

発行:北恵株式会社 〒541-0054 大阪市中央区南本町3-6-14 TEL. 06-6251-6701  
http://www.kitakei.jp/

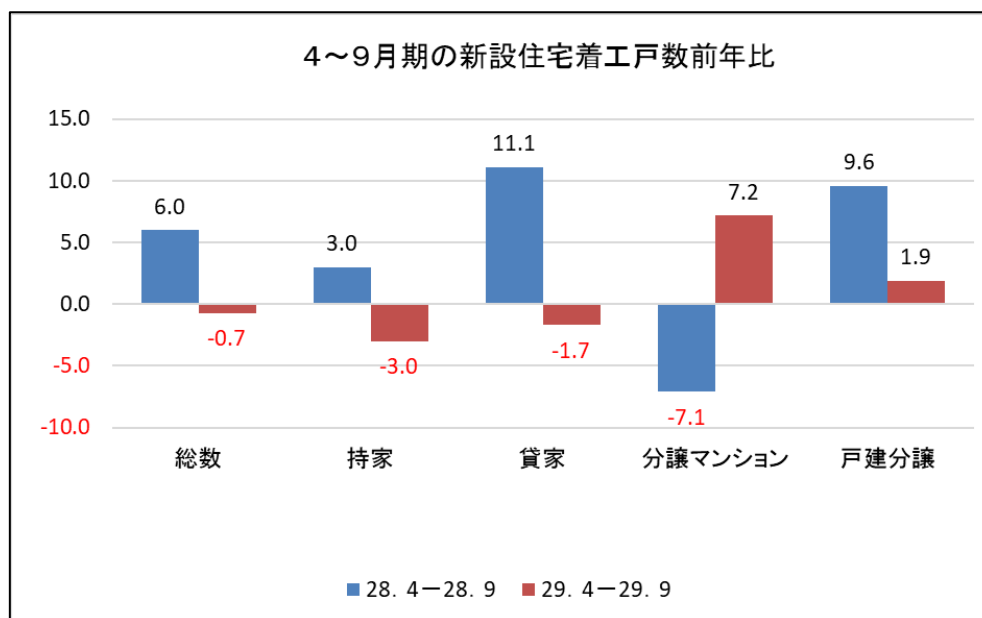
## テーマ:2017年上期の新設住宅着工動向

日経平均株価は2万円を超え、保有資産の価値が高まった富裕層を中心として消費傾向も回復基調にある。一方では、首都圏を中心とした分譲マンション市場は堅調に推移しているが、地域工務店の最大需要である持ち家市場はなかなか元気が戻らない。購買層の格差拡大がますます進行しているようだ。

### 1. 前年比プラスは分譲住宅需要のみ

国土交通省の住宅着工統計9月分が公表され、2017年度上期4月から9月の累計では、496,840戸と前年同期マイナス0.7%にとどまった。

需要別で見た前年比を昨年度と比較すると、持ち家需要はプラス3.0%から一転マイナス3.0%に、好調であった貸家需要はプラス11.1%からマイナス1.7%に後退した。一方、分譲住宅需要は好調で、分譲マンションは前年比7.2%プラス、戸建分譲は前年比1.9%となった。首都圏を中心とした大都市圏の分譲マンションは、完成在庫も減少傾向にあり、下期も旺盛な需要が見込まれる。



