

ズームイン ハウスメーカーの中古流通戦略

ハウスメーカーの販売戦略が多角化している。従来の展示場営業から脱して多彩なメンテナンスプログラムや、定期的なリフォーム、さらには中古物件の仲介まで幅広く事業機会を捉えようとする動きが広がってきた。今回は、中古物件の仲介を中心としたハウスメーカーの戦略を探る。

1. 自社物件の中古流通促進策

プレハブ住宅は近年着工数が減少しており、販売戦略見直しの一環としてメンテナンス体制の充実やリフォームの受託、さらには仲介業務の取り込みなど多角的な取組みが広がってきた(図表1)。旭化成や積水ハイムなどでは、60年にわたる長期の定期点検や補修プログラムを提供し、それと連動した関係会社による定期修繕・リフォームを実施している。

定期的な維持修繕状況を反映した独自の査定システムも一部で始まっており、建物価格と土地価格を分けて、メンテナンス・リフォーム履歴を詳細に掲載した物件情報の提供も行われている。

こうしたハウスメーカーの中古物件の購入者はメンテナンス等に対する意識が高く、売却者も子供が独立する50~60代まで住み続けるケースが多く、従前住宅に対する満足度が高い。

2. リフォーム事業の強化

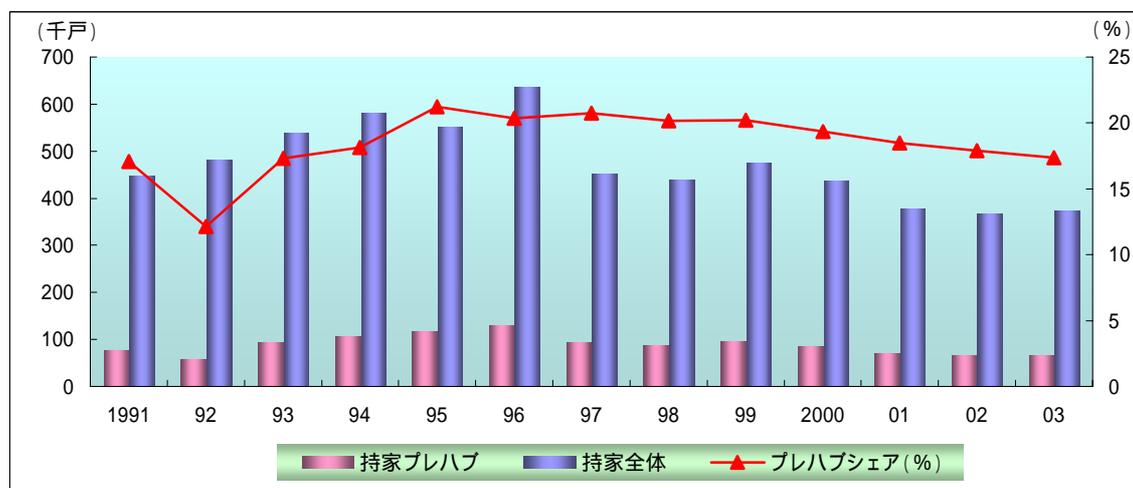
ハウスメーカーの中古物件の購入者は同じメーカー系でリフォームする傾向が強く、グループ内での囲い込みが進んでいる。

3. 仲介事業とソフト戦略

仲介時の囲い込み戦略としては、独自の査定システムのほか買取保証や住み替えローンの提供、手数料割引などの優遇措置を展開する例もみられる。

ソフト戦略としては、購入者向けのセミナーのほか、既購入者のオーナー向けコミュニケーションサイトの運営などが普及しており、販売後の顧客との関係維持や仲介時のビジネス機会を確保するツールとして仲介の現場でも応用できるものといえる。

図表1 持家プレハブ住宅のシェアの推移(全国)



1. 自社物件の中古流通促進策

事業展開広がる
ハウスメーカー

メンテナンスから中古仲
介までの一環システム

プレハブ住宅の誕生から半世紀近く、既に 200 万戸以上のプレハブ住宅(持家)がストックとして蓄積されているとみられる。しかし、近年は受注の減少で持家着工数に占めるシェアは 2 割弱と、次第に低下する傾向にある(P 1・図表 1)。

このため、従来の TV などのマス広告と展示場営業に加えて、販売チャンネルの多様化や地域密着の強化など販売戦略の見直しが進んでいる。そうしたなか、購入者に対するメンテナンスの充実とリフォームの受託に向けた展開、さらには過去の販売物件における仲介時の囲い込み戦略が広がってきた。

周辺事業の多角化で積極的に展開しているのは旭化成ホームズや積水ハイムなどで、既存の購入者が自宅を中古物件として市場に出す際も、自社グループでの取り扱いができるよう様々な商品サービスを提供している(図表 2)。

旭化成は、主要部材の耐久年数(基礎・主要鉄骨 60 年以上等)や設計の自由度、メンテナンス体制等の基準に適合したロングライフ(長

図表 2 メンテナンスサポートと査定システムを連携した長寿命住宅の例

	ストックヘーベルハウス (旭化成)	NEXTハイム (積水ハイム)
対象住宅の構造等	鉄骨系プレハブ住宅 ロングライフ基準を提示(次ページ)	鉄骨系プレハブ住宅 邸別性能表示システム
サポートシステム	60 年点検システム ・ 5 年ごとの点検(30 年目まで無料) ・ 15 年周期の補修プログラム ・ 30 年目に給水管・屋根防水等を交換 ・ 基礎躯体構造は 50~70 年間メンテナンスフリー 邸別ハウスカルテ ・ 建築経過、図面、仕様書、部材、メンテナンス履歴をデータベース化 ・ アフターサービスに活用	60 年間長期診断システム ・ 2 年目までの 3 回の定期点検 ・ 5 年ごとの定期診断 20 年間長期保証システム ・ 10 年間の瑕疵保証終了後 20 年目までの延長 ・ 10 年目、15 年目の診断時に不具合がある場合補修(有償)が必要
リフォーム会社	旭化成リフォーム ・ 上記プログラムに基づいた補修の実施	セキスイファミエス ・ 上記システムに基づいた補修の実施
仲介会社と査定方法	旭化成不動産 ストックヘーベルハウス ・ 99 年より対象住宅の仲介開始(300 棟超) ・ 独自の建物評価式を適応 ・ 物件情報に建物価格を明示 リムーブ(持家の賃貸化商品)	積水ハイム不動産 優良メンテナンス住宅認定制度 ・ 20 年までの保証期間中、上記定期診断によるメンテナンス実施が条件 ・ 最長 30 年の流通耐用年数で査定 リフォーム・付帯設備・クロスも査定対象

長期メンテナンスを
活かした査定評価

寿命)住宅を提唱しているが、60年点検システムなど長期のメンテナンスプログラムとそれに基づく定期リフォームをオーナーに促している。過去に販売した中古物件についても、ストックヘーベルハウスと称してメンテナンス状態を査定評価に織り込むなど、自社商品の資産価値の維持・向上に取り組んでいる。積水ハイムもNEXTハイムの名称で、自社の中古物件を系列不動産会社で扱い、優良なメンテナンス住宅には最長30年までの流通耐用年数で査定する制度を設けている。

中古での値崩れ防止を新築販売にうまく結び付けようとする動きと言え、その前提となるのが定期点検と計画的補修を組み合わせた長期サポートシステムである。こうしたサポート体制は、プレハブや2×4など、標準化され構造上の強度を確保しやすいメーカー系で採用が進んでいる。上記2社以外にも、60年の定期点検・診断(一定期間まで無償)や、必要に応じた有償補修による20年保証などを採用するメーカーは多くなっており、今や新しい業界標準になりつつある。

ストックヘーベルハウスを例に中古取扱い時の査定方法をみると、基本的には建物部分の再調達価格に現存価値を乗じ、間取りや維持管理状態などを加味した補正率を乗じる考え方を採っている。具体的には、再調達価格は建物躯体(スケルトン)と内装設備(インフィル)に分けて現存価値を算出しており、リフォーム工事に関する評価額を加算している点が特徴となっている。基本的に60年間メンテナンスフリーといった構造躯体を持ち、建物の劣化をあまり考慮しなくてよいことがこうした査定を可能にしている。適正な維持管理や補修が行わ

図表3 スtockヘーベルハウスにおける査定方法(建物部分)

査定価格 = $\{ [A \times B 1 + (A \times B 2 \times F 1 + F 2)] \times C \times D \times E - G \} \times H$	
A:再調達価格	査定建物の現時点での再建築価格(取得費×倍数率)
B:現価率	流通耐用年数でみた現存価値 *流通耐用年数:市場における住宅として価値が存在する年数 *B1:スケルトン(構造・躯体)の現価率、B2:インフィル(内装・設備)の現価率
C:間取り補正率	間取りの優劣、通風、採光、動線等内部空間の評価
D:ロングライフ可変率	将来に向けた間取りの可変性とその改装費用の大小の評価
E:外構補正率	建物だけでない外構を含めた外部空間の評価
F:DIY補正(率)	購入者の視点での内外装、設備の維持・管理状態を評価 *F1:現状有姿の維持・管理状態の評価、F2:リフォーム工事費をもとに算出・加算
G:リフレッシュ調整率	屋根・ベランダ防水、外壁塗装の状態から、各耐用年数に対する償却分を評価
H:建物市場性比率	時代及び地域特性の市場動向を評価

上記計算式による建物査定と土地の査定を合算し、物件金額を算出

図表4 スtockヘーベルハウスの物件情報項目

基本情報					建物情報		
建物価格	土地価格	総額	所在地	交通	建物タイプ	定期点検(実施年)	定期点検特記事項
現状	引渡日	取引態様	地目	土地権利	メンテナンス・リフォーム状況(修繕箇所・実施年)		
売主からのメッセージ					建物評価(家事動線や間取り、採光・通風、喫煙状況等)		
交通・買物の利便性・周辺環境・保育教育施設等の状況 など							
土地情報							
接道状況	都市計画	用途地域	建ぺい・容積率				
設備	排水	生活環境(買物・学校・病院・公園等)					
資料: 旭化成ホームズ(株) ホームページより作成							

建物・土地価格を
物件情報に表記

一般中古購入者と
メンテナンス意識に違い

れていれば、その価値を積極的に評価しようとする姿勢がみられ、これまで理念として提唱されてきた手法が一部で現実のものになりつつある(図表3)。

このように建物部分の査定を個別に行うため、物件情報の掲載項目でも、建物価格と土地価格は区分して表記されている。建物情報に関しても、「定期点検の実施年」や「点検内容に関する特記事項」「メンテナンスやリフォームの対象箇所や実施年」など、主に維持修繕に関する項目が厚くなっている(図表4)。

98年からスタートしたストックヘーベルハウスは、延べ450棟以上の成約件数があるが、その約半数(49%)は築10~20年で築10年以下も37%と、対象物件の築年数は新旧さまざまである。建物面

