

土地神話に続き「新築神話」の崩壊が始まったのか。9月の住宅着工戸数は季節調整済み年率換算で69万戸となり8月に続き70万戸を割った。前年比で持家は12カ月連続、貸家と分譲住宅は10カ月連続の減だ。単に景気悪化のせいとは済まされない理由が世帯動向。住宅需要の中心となる核家族世帯数は既にピークを打っている。一方、勤労者世帯の平均所得は10年間下がり続け、持家系需要を減退させ、新築から中古市場へ向かわせる。政府の持家取得促進政策を背景に戦後、常に住宅需要をリードしてきた新築市場の収縮は、不動産業界に何をもちたらずのか。そして生き残りをかける中小不動産会社はどう対応すればいいのか。

(上)

フロンティアを探せ

「新築神話」崩壊

今年6月、千葉県では分譲マンションの着工戸数が統計開始以来、初めてゼロとなった。土地神話が生き残っていた時代、首都圏住宅地の地価は東京都心から高騰

し始め、城南↓城西↓城北↓城東と時計回りに進行するのが常だった。パブル崩壊時は、それが逆回転する。

つまり首都圏では持家系需要の脆弱さを象徴してきた千葉県で分譲マンションの着工がゼロになったとき、ある不動産コンサルタント

は「人口減少時代に入った今、土地を高度利用するための分譲マンションは郊外からその必要性が薄らいでいく。その典型的な兆候」と指摘した。

持家系需要の減退を加速しているもう一方の要因が、勤労者世帯の平均所得の下落。

勤労者世帯の年別別シエア

	07年	97年
100～200万円未満	12.6%	9.7%
200～300万円未満	12.8%	9.6%
300～400万円未満	13.0%	10.9%
400～500万円未満	11.1%	10.4%
	49.5%	40.6%

※厚生労働省・国民生活基礎調査より

厚生労働省の国民生活基礎調査によると、1世帯当

りの平均所得は98年の655万円から07年の556万円まで9年間で約100万円(15%)も減少している。08年はサブプライムショック以降となるため、10年連続で前年を下回るのほぼ確実。

しかも、所得階層別に世帯に占めるシエアを見る

と、住宅を求める中心世代の20～30代が多い500万円未満の世帯が97年には約4割だったのに、07年には49%とほぼ5割にまで拡大している(表参照)。

ローンの前提瓦解

住宅ローンを組む大前提として、かつては△所得の右肩上がり▽があった。一年収5倍までの借入は可能」と政府が推奨していた時代だ。

しかし、90年代初頭のバ

準が高い)日本人を雇えなくなった今、住宅を販売していく我々は相当の覚悟をしなければならぬ」と崎玉県で戸建て住宅を販売する不動産会社社長は言う。

高気密・高断熱など高機能化する一方だった新築市場。これからは、耐震性な

「この世に、住まいを必要としない人間はいない」と住宅の基本性能を満たしていることは当然として

も、過剰な機能や性能を削ぎ落とすロープライズ化の流れが強まるこ

同研究所は今「年収400万～500万円の間所得階層をターゲットにしてきた従来の住宅産業はシリ貧になる」との糸谷氏の指摘を踏まえ、そこに届かない低所得層を対象にしたローコスト住宅の開発に力を注ぐ。

業界再編がキーに

クリエイティブ総合研究所の糸谷篤博オーナーは「同業他社がノータッチの顧客層を狙え」と会員社にアドバ

「大手流通会社とFCが支配する市場に、これからは地場工務店と提携することでリフォーム技術を加味した『リニューアル』グループが参戦する」と語る

「日本の企業が(給与水

の西生建社長。同氏が事務局長を務める日本木造住宅耐震補強事業者協同組合のバックアップを得て、今年9月に全国の不動産仲介会社約100社が参加してスタートした。買い手の希望を取り入れたリフォーム後に売買契約を交わすことで、リフォーム費用も金利の低い住宅ローンで調達する仕組みがポイントだ。

「新築神話」の崩壊は、

目指す不動産会社と、旧来の世界に留まる会社との淘汰を加速させる。

「新築神話」の崩壊は、地主・家主と不動産管理会社のパートナーシップも新たな潮流となりそうだ。

（本多 信博）

住宅着工70万戸時代への備え