#### ◆新設住宅着工戸数と前年比

※前年比単位:%

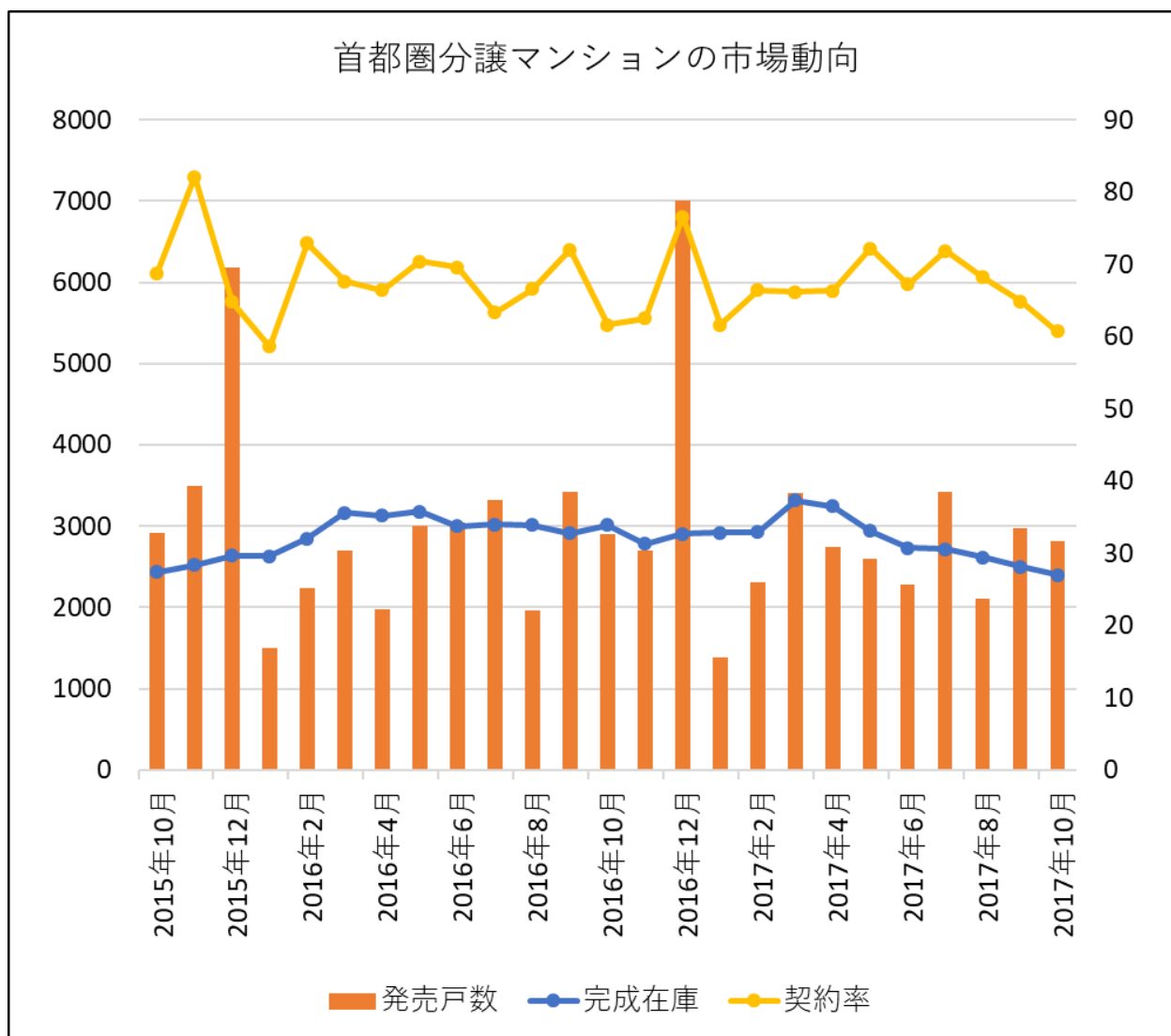
	総数		持家		貸家		分譲マンション		戸建分譲	
	戸数	前年比	戸数	前年比	戸数	前年比	戸数	前年比	戸数	前年比
28. 4-28. 9	500,151	6.0	152,836	3.0	217,770	11.1	57,537	-7.1	67,872	9.6
29. 4-29. 9	496,840	-0.7	148,266	-3.0	213,971	-1.7	61,658	7.2	69,156	1.9

## 2. 好調な分譲マンション

不動産経済研究所が公表している首都圏分譲マンションの市場動向を見ると、10月の新規販売戸数は2,819戸（前年比マイナス3.0%）、契約率は60.9%（前年比マイナス0.9%）と足元の需給状況はやや弱含みではあるが、販売価格は1戸あたり5,586万円（前年比180万円のプラス）、㎡単価は81.1万円（前年比1.8万円プラス）と販売単価は、7か月間連続して上昇している。

長期のトレンドで見ると、2015年度は、新規販売戸数が急増したこともあり、完成在庫は増加傾向にあったが、昨年度新規販売戸数が減少していることもあり、完成在庫は4月以降急速に減少している。完成在庫の減少は新規販売を後押しし下期の着工促進が期待される。一方では、10月の契約率は60.9%と60%を維持しているが、足元の契約率も低下傾向にあり、今後注視する必要がある。

分譲マンション需要は、自ら住むための実需と投資としての需要があるが、業界では「概ね3割くらいは投資としての需要」とされている。一方、中古マンションの販売価格や販売戸数も堅調に増加しておりどの段階で反動が来るか危惧される。首都圏でも周辺部や立地条件の悪い物件ではすでに値崩れが出ているという情報もある。



※不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」より編集

### 3. 戸建て分譲の価格破壊

リクルートが運営する不動産情報サイト「スーモ」に登録されている、2000万円以下で売り出されている新築一戸建ての物件を検索すると、1都3県を合わせて2,170件(東京都99件、埼玉県863件、千葉県950件、神奈川県258件)の1000万円台物件が登録されている。(※2017年11月26日時点で検索)ちなみに、2004年には100件前後、07年には200件前後であったから、いかに増加しているかがわかる。