図表5 中古戸建住宅の売り手と買い手の特性

	前住居	購入・売却の主なきっかけ	現住居/年代	将来の予定
一般中古住宅購入者	賃貸住宅(77㎡)	子供の誕生、成長	中古戸建持家購入(100㎡) 主に30代	メンテナンスやリフォーム、建替は考えてない等、多様
一般中古住宅売却者	新築 or 中古住宅(98㎡)	前住居の不具合 子供の誕生、成長	新築戸建持家購入(125㎡) 主に40代	-
SHH購入者	賃貸 or 持家(84㎡)	子供の誕生、成長、前住居の不具合	SHH購入(中古)(127㎡) 主に30~40代	メンテナンスやリフォームで住み続けたい
SHH売却者	新築HH(127㎡)	ライフスタイルの変化 転職・転勤・退職	新築マンション購入(102㎡) 主に50~60代	-

* SHH:ストックヘーベルハウス、HH:ヘーベルハウス

資料:「中古戸建住宅購入者・売却者から見た住宅ストックの現状(2003年)を一部加筆」旭化成ホームズ(株) ロングライフ住宅研究所

積は30～40坪以下が52%で、成約価格は3,000～4,000万円以下が33%を占める。売却理由は家族構成の変化が多く、家族の減少(子供の独立など)で住宅が広すぎることを理由とするケースが多い。

一般の中古戸建住宅の購入・売却者と比較すると、ストックヘールハウスの購入者はメンテナンスやリフォームに対する意識が強く、売却者は主に50～60代で比較的長く居住した後に、従前より小さな新築マンション等に置き替えるケースが多い。売却した前住宅への満足度は高く、対象住宅がいわば使い捨てでなく良質なストックとして認識されている様子が見えてくる(図表5)

2. リフォーム事業の強化

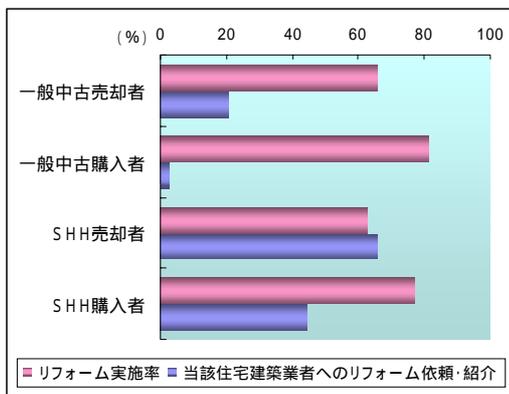
強化進む リフォーム事業

ハウスメーカーの中古購入者のリフォーム実施率は一般中古の購入者と大差ないが、依頼するリフォーム業者は同じハウスメーカー系が多く、メンテナンスを通じたグループ内での囲い込みが進んでいる(図表6)。プレハブ住宅は独自の設計・構造を持つため、部材の交換や増改築において自社グループの対応をPRしやすいことが挙げられる。

ハウスメーカー系のリフォーム会社は、ミサワホームが1982年に専門会社を設立したのをはじめ、現在では三井ホームなど大手ハウスメーカーのほとんどでみられ、最近では積水ハウスが施工体制や収益構造が異なるリフォーム部門を分離して事業強化を図り、母体の住宅だけでなく一般の木造住宅にも対象を広げつつある(図表7)。

このように、長期サポートによるメンテナンスの提供を通じて、定期修繕やリフォームの顧客を確保しており、従来のアフターメンテナ

図表6 リフォームの実施状況



* SHH: ストックヘールハウス 資料: 旭化成ホームズ(株) ロングライフ住宅研究所

図表7 関係リフォーム会社の事業展開

ミサワホーム(株)	1982年	ミサワホームイング(株)設立
住友林業(株)	1988年	住友林業ホームテック(株)設立
三井ホーム(株)	2002年	三井ホームのリフォーム部門と、三井デザインテック・リモデリング事業部を統合し、三井ホームリモデリング(株)設立。
積水ハウス(株)	2002年 2005年	全国にリフォーム営業所を設置 リフォーム専門の積水ハウスリフォーム(株)を設立

ンスの枠を超えた動きがみられる。リフォーム事業による顧客との関係強化で、住み替え時の仲介の取り組みも容易となっている。

3. 仲介事業とソフト戦略

仲介業務での多様な 優遇措置

仲介時の囲い込み戦略としては、先にあげたような独自の査定システムの採用や、対象物件の買取り、住宅ローンの提供などが挙げられる。積水ハウスやダイワハウスのようにグループ内の不動産仲介会社を通した取り扱いが一般的だが、旭化成（不動産）では仲介時に6ヶ月以内で売却できなかった場合、3ヶ月時点で査定価格の5%以上の引き下げを条件に、買取保証制度を設けている。この買取保証の利用を前提に、保証料不要で低金利（2005/10 現在 2.7%）の住み替えローン（つなぎ融資）も用意している。この場合、住み替え対象は新築マンションなども可能となっている。

積水ハウスでは、オーナーによる自社建築物件の売却についてセカンドオーナーズネットと称する仲介システムを提供しており、グループの積和不動産と媒介契約を結んだ場合、無償の定期点検と必要な有償補修を条件に対象物件の10年保証を設けている。その際、仲介手数料を30%引き下げる優遇措置も用意している（図表8）。

オーナー向けサイトで 囲い込み

新築から補修メンテナンス、リフォーム、仲介に至る一連の展開では、ソフト面のサポートも見逃せない。ハウスメーカーのほとんどは展示場営業のほかに、建築現場見学会や工場見学会を開催しているが、旭化成では築10~20年程度経過した既存オーナーの自宅を訪問する

図表8 自社販売住宅の中古仲介に関する優遇措置（主なハウスメーカー）

	積水ハウス系	ダイワハウス系	ミサワホーム系	旭化成ホームズ系	積水ハイム系
独自査定(メンテナンスの反映等)					
買取保証					
住み替えローン(低金利等)					
手数料OFF					
関連リフォーム会社(無料点検・長期保証との連動等)					

* :対応。 :必要に応じ対応。(HP等で明示されているもの) 仲介は系列不動産会社の取扱。 資料:各社ホームページ等から作成

図表9 既存入居者・新規購入者向けのソフト戦略（主なハウスメーカー）

		積水ハウス系	ダイワハウス系	ミサワホーム系	旭化成ホームズ系	積水ハイム系
オーナー向け	コミュニケーションサイト					
	相談センター					
購入者向け	現場見学会(完成含む)					
	工場見学会					
	既存入居宅見学会					
	セミナー・相談会					

* は対応、 は限定対応。コミュニケーションサイトは各社ホームページ上の会員制サイト

資料:各社ホームページ等から作成

入居宅見学会を実施している。通常の現場見学会や工場見学会では構造上の強度などを前面に打ち出すことが多いが、入居宅見学会では、実際の住み心地や部材の不具合、維持管理やリフォームの経験談などを聞き出す機会を設けている。こうした取り組みはオーナーの承諾の問題もあり一部にとどまっているが、自社物件やオーナーとの関係性に自信を持つ先駆的なケースといえよう。

セミナーや相談会では「地震と防災」「防犯」「用地選択」「資金計画・税金相談」「インテリアコーディネート」など、購入者が気になるテーマで関心を引き付けており、その内容はますます多様化している。

一方、オーナー向けに対しては、ハウスメーカー各社によるコミュニケーションサイトの開設が相次いでいる。こうしたサイトでは「メンテナンス・リフォームの実例紹介」や「資産活用に関するインフォメーション」「イベント・セミナーの案内」のほか、「オーナー同士の掲示板やチャリティー情報等の提供」や「インテリア・ガーデニングに関する情報」「生活関連商品の販売」など、メニューは多岐に渡っている（図表9）。

長期のメンテナンスプログラムや点検サポート、独自査定など大手ハウスメーカーの取り組みは、プレハブや2×4住宅ならではの構造上の裏づけが背景にある。しかし、オーナー向けのコミュニケーションサイトといったソフト戦略は、販売後の顧客との良好な関係維持と、将来的な仲介の機会を取り込むツールとして採用可能なものだ。こうしたサービスは、自社物件に対する信頼確保と他社との差別化において、新築販売・中古仲介を問わず応用できるものといえよう。

特集レポート

近畿圏の賃貸市場

近畿圏の賃貸市場は一進一退を続け、ここ1年ようやく賃料が下げ止まる傾向がみられるようになってきた。値ごろ感を打ち出した持家への需要シフトは続くが、一部で賃貸化を意識した持家の取得行動も現われている。住戸規模や交通条件を考慮し持家賃貸化の可能性を試算した。

1. 賃貸市場の概況

京阪神の成約賃料単価は、昨年度まで大阪市の下落などが目立ったが、05年度上期に入って横ばいの傾向がみられ、神戸市や京都市との賃料格差は縮小している（図表1）。

近畿圏の貸家の新設着工数は03年度まで減少していたが、04年度は京都府や兵庫県での着工が活発化したことで4.3%の増加に転じ、成約賃料の下げ止まりと同時に市況は改善しつつある。

2. 属性別の賃料単価の特性

京阪神の部屋数別賃料単価をみると、最も高い1部屋タイプで2,300円/㎡前後、2部屋タイプは1,700円/㎡台、3部屋タイプは1,500～1,700円/㎡で、いずれも05年度上期は上昇に転じている。

築年帯別の賃料単価では、築5年未満は2,500円/㎡前後で、築10年未満は2,200円/㎡、築10年以上になると2,000円/㎡を下回るが、築30年以上を除きほぼ下げ止まりの傾向がみられる。

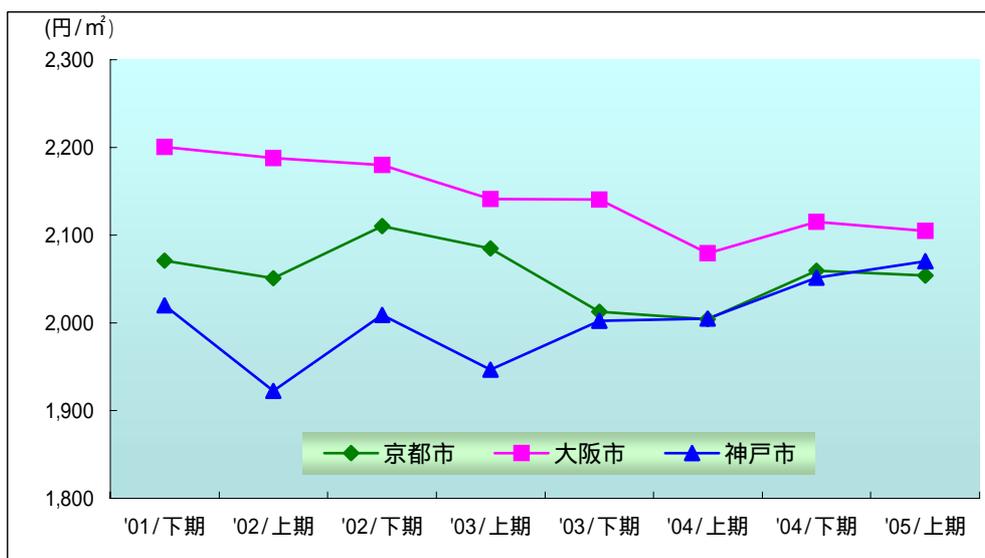
駅徒歩条件では、徒歩5分未満が2,200円/㎡台、徒歩10分未満が2,100円/㎡前後、徒歩15分未満は1,800円/㎡前後となるが、10分未満では賃料の下落に歯止めがかかっている。

