これは先述のように、京都府などで取引価格下げ止まりの兆しが見え始めたことが影響しているとみられる。

しかし、近畿圏市場全体で下げ止まりの動きを見出すには、外部環境の改善が定着するなど、今しばらく時間がかかりそうだ。近畿財務局の景気予測調査(2月)では、15年度後半から大企業製造業を中心に景況判断は急速に改善し、中小非製造業も上昇と下降見通しが拮抗するまで回復した。全産業の15年度の売上高はほぼ横ばいだったが、16年度は2.6%の増収見通し。15年度当初7%だった近畿の完全失業率も16年1月には5.5%(原数値)と、以前に比べると改善し、雇用の過剰感も少しずつ解消されつつある。こうした企業業績の回復を背景に16年度は消費マインドの改善が期待できるが、所得など家計への波及は遅れており、2月の不動産購買態度指数は129と14年度と大きな変わらず、現状ではこれまで以上の買い時感は醸成されていない(図表11)。

各指標は明るい方向を指し始めたものの、その水準は依然として低く、外需主導で進む景気回復に対し内需の代表セクターである不動産市場がどこまで回復できるのか、この半年・1年間が正念場と言えそうだ。

新築に比べると堅調に見える中古住宅市場だが、首都圏と違い近畿圏の中古住宅価格は下落が続いており、価格面で見ると需要の弱含みは否定できない。16年度が近畿圏市場の転換点となるかどうか、成約価格がカギを握っている。

図表10 中古マンションの成約・新規登録件数増減率



図表11 不動産購買態度指数(近畿)