検索結果を詳しく見ると、4LDK以上の最安物件は千葉県北西部の1280万円。土地41坪、建物30坪の堂々たる外観。最寄り駅から東京駅まで69分で通勤できる閑静な住宅地に建つ新築の土地付き物件が、大手住宅メーカーの建築価格よりも安いことから、驚異のコストパフォーマンスである。

#### ●新築4LDK 1280万円の物件

新築戸建て市場価格崩壊の立役者となっているのが「パワービルダー」だ。パワービルダーとは、1990年代後半から主に関東地方で大量に低価格の戸建てを分譲するようになった住宅建築会社のことで、現在、主要各社の多くは、全国展開していて、一社だけでも年間数千棟規模の住宅を建てている。ちなみに、2013年に関連6社が経営統合して生まれた飯田グループホールディングスは昨年度、傘下企業だけで合計3万6000棟を分譲している。



どちらも千葉県北西部の同じ私鉄沿線で同じ1280万円で販売された新築戸建。  
左の物件は土地150平米、建物99平米で駅まで徒歩16分だが一階には和室がない。  
右の物件は、間取りは標準で土地137平米、建物99平米だが駅までは徒歩25分。

パワービルダーが分譲する物件の最大の特徴は、住宅の価格の圧倒的安さにある。建材の共通化や工期の短縮など、徹底したコスト管理により、従来の大手が販売する住宅価格に比べると2~4割は安いと言われる販売価格を実現している。30坪標準4LDKの間取りで、大半の物件が2000万円台である。郊外で地価の安いところになると、1000万円台で新築戸建てを分譲している。一般的なデベロッパーとは異なり、自社内に販売部門を持たず、販売活動は原則として成功報酬で、地元の不動産仲介会社に委託するのも大きな特徴だ。在庫を抱えることを極端に避ける傾向があるため、売れ残ったら大胆に価格を下げる。一度に200~300万円単位で下げることもしない。例えば、売価3180万円の物件が2週間余りの間に4回も価格改定されて、1000万円もの大幅プライスダウンが行われたケースすらある。

洋服のバーゲンと同じで、単独では赤字でも、プロジェクト全体で黒字であればよいとの姿勢で、完成後一定期間売れなければ、ほとんど捨て値といってもいいくらいの価格まで下げることもある。まるで住宅を大量生産の工業製品と同じようなポジションにしてしまったことこそが、パワービルダーの最大の実績といえるだろう。

注目すべきなのは、それが不動産相場に与える影響の大きさである。例えば、今まで2000万円ですり出されていた築25年の中古物件と同じ価格帯で、パワービルダーが新築一戸建て物件を分譲すると、どのような事態が起こるだろうか。このようなことが続くと、郊外の住宅地における不動産価格はどんどん下がっていく。

アベノミクスの歴史的な金融緩和によって、不動産価格は右肩上がりのようなイメージが先行しているが、それは都心にある一部のマンションや人気沿線に限った話だ。少し郊外の住宅地に目を転じると、いまだに不動産デフレの現実を目のあたりにすることができるのである。

出典:ビジネスジャーナル <http://biz-journal.jp> より編集

キタケイの提供する2つのプライベートブランド  
 環境・ぬくもり・素材をテーマとした各種住宅資材 “ スプロートユニバーサル ”  
 天然木にこだわったフローリングや壁材 “ リラクシングウッド ”  
 企画・製造から販売までトータルにプロデュース、心からご満足いただける住まいづくりをバックアップします



www. sprout-univ. com

## 住まいづくりのプロを支える、 プロフェッショナル サプライヤー。

ライフスタイルの多様化に伴い、住まいづくりには、2000年代後半に比べて、デザイン性・独自性が求められています。また、環境問題に対する意識の高まりとともに、“エコであること”も、スタンダードなニーズになってきました。このような時代において、北恵では、住宅資材・設備機器商社として、1000以上の商品を提供。さらに、付加価値ある住まいづくりを実現するための商品開発や提案にも取り組み、"プロを支えるプロフェッショナル"として、住まいづくりをバックアップいたします。

**KITAKEI**を支える、4つの力  
総合力で住まいづくりをバックアップ

- ・幅広い商品群
- ・プライベートブランド
- ・施工仕販先

プライベートブランド「スプロート」

KITAKEIでは、今の時代に求められるコンセプトとして「環境」「ぬくもり」「素材」という切り口を提示。この3つのコンセプトに沿ったオリジナル商品「SPROUT」を開発いたしました。ぜひ、新しい魅力に満ちた住まいづくりにご活用ください。

環境

環境をテーマとしたシリーズ。24時間換気システムや乾燥暖房機、輻射断熱商品など、住空間や自然に優しい商品をご提案します。

ぬくもり

ぬくもりをテーマとしたシリーズ。木製連続手摺や、飾り収納など、住まう人に癒しを与えるご提案します。

素材



www. relaxssingwood. com