3. 持家の賃貸化に関する試算

築10年の分譲マンションを賃貸に出した際、ローン返済額に見合う賃料確保が可能な専有面積は概ね50㎡以下で、それ以上のファミリータイプは賃料単価が安く家賃確保が難しくなる。

駅徒歩別の試算では、徒歩10分圏内の物件でローン負担を上回る賃料が取れる状況にある。持家の購入時にも、賃貸化の条件も加味した立地条件等の検討が重要になるとみられる。

図表1 京阪神の成約賃料単価の推移



1. 賃貸市場の概況

賃料下げ止まる 京阪神

近畿圏の賃貸市場の中心となっている京阪神の動向をみると、成約賃料単価は、大阪市が約 2,100 円/㎡と高い水準にあるが、過去 3 年では賃料の下落が最も目立った。一方、京都市はほぼ横ばい、神戸市はやや上昇基調にあり、大阪市との賃料格差は縮小している。ただ、05 年度上期の大阪市の賃料単価は前年比 1.2% 上昇し、直近 1 年では横ばいの傾向がみられるようになっている (P 1・図表 1)。

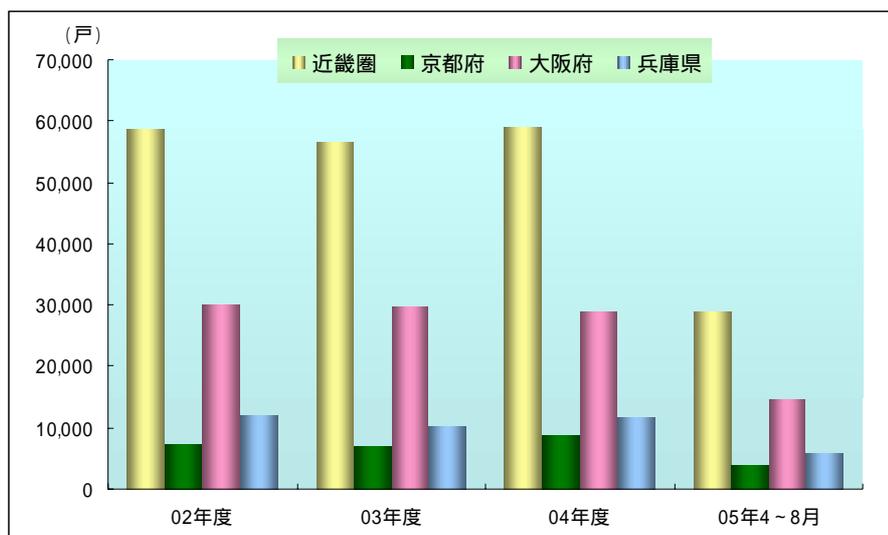
京阪神各都市の区別の賃料単価をみると、やはり大阪市内各区の下落が目につくが、特に 04 年度上期は上昇区が 2 区にとどまり、弱含んでいたことがわかる。しかし、05 年度上期の上昇区は 17 区まで増加しており、下落に歯止めがかかったことが明らかとなっている。

神戸市は過去 3 年に渡り約半数の区が上昇し、京都市も次第に上昇する区が増加しており、京阪神の各市とも市況の改善が進んでいることがうかがえる (図表 2)。

図表 2 京阪神の区別賃料単価の動向

大阪市	'02/上~ '03/上	'03/上~ '04/上	'04/上~ '05/上	'05/上の賃料単価 (円/㎡)	京都市	'02/上~ '03/上	'03/上~ '04/上	'04/上~ '05/上	'05/上の賃料単価 (円/㎡)
北区	0.9	3.3	5.1	2,498	北区	12.6	-8.8	1.1	1,853
中央区	-6.0	-1.2	0.4	2,431	上京区	11.0	-5.6	5.5	2,133
都島区	-2.1	-0.3	-6.5	2,003	左京区	0.6	-1.9	7.4	2,174
福島区	3.8	-3.1	5.9	2,403	中京区	-0.5	1.5	3.5	2,394
此花区	-7.7	-4.4	-6.6	1,689	東山区	-14.4	12.6	-0.6	2,281
西区	1.7	-2.8	-1.3	2,223	下京区	-1.0	-3.7	2.0	2,288
港区	2.3	-4.2	4.1	1,999	南区	-5.9	7.7	-7.9	1,588
大正区	-4.2	-3.6	2.3	1,920	右京区	3.0	-0.3	-4.4	1,703
天王寺区	-6.9	-3.5	2.5	2,104	伏見区	-3.6	1.0	-1.1	1,675
浪速区	-6.8	-9.7	6.4	2,224	山科区	-7.7	-2.4	11.1	1,696
西淀川区	-7.1	-5.5	8.6	1,997	西京区	-8.1	0.9	0.6	1,710
東淀川区	0.2	-1.6	-5.8	1,852	上昇区の数	4	5	7	市平均 2,054
東成区	-9.8	-4.5	4.6	1,931	神戸市	'02/上~ '03/上	'03/上~ '04/上	'04/上~ '05/上	'05/上の賃料単価 (円/㎡)
生野区	-5.8	-1.6	-2.3	1,770	東灘区	1.7	2.6	-0.7	1,989
旭区	2.6	-4.2	0.4	1,886	灘区	-1.0	0.4	-1.4	1,978
城東区	2.1	-4.6	7.2	1,897	兵庫区	0.6	3.7	1.6	2,097
阿倍野区	-1.2	3.5	-3.8	1,923	長田区	-11.2	0.8	8.0	1,824
住吉区	-0.9	-7.9	2.4	1,662	須磨区	-9.7	-0.8	-0.6	1,532
東住吉区	0.3	-7.5	2.5	1,708	垂水区	8.3	-1.2	28.6	1,791
西成区	8.6	-18.1	0.8	1,644	北区	13.5	-3.3	0.1	1,153
淀川区	0.5	-4.7	-0.2	2,043	中央区	6.9	0.2	2.5	2,376
鶴見区	8.7	-14.9	7.1	1,731	西区	14.1	-6.2	-5.3	1,325
住之江区	10.9	-8.3	8.1	1,777	上昇区の数	6	5	5	市平均 2,071
平野区	-4.5	-9.6	9.4	1,559					
上昇区の数	12	2	17	市平均 2,105					

図表3 近年の近畿圏の貸家着工数の推移



資料: 住宅着工統計

新築市場も改善

新築の貸家市場についても着工状況からみると、近畿圏の新設着工数は04年度に58,972戸で、このうち大阪府は28,943戸で49.1%と半数近くを占めた。前年比では03年度は各府県とも減少したが、04年度は2.6%減少した大阪府以外は、京都府(27.6%増)、兵庫県(13.4%増)とも増加に転じた。

03年度まで着工数が減少していた近畿圏の新築市場だが、04年度は京都府や兵庫県での着工が活発化したことで4.3%増加し、成約賃料の下げ止まりと期を一にして市況は改善しつつあることがわかる(図表3)。

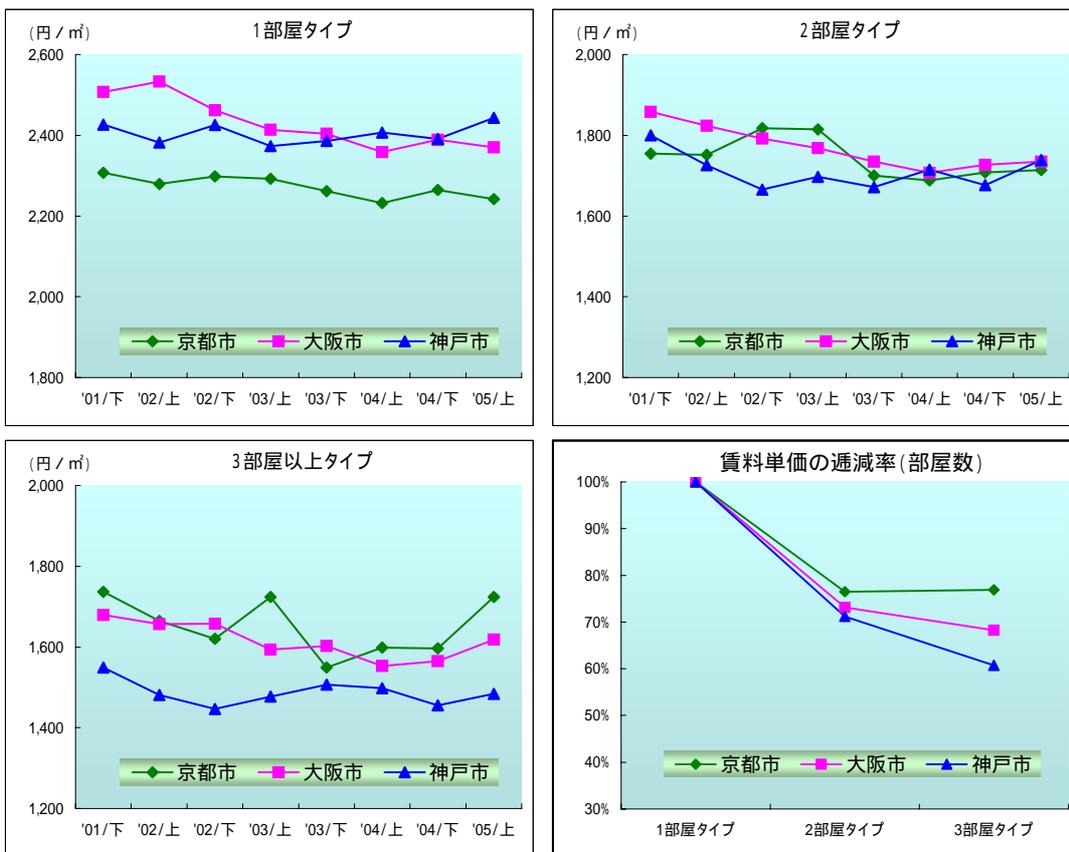
2. 属性別の賃料単価の特性

2 部屋タイプの賃料水準は1部屋の7割

こうした賃貸市場の動きを属性別に詳しくみると、間取り部屋数別の賃料単価では、最も高い1部屋タイプが大阪市では2,370円/㎡、京都市が2,242円/㎡、神戸市は2,443円/㎡と、大阪市は近年の下落に伴い神戸市と同様の水準となっている。前年比で見ると05年度上期は各市とも上昇に転じており、近畿圏全体と同じく下げ止まりの傾向を示している。

2部屋タイプでは大阪市が1,734円/㎡、京都市が1,714円/㎡、神戸市が1,739円/㎡とほぼ同水準で並んだ。賃料の推移としてはやはり大阪市の下落が目立ち、過去3年間で3都市の賃料水準は横並びとなったことがわかる。

図表4 間取り部屋数別の成約賃料単価



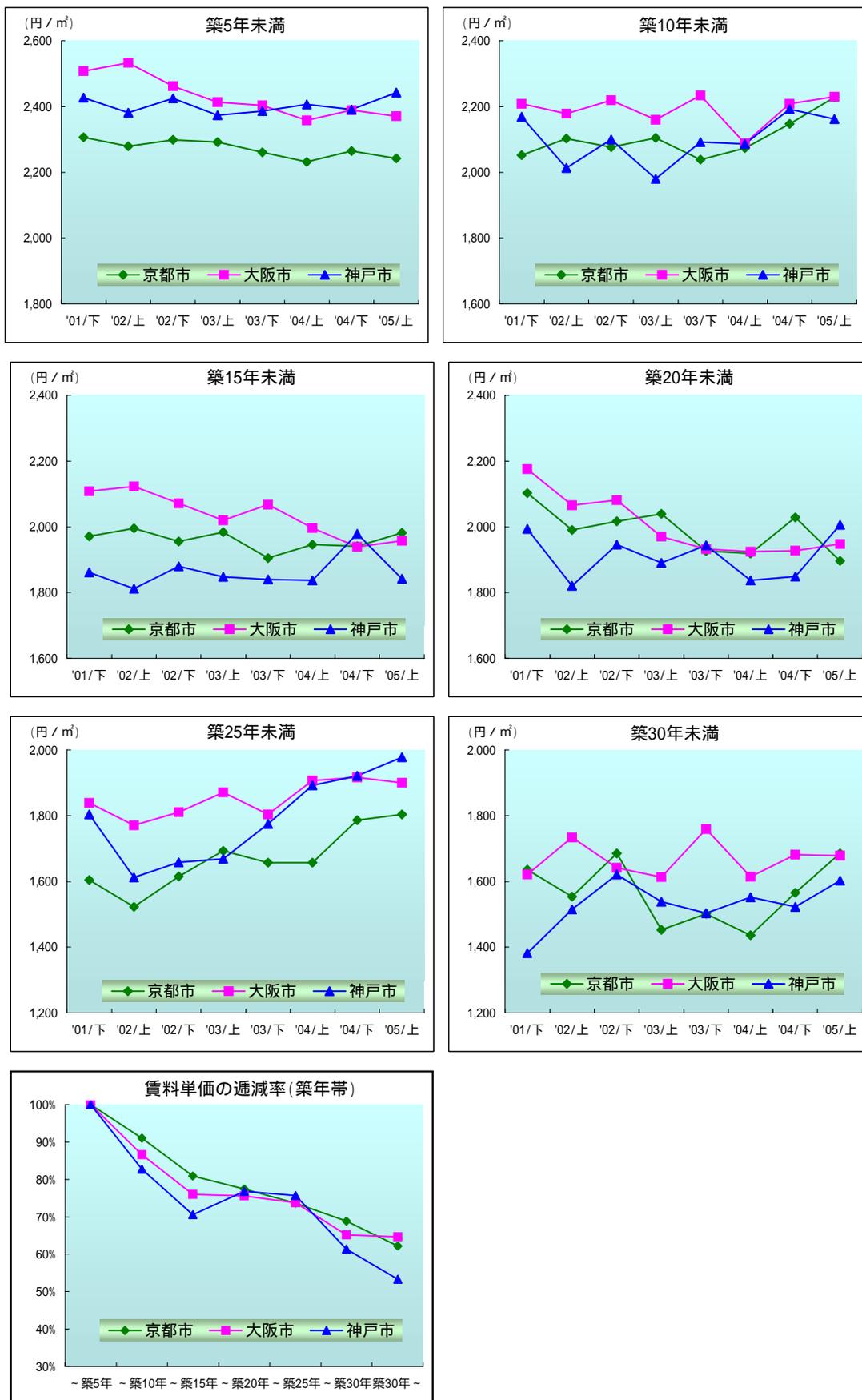
ファミリー向けの3部屋タイプでは、大阪市が1,619円/㎡、京都市が1,724円/㎡、神戸市が1,484円/㎡と神戸市の水準が低いが、賃料の推移では各市とも05年度上期に上昇した。2部屋タイプと3部屋タイプの賃料単価は概ね同程度で、1部屋タイプに対する逓減率をみると、2部屋タイプは7割前後の水準に低下している。

築20年で築5年未満の7割の水準

築年帯別の賃料水準を比較すると、築5年未満では大阪市が2,276円/㎡、京都市が2,449円/㎡、神戸市は2,612円/㎡とやはり大阪市の下落が目立つが05年度上期は各市で上昇している。築6~10年未満は05年度上期で3市とも2,200円/㎡前後とほぼ同水準となり、他の築年帯に比べて最も高い伸びとなっている。築11~15年未満は3市で1,900円/㎡前後、築16~20年未満も1,900円/㎡前後と同水準で、築21~25年未満は各市で上昇し1,900円/㎡前後となっている。築25年以上は概ね1,600円/㎡前後の水準にある。

築5年未満に対する各築年帯の逓減率では、築20年前後で7割程度に下がり3市の比率は同水準となっているが、神戸市の逓減率は他都市に比べてやや大きくなる傾向にある。

図表5 築年帯別の成約賃料単価

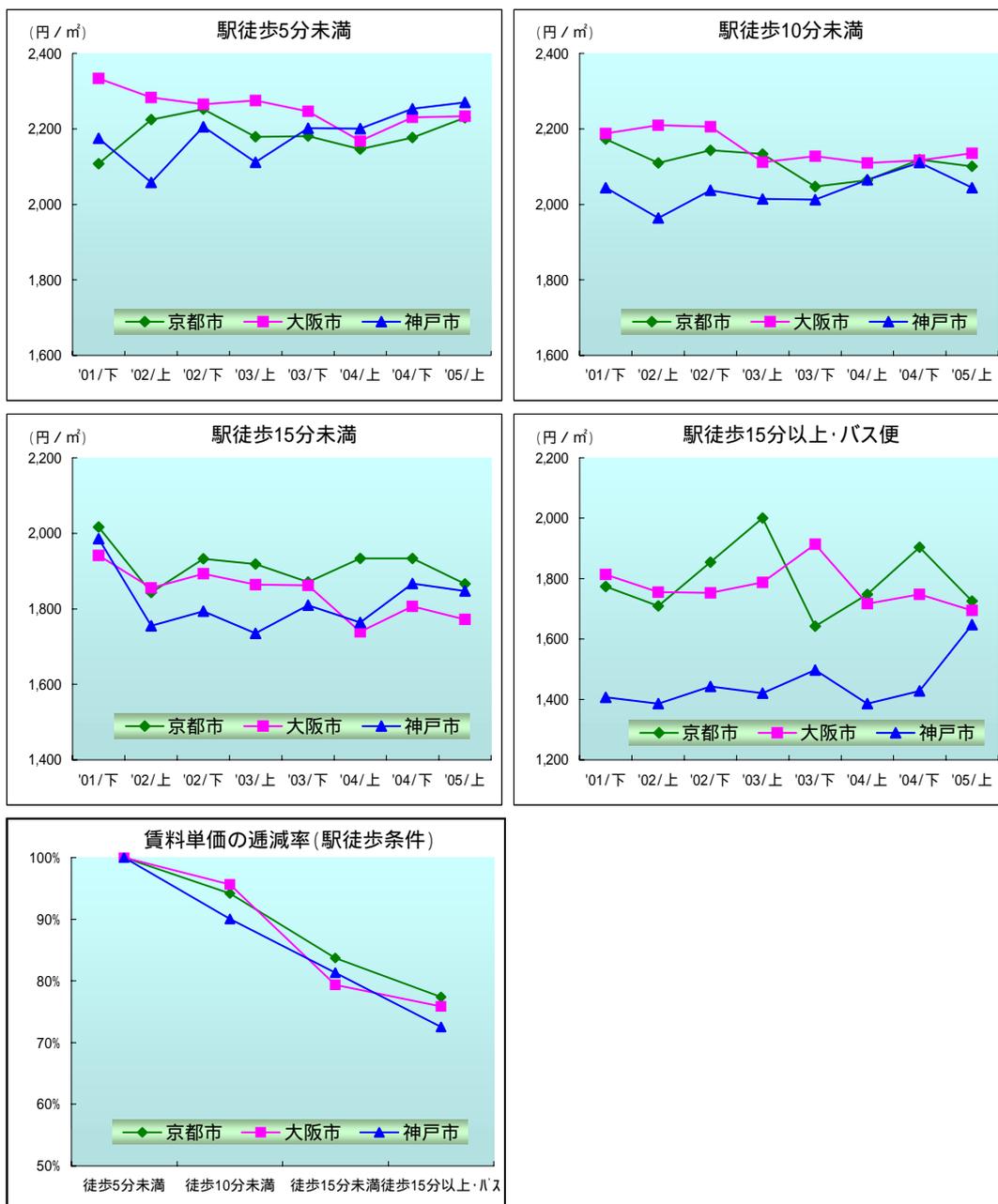


徒歩 10 分までの賃料
格差は小さい

駅徒歩圏別の賃料単価では、徒歩 5 分未満で各市とも 2,200 円/㎡前後の水準にあり、大阪市では 04 年まで下落が見られたものの、05 年度上期は 3 市とも上昇に転じている。徒歩 10 分未満は 2,100 円/㎡前後と 5 分未満より若干低下するが、過去 1 年の間に 3 市は同水準に収斂している。徒歩 15 分未満になると 1,800 円/㎡前後と 5 分未満に比べて約 8 割の水準に低下し、トレンドとしては概ね横ばいである。徒歩 15 分以上・バス便では地域差が大きく、市域の広い神戸市は賃料水準の低いエリアも多く含まれる。

以上、属性別の賃料水準の変化を整理すると、1 部屋タイプ及び、築 5 年未満の築浅物件、利便性の高い駅徒歩 5 分未満の物件で賃料の下げ止まり傾向が顕著になっている様子がうかがえる。

図表 6 駅徒歩条件別の成約賃料単価



3. 持家の賃貸化に関する試算

賃貸化に向いている
50㎡未満

近年、当初から賃貸化を想定して持家を購入するといった考え方が売買市場でも広まりつつある。転勤や転職、高齢者世帯の年金代わりなど、実際に貸し出すケースは限られるが、物件価値を押し量る一つの方法として検討に値する。ここでは、先にみた属性別の賃料単価から求めた年間賃料と、ローンを組んで分譲マンションを保有する世帯のローン負担額との対比から、こういった属性の物件が賃貸化に見合うかを試算した。

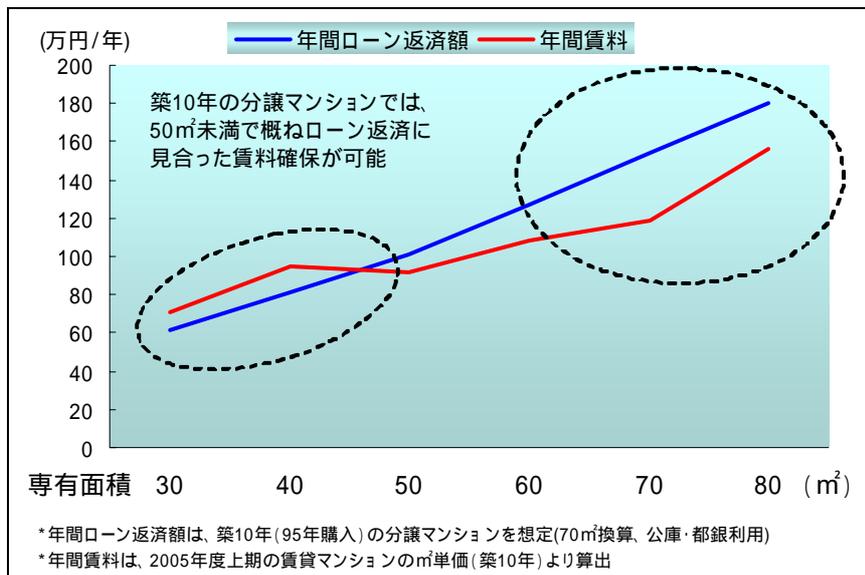
過去の試算（ズームイン No.11）では 95 年時点で購入した分譲マンションで年間のローン負担額と年間賃料がつりあうことが分かっている。このため、95 年購入（築 10 年）の分譲マンションで、住戸規模（専有面積）別と駅から徒歩圏別に賃料と均衡するポイントを探ってみた。

専有面積別では、築 10 年の分譲マンションを賃貸に出した時、ローン返済額に見合う賃料が確保される専有面積は概ね 50㎡未満で、それ以上のファミリータイプでは賃料単価が安くなり、賃貸に出してもローン返済を上回る賃料を確保しにくい状況にある（図表 7）。

また、駅からの徒歩圏で見ると、賃料水準の高い徒歩 10 分圏内の物件で、賃貸に出して元が取れる状況にあるとみられる（図表 8）。

もちろんこれらは一定の条件下での試算であり、実際に自宅を貸し出す場合は、減価償却や公租公課など賃貸経営上の要素を加味する必

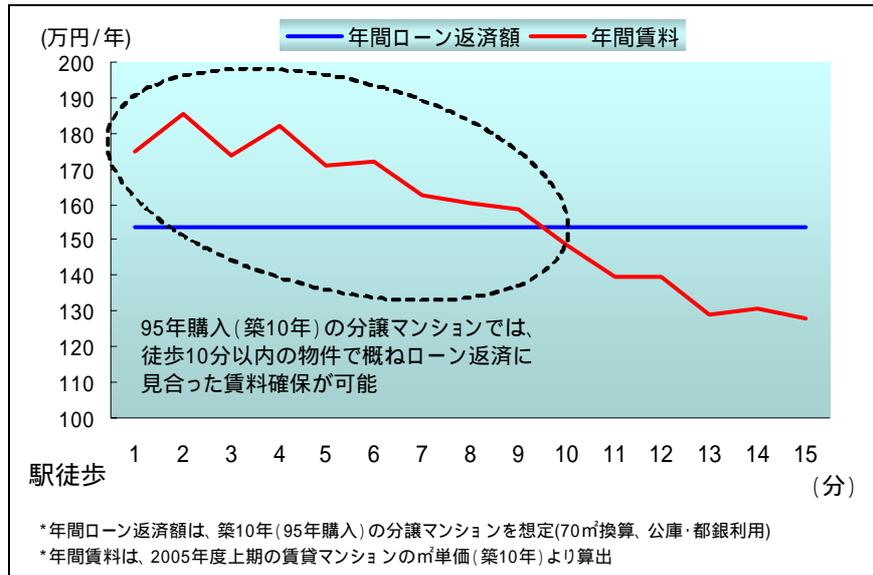
図表 7 ローン返済額を上回る賃料が取れる専有面積（近畿圏平均）



要があるが、一般のアパート・マンション経営と異なり居住用物件の賃貸化では短期間が想定され、現時点での比較でも大まかな傾向はつかむことができる。

賃貸経営では入念な市場調査が不可欠だが、持家の購入時にも万一の賃貸化などを想定して、住戸規模や立地条件を十分に検討する必要性が高まっているといえよう。

図表 8 ローン返済額を上回る賃料が取れる駅徒歩条件（近畿圏平均）



シミュレーション条件

年間ローン返済額	<ul style="list-style-type: none"> ・物件購入価格 95年度の近畿圏新築マンション平均㎡単価 × 70㎡(専有面積) ・購入時の借入金 物件購入価格の80%(自己資金率20%) ・借入条件 95年度時点で公庫・都銀融資の順で借入額を設定 図表5: 都銀は固定金利選択型10年(3.75%) ・購入時の金利 95年度の公庫基本融資・特別加算の別 都銀は固定金利選択型10年 ・借入期間: 公庫35年、都銀25年
年間賃料	<ul style="list-style-type: none"> ・平均賃料 05年度上期の近畿圏平均賃料㎡単価 × 70㎡(専有面積) ・年間賃料 属性カテゴリ別に集計した平均賃料 × 12ヶ月

市況トレンド 17年度第 四半期の近畿圏市場

17年度第 四半期(7~9月期)の中古マンション取引は、成約件数・価格とも増加に転じ、一つの節目を迎えた。戸建も弱含みながら成約状況は横ばい、新規登録は件数・価格がやはり増加するなど、近畿圏の中古市場でも本格的な回復のサインが明確になってきた。

1. 中古マンション市場の動き

7~9月期の中古マンション成約件数は2,577件で、前年比4.9%増と2期連続で増加した。新規登録件数も7~9月期は6.6%増と拡大傾向が強まっている(図表1)

横ばい傾向にあった成約価格は4.1%の上昇に転じ、本格的に下げ止まりの兆候が現われた。新規登録も4~6月期に引き続き上昇し、成約・新規登録価格がそろって上昇する動きがみられた。

今回は、大阪市や京都市を除くほとんどのエリアで取引が増加したほか、成約価格も京阪神の3都市全てで上昇し、近畿圏全体では初めて件数と価格の伸びの双方がみられる結果となった。

2. 中古戸建住宅市場の動き

中古戸建住宅の成約件数は2,041件で前年比横ばいとなる一方、新規登録件数は急速に増加している(図表2)。成約価格は0.7%の上昇で過去1年間、ほぼ横ばいの状況が続いている。

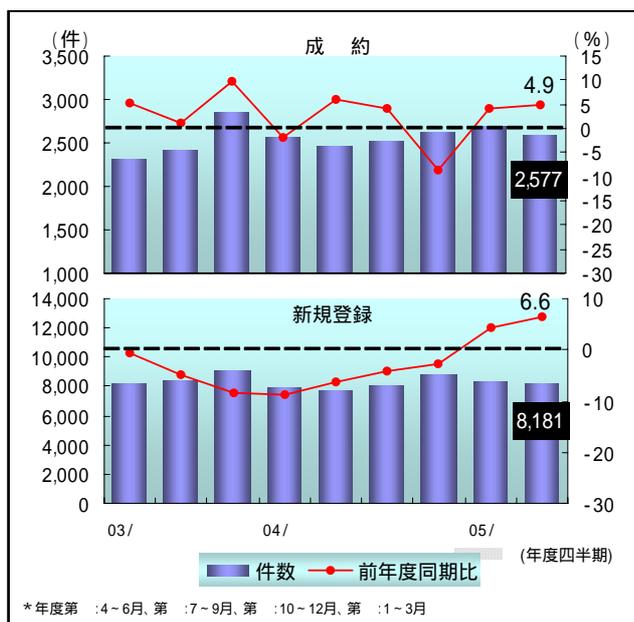
戸建市場では、中古マンションと違い近畿圏全体での取引増には至っておらず、大阪府や神戸市など主たるエリアでの取引の減少や価格の下落がみられ、弱含みの傾向を脱していない。

3. 関連不動産市場の動き

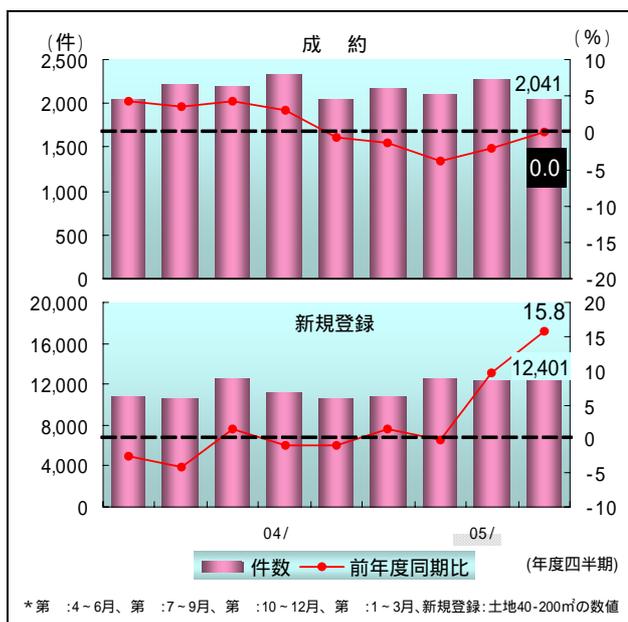
新築マンション発売戸数は2ケタの大幅増に転じ、販売価格も横ばいとなった。契約率は安定しており在庫件数は低水準で、即日完売物件も増加するなど、販売の回復が目立っている。

大阪市内のオフィス空室率は、今年に入ってから空室率の改善が続き、梅田や心斎橋・難波地区では6%台で推移。募集賃料もやや弱含みながら下げ止まりの動きが定着してきた。

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

成約・新規登録とも
件数・価格が増加

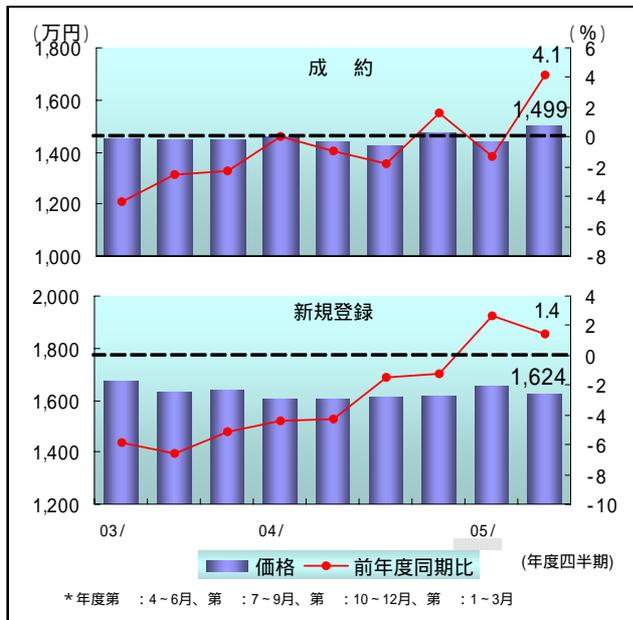
神戸市など主要エリ
アはいずれも取引増

7～9月期の成約件数は、2,577件で4～6月期と同水準の増加(4.9%増)がみられ、ほぼ3年に渡る増加が続いている。新規登録件数の増加率も6.6%に拡大し、前年比のトレンドをみると明らかに増加の足取りがしっかりしてきた。

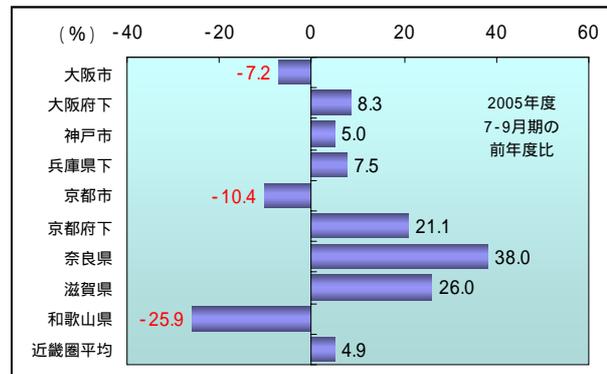
加えて、7～9月期中古マンション市場では、成約価格が4.1%の上昇を示した。これまで近畿圏市場では平均価格が上昇すると取引量は落ち込む傾向にあり、需要の弱さが目立ったが、今回は機構データとして初めて成約件数・価格とも増加となった。昨年度まで横ばい傾向にあった成約価格は、ここにきてようやく上昇に転じる動きとなった。新規登録件数・価格も今年度から急速に増加基調を強め、今回は取引の増加と物件供給の拡大が同時に出現し、市場拡大につながる好循環が生まれつつある(図表3)。

こうした動きは近畿圏全体に広がりつつあり、4～6月期から今回増加に転じた神戸市や、大阪府下、兵庫県下など中古マンション市場の6割以上を占める主要エリアで取引の拡大と、成約価格の上昇が合わせてみられ、相対的に価格の高い物件にも需要が向かいつつあることがわかる(図表4・5)。

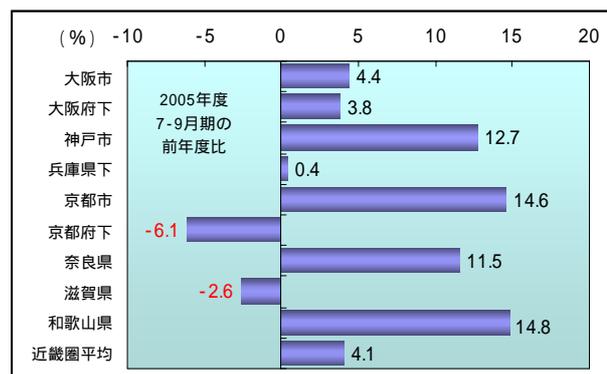
図表3 中古マンションの成約・新規登録価格



図表4 中古マンション件数の府県地域別増減率



図表5 中古マンション価格の府県地域別変動率



2. 中古戸建住宅市場の動き

取引の減少に歯止め
価格も横ばいに

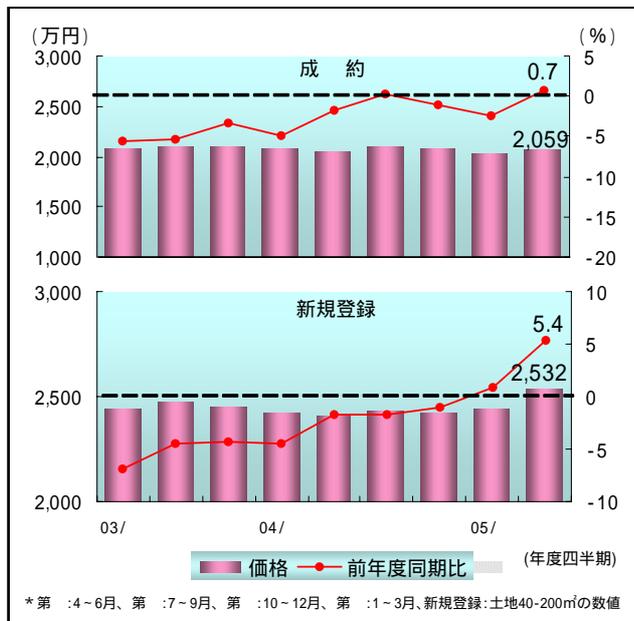
一部エリアにとど
まる取引拡大

一方、戸建住宅の7~9月期の成約件数は前年比で横ばいとなり、5 四半期ぶりに減少に歯止めがかかった。また、成約価格も 0.7%上昇し、価格の下落を伴った取引の増加は今回みられなかった。また、新規登録物件も中古マンションと同様に件数・価格とも増加する傾向にあり、一部に新築物件の影響を含むものの、物件供給の拡大により市況が改善する兆しが見えてきた(図表6)。

ただ、中古マンションと比べると、成約件数の増加は近畿圏全体の動きとなっていない。合わせて近畿圏での取引の半数近くを占める大阪市、大阪府下、神戸市では成約件数の減少が続いており、成約価格も下落している。戸建市場では軟調な状況が続いている(図表7・8)。

近畿の8月の完全失業率は4.9%で、有効求人倍率も大阪府と滋賀県で1.0倍を超えるなどと雇用環境は改善している。10月の日銀の地域経済報告は近畿の足元の景気を緩やかな拡大と判断し、個人消費の持ち直しや住宅投資の緩やかな増加も指摘され、企業業績の回復が家計にも及んでいる。中古マンション市場では既にそうした景況感を織り込みつつあり、今後は戸建市場の本格的な回復に期待が集まる。

図表6 中古戸建住宅の成約・新規登録価格



3. 関連不動産市場の動き

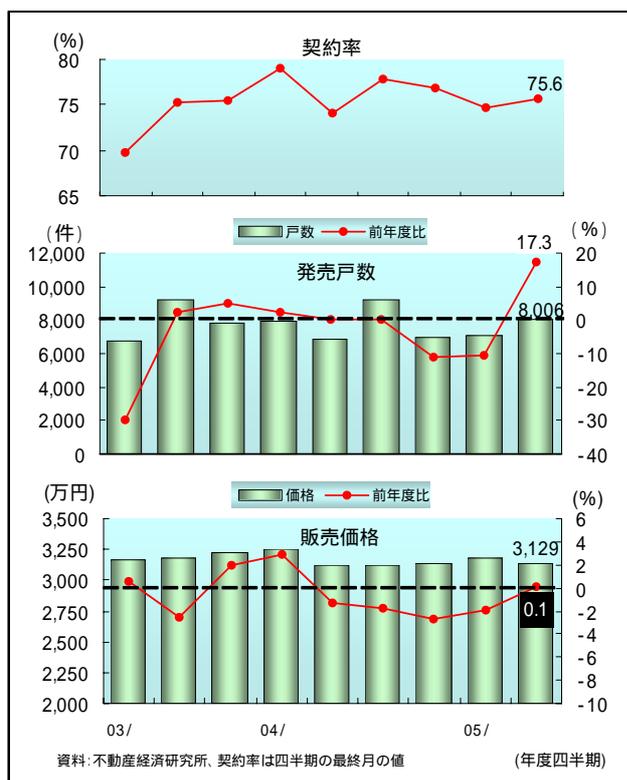
好転した 新築マンション市況

近畿圏の7~9月期の新築マンション発売戸数は8,006戸で、大きく減少した前の2期から一転、前年比17.3%の大幅増となった。販売価格は3,129万円で0.1%上昇の横ばいに。9月の契約率も75.6%と安定的に推移しており、在庫数は3,524戸で3月以降3千戸台の低水準が続いている。依然として近畿圏のマンション供給は大阪市内に集中(9月のシェア46.5%)し、契約率も8割前後と堅調な動きが続く。大幅な供給増にもかかわらず9月の即日完売は947戸と全体の34.9%にのぼり、大阪市内や豊中市、神戸市など17物件がみられた。4~6月期までの減速傾向から、販売は急速に好転し中古市場と同様に市況に明るさが増している。ただ、一部で狭小住戸が増えるなど、価格を抑えて販売を維持する動きは続いている(図表9)。

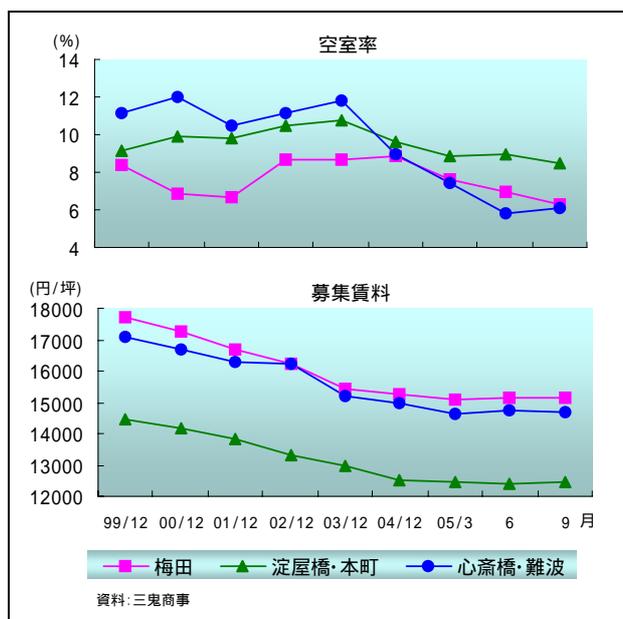
オフィス需給も改善

大阪市内の主要ビジネス6地区の9月の平均空室率は7.95%と6年ぶりに8%を下回った。梅田や心斎橋・難波地区では6月から6%前後で推移し、淀屋橋・本町地区でも既存ビルの空室解消が進んでいる。7~9月期に竣工した大型の新築ビルはほぼ満室稼働しており、拡張移転や新規出店の増加で需給面の改善も進み、各地区も募集賃料は6月以降ほぼ下げ止まりの状況となってきた(図表10)。

図表9 新築マンションの供給状況



図表10 オフィス空室率と募集賃料



地域不動産事情

京都府・滋賀県

今回は京都府と滋賀県の不動産流通市場を紹介する。京都府の中古住宅取引は京都市の都心以外でマンション・戸建とも取引が伸びる一方、都心では価格の上昇が目立つ。滋賀県の取引は比較的堅調で中古マンション価格も落ち着いているが、戸建でやや弱含みの傾向が強い。

1. 取引物件の動向

直近1年(2004/10～05/9)の取引上位都市は、大津市が最多で前年比も伸びているが、中古マンションでは山科区や草津市、戸建では伏見区や山科区、西京区なども増加している(図表1)。

1万世帯当たりの成約件数で見ると、中古マンションでは中京区や下京区の取引水準が高く、戸建では山科区や城陽市、宇治市などで、活発な取引が行われている。

4地域別では、京都市6区や京都府他で中古マンション取引が増加し、京都市中心5区はやや減少しているが価格が上昇している。戸建は京都市6区で件数・価格とも増加傾向にあるが、中心5区も05年7～9月期は増加基調に転じている。

沿線駅別には、中古マンションで前年に引き続き滋賀県内の東海道線・膳所～守山の各駅、戸建住宅では滋賀県内の石山・草津や阪急京都線の桂・長岡天神などで取引が活発である。

取扱高は、戸建の取引量の増加から京都市6区が大幅に伸びたほか、京都府他や滋賀県でも市場規模は拡大したが、京都市中心5区はマンション取引の減少で伸びは小幅にとどまった。

2. 地域別の市場動向

中京区や下京区の都心区や草津市などは、ここ数年高水準の新築マンション供給が続いているが、中古マンション取引でも2000年以降の築浅物件が全体の4分の1以上を占めるようになっている。

図表1 成約件数都市別TOP10(2004年10月～05年9月)

中古マンション

順位	地域	都市	成約件数	件数増減率 (前年比)	成約価格 (万円)	価格変動率 (前年比)	㎡単価 (万円/㎡)	単価変動率 (前年比)	専有面積 (㎡)	1万世帯当り 成約件数
1	滋賀県	大津市	200	6.4	1,385	0.1	19.0	1.5	73.0	17.9
2	京都市6区	伏見区	163	0.0	1,261	2.1	20.0	9.4	62.9	13.7
3	京都市中心5区	中京区	134	-6.9	2,268	23.8	38.4	28.9	59.0	27.7
4	京都市6区	右京区	134	14.5	1,305	3.4	21.6	5.3	60.6	16.2
5	京都市中心5区	下京区	104	-2.8	1,609	4.9	30.5	15.1	52.8	28.2
6	京都府他	宇治市	94	13.3	1,385	1.4	19.8	1.7	70.0	13.9
7	滋賀県	草津市	81	30.6	1,641	7.6	21.8	10.0	75.4	16.9
8	京都市6区	山科区	81	44.6	1,154	-6.5	19.4	3.3	59.6	14.6
9	京都市6区	南区	80	3.9	1,018	-3.4	17.1	-0.8	59.6	19.0
10	京都市中心5区	上京区	61	-38.4	1,595	7.0	28.1	6.0	56.7	14.9

戸建住宅

順位	地域	都市	成約件数	増減率 (前年比)	成約価格 (万円)	価格変動率 (前年比)	土地面積 (㎡)	建物面積 (㎡)	1万世帯当り 成約件数
1	滋賀県	大津市	317	2.9	1,943	-3.3	153.6	106.4	28.4
2	京都市6区	伏見区	239	18.9	2,118	5.8	89.1	89.4	20.1
3	京都市6区	右京区	193	-13.1	2,278	-4.2	95.2	88.2	23.4
4	京都府他	宇治市	186	-10.6	2,243	4.4	115.6	97.1	27.5
5	京都市6区	山科区	166	9.2	1,948	9.0	83.9	87.4	29.8
6	京都市6区	西京区	145	5.8	2,910	7.0	119.2	96.4	24.7
7	京都市中心5区	左京区	133	2.3	3,440	-9.1	143.0	103.3	16.9
8	京都市中心5区	北区	121	-12.3	3,153	4.0	98.8	97.5	21.6
9	京都府他	城陽市	97	-16.4	1,961	3.2	99.4	86.3	33.4
10	京都市6区	南区	89	8.5	2,156	-7.9	70.8	85.0	21.1

1. 取引物件の動向

中古マンション価格 強含む取引上位都市

京都・滋賀の取引特性を考慮し、京都市内中心5区とその他6区、京都府下、滋賀県の4エリアに分けてその特徴を捉えることにする。

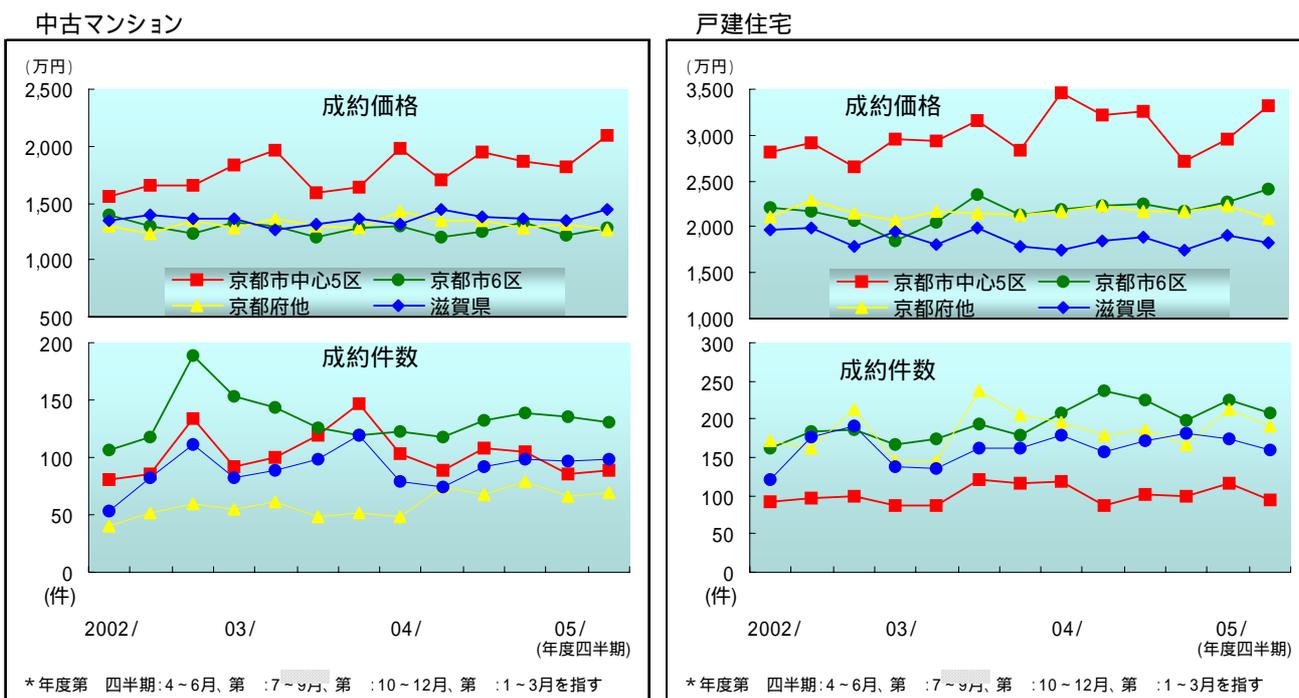
2004年10月～05年9月の直近1年間で取引が多かった上位10都市をみると、中古マンション・戸建住宅とも人口規模の大きい大津市が最多となった。ただ、1万世帯当たりの成約件数では、中古マンションは中京区や下京区などの京都市都心区、戸建住宅では山科区のほか城陽市や宇治市などの京都府下、大津市などで取引が活発であった (P1・図表1)。

取引量が多い都市のプロフィールをみると、中古マンションでは京都の都心区で成約件数が減少したが、ほとんどの上位都市は取引が増加した。成約価格や単価も多くの都市で上昇もしくは横ばいとなっており、京都市南区などを除くと全般に過去1年の市況は堅調に推移した。一方、戸建住宅は上位10都市中4都市で取引が減少し、成約価格も4都市で下落するなど中古マンションとはやや異なる動きを示した。

京都市都心の中古マ ンション価格上昇

ここで4地域別にまとめた成約件数の動きをみると、中古マンションでは直近1年間で京都市6区と京都府他の取引が増加したものの、京都市中心5区は04年7～9月期以降4四半期連続で減少し、05年

図表2 エリア別の成約件数・成約価格



7～9月期によやく横ばいとなった。滋賀県は05年4～6月期以降2ケタ増で堅調に推移している。一方、成約価格は中心5区が直近4四半期で3期上昇し、02年10～12月期から1年上昇した際に続き、2ケタの上昇がみられた。中心5区の05年7～9月期の成約価格は2,087万円と前年比で391万円上昇し、1,500～1,600万円台で推移した02年度と比べると500万円以上上昇している。

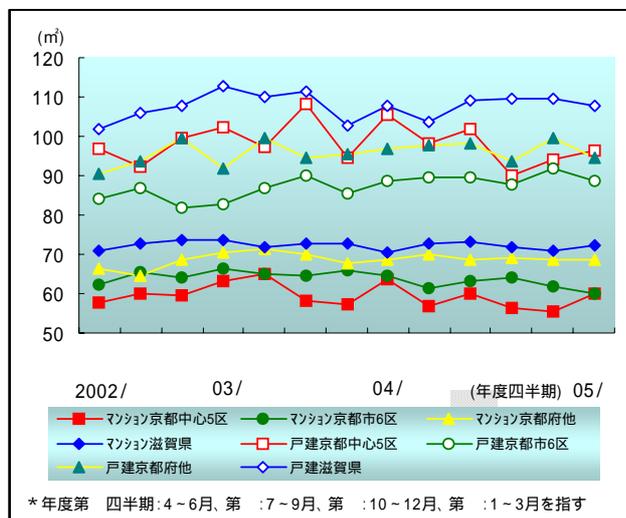
また、戸建住宅取引も比較的堅調で、京都市6区では05年4～6月期以降5期連続で増加し、滋賀県も04年4～6月期から1年間増加し、中心5区や京都府他でも7～9月期は増加した。成約価格は滋賀県がやや弱含みだが、京都市中心5区では03年7～9月期以降6期連続で上昇し、京都市6区も03年10～12月期以来ほぼ上昇を続けるなど、需要の高まりがみられる。

7～9月期の成約価格は、中心5区が3,324万円で前年比111万円上昇、京都市6区は2,408万円で同175万円上昇した。京都市の都心部では新築マンション用地や事業用物件に対する需要が根強く、03年頃から投資用のワンルームマンションやファンドによる収益物件の購入も続き、需給面でタイトになっている。05年に入り都心の地価や新築価格は強含みの傾向にあり、今後は郊外への需要の波及も考えられ、中古市場もこうした動きを反映しつつあるといえる(図表2)。

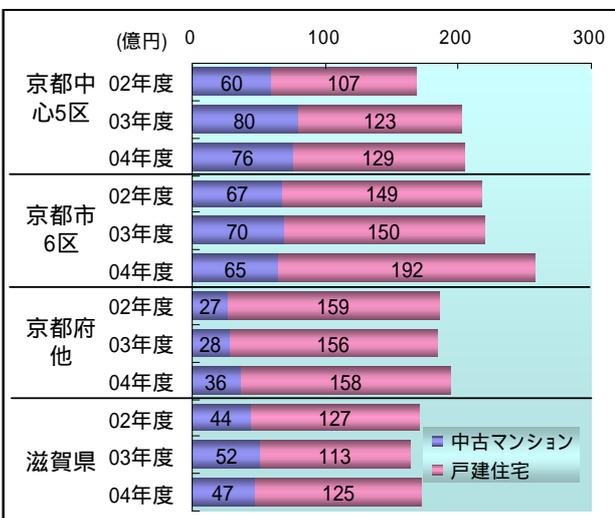
住戸規模は縮小傾向に

成約中古マンションの05年7～9月期の専有面積は、滋賀県が72.3㎡、京都府他が68.5㎡、京都市中心5区が60.1㎡、京都市6区60.0㎡であった。03～04年度にかけて中心5区の取引物件は50㎡台と狭小なものが中心であったが、直近では京都市6区の住戸規模も縮小し、中心5区と同水準で並んだ(図表3)。

図表3 エリア別の中古住宅建物面積



図表4 エリア別の取扱高



戸建住宅も取引物件の建物面積は縮小傾向にあり、7～9月期は滋賀県が107.7㎡、京都市中心5区が96.4㎡、京都府他が94.5㎡、取引量が多い京都市6区は88.8㎡と最も規模が小さい。いずれのエリアも規模は縮小しており、成約価格が上昇している中心5区や京都市6区では、土地評価も含めた物件価格は相対的に高くなっている様子がうかがえる。

京都市6区 の取扱高 大幅拡大

エリア別の取扱高をみると、04年度は4地域とも前年比増となったが、特に京都市6区が前年比17.2%増と大幅な伸びが目立つ。同エリアでは戸建の成約件数の増加に加え、成約価格の上昇が取扱高の拡大につながった。他の3地域も取扱高は増加したが、いずれも戸建取引の伸びによるもので、中古マンション取扱高が増加したのは京都府他だけであった。中心5区は価格が上昇したものの、取引量の減少が大きく影響し市場規模の拡大には至らなかった(図表4)。

取引目立つ 膳所～守山の沿線

市場の動きを鉄道沿線・駅別の取引上位10駅から詳しくみると、中古マンションでは前年と同様に滋賀県内の東海道線・膳所から守山までの各駅の成約件数が多くなっている。これら各駅では90年代を中心にマンション供給が進み、これらの築浅物件を中心に取引が堅調に伸びたエリアである。このほか京都市内では西京極や西大路、西院、

図表5 成約件数沿線駅別TOP10 (2004年10月～05年9月)

中古マンション

順位	沿線	駅	成約件数	増減率 (前年比)	成約価格 (万円)	㎡単価 (万円/㎡)	専有面積 (㎡)
1	JR東海道本線	草津	57	14.0	1,697	22.4	75.6
2	阪急電鉄京都線	西京極	49	22.5	1,320	21.7	60.8
3	JR東海道本線	西大路	41	32.3	1,490	22.3	66.8
4	JR東海道本線	守山	39	-18.8	986	15.3	64.5
5	阪急電鉄京都線	西院	38	65.2	1,304	25.2	51.8
6	JR東海道本線	石山	37	15.6	1,197	17.5	68.3
7	JR東海道本線	膳所	35	-31.4	1,319	17.6	75.1
8	阪急電鉄京都線	長岡天神	35	59.1	1,256	19.0	66.0
9	阪急電鉄京都線	桂	34	41.7	1,460	19.1	76.6
10	JR東海道本線	瀬田	33	37.5	1,303	18.5	70.3

戸建住宅

順位	沿線	駅	成約件数	増減率 (前年比)	成約価格 (万円)	土地面積 (㎡)	建物面積 (㎡)
1	JR東海道本線	石山	78	-1.3	1,728	155.9	102.5
2	阪急電鉄京都線	桂	73	19.7	3,162	122.8	101.9
3	阪急電鉄京都線	長岡天神	58	18.4	2,731	109.5	92.4
4	JR東海道本線	草津	44	-8.3	2,165	171.7	110.7
5	JR東海道本線	南草津	40	-7.0	2,323	179.0	107.8
6	JR東海道本線	西大路	37	-9.8	2,360	65.8	84.4
7	近鉄京都線	大久保	37	-14.0	2,680	137.8	112.4
8	近鉄京都線	小倉	35	-31.4	1,785	86.9	88.5
9	JR東海道本線	瀬田	34	-15.0	2,158	125.4	100.3
10	京阪電気鉄道京阪線	樟葉	34	3.0	2,176	157.9	105.6

京都都心で続く新築 マンション供給

桂、長岡天神などで取引が活発となっている。各駅とも件数の伸びは大きく、前年にランクインしていた四条や烏丸御池、今出川など都心の各駅に代わって、都心から西側のエリアでの取引が増加した。

戸建では、阪急京都線の桂・長岡天神が2ケタ増となり、石山・草津も前年と同様に上位に入った。ただ、7駅は前年比減となり、取引量を落とす中でのランクインとなった。前年に上位だった北大路、西院などはランク外となり、戸建でも取引の中心は郊外に向かいつつある(図表5)。

新築マンションの発売戸数上位都市をみると、04年は下京区、右京区、草津市、中京区などの順となっている。ただ、人口規模の大きさから02年まで上位だった大津市は04年に10位にとどまるなど、滋賀県や京都市郊外の主要な供給エリアは変化が著しい。一方、毎年高水準の供給が続いているのが京都市都心区である。中でも中京区と下京区は、過去4年間7位以上にランクインし、都心でのマンション供給は根強い。上位10都市の供給合計は01~02年の4千戸台から03~04年は2千戸台に減少したが、中京区・下京区の供給シェアは3割前後を維持し、大津・草津市は01年の37%から16%に低下、中古市場と異なり新築供給での都心回帰は続いている(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	大津市	京都市下京区	京都市中京区	八幡市	草津市	京都市左京区	京都市北区	京都市伏見区	京都市上京区	栗東市
発売戸数	1,166戸	609戸	428戸	423戸	333戸	293戸	238戸	204戸	184戸	154戸
平均価格	2,804万円	3,266万円	3,394万円	2,881万円	2,907万円	4,447万円	3,614万円	2,914万円	3,527万円	2,550万円
02年	京都市中京区	大津市	京都市下京区	宇治市	京都市伏見区	草津市	京都市右京区	向日市	京都市上京区	京都市北区
発売戸数	1,194戸	729戸	525戸	505戸	416戸	338戸	329戸	242戸	231戸	158戸
平均価格	3,549万円	2,960万円	2,773万円	2,671万円	2,648万円	2,984万円	2,800万円	2,812万円	3,524万円	3,753万円
03年	京都市中京区	草津市	京田辺市	京都市伏見区	長岡京市	向日市	京都市下京区	宇治市	京都市西京区	京都市南区
発売戸数	414戸	335戸	314戸	232戸	231戸	217戸	211戸	181戸	165戸	128戸
平均価格	2,831万円	2,725万円	3,023万円	2,715万円	3,355万円	2,717万円	2,824万円	2,616万円	3,113万円	2,426万円
04年	京都市下京区	京都市右京区	草津市	京都市中京区	長岡京市	京都市伏見区	京都市山科区	京都市左京区	京都市西京区	大津市
発売戸数	531戸	343戸	265戸	244戸	240戸	235戸	233戸	225戸	185戸	174戸
平均価格	2,929万円	2,696万円	2,867万円	3,495万円	3,349万円	2,702万円	2,452万円	4,810万円	3,282万円	2,576万円

資料: ㈱不動産経済研究所

2. 地域別の市場動向

中京区の中古取引の 半数は築10年以内

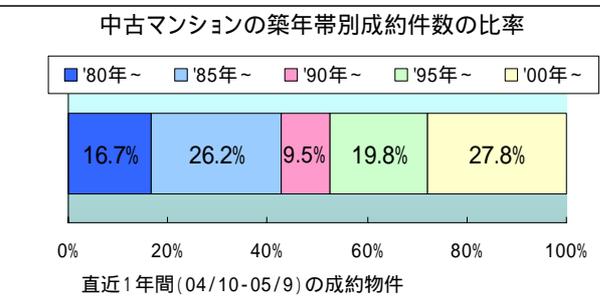
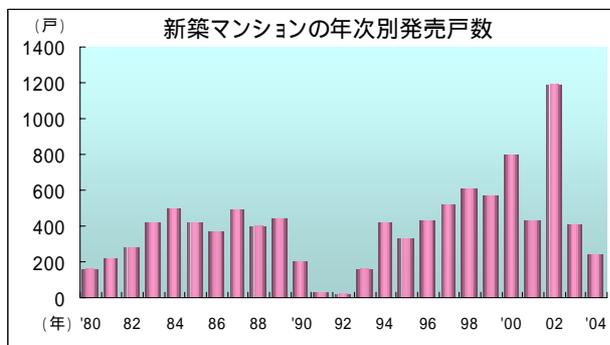
では、京都都心の中古市場は、どのような状況にあるのだろうか。中京区を例に、新築マンションと中古マンションの取引状況を比較してみることにする。中京区の新築マンション供給は、80年代に年400戸前後で推移した後、バブル期ピーク直後の91~92年に20戸前後まで激減。その後は94年に400戸台まで回復し、90年代後半にかけ

て 500～800 戸に増加。02 年には 1,194 戸を記録したが、いわゆる入札バブルによる用地取得難から供給は再び減少し、04 年は 244 戸にとどまっている。

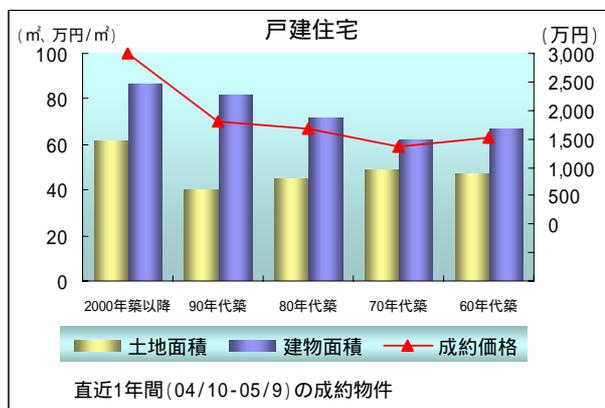
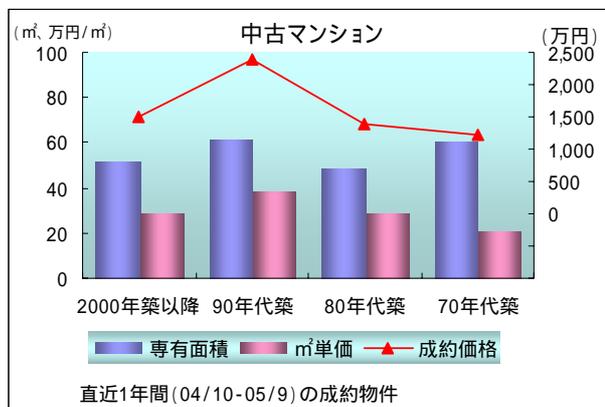
一方、直近 1 年間の中古マンション取引では、2000 年以降 (築 5 年以下) の築浅物件が全体の 27.8% を占めた。やはり 90 年代前半の物件が少なく、80 年代と 95 年以降 (築 10 年以内) の物件が中心となっている。このように、近年供給された新築物件は既に中古市場に多数出回っており、都心での新築マンションに対するニーズを補完しているとみられる (図表 7)。

2000 年以降に建築された中古マンションの成約価格は 1,551 万円と 90 年代築 (2,382 万円) に比べて安く、専有面積は 52 ㎡と小さいが取引されやすい状況にある (図表 8)。参考までに戸建住宅の状況を見ておくと、90 年代以前の物件価格は 1,800 万円未満で割安感があるが、市場での取引量はわずかである。中京区の戸建取引は新築中心だが 4,000 万円を上回る物件も多く、2000～3000 万台の手頃な物件は不足しており、購入需要の一部はマンションにも流れているとみられる。

図表 7 中京区の新築・中古マンション販売件数



図表 8 中京区の中古マンション成約状況



また、従来から主要なマンション供給エリアであった大津市・草津市についても市場を概観すると、新築マンション供給は94年をピークに90年代前半と2000年に入ってから2つの山がみられる。90年代以降にJR東海道線や湖西線の各駅前などで、急速なマンション供給が進んだため、中古市場に出回る物件も築浅のものが圧倒的に多い。直近1年間の中古マンション件数では、全体の8割以上が90年築以降のもので、31.5%は90年代後半(築6~10年)の物件となっている。駅別でみた主要な取引エリアは、草津駅を最寄とする物件が最多で、大津市内の石山・膳所・瀬田の東海道線各駅及び、湖西線の西大津駅などが主要な中古マンションの取引エリアとなっている。基本的に築浅物件が多い当該エリアでは、新築マンションの供給が減少しており、地元需要を中心に堅調な取引が続くことが見込まれる(図表9)。

図表9 大津市・草津市の新築・中古マンション販売件数

