

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ものが多かった。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

厚生労働省の国民生活基礎調査によると、1世帯当

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

住宅着工70万戸時代への備え

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。

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年代初頭のバブル崩壊でいわゆる「失われた10年」が始まると、終身雇用や年功序列が瓦解。所得は増えるのではなく「安定」していることが融資審査の要となった。そして今、所得の右肩下がりを前提に住宅ローンは成り立つのだろうか。

「日本の企業が(給与水準が高い)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」と埼玉県で戸建て住宅を販売する不動産会社社長は言う。若年世代の所得が下がり続けている要因を排除しない限り、持家系需要の本格的回復はあり得ない。

新築市場の収縮は不動産業界に何をもちたらずのか。「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、確かにそうだが、ど

高気密・高断熱など高能化する一方だった新築市場。これからは、耐震性能や住宅の基本性能を満たし、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、確かにそうだが、ど

も、過剰な機能や性能を削ぎ落とすロープライズ化の流しが強まること、更に賃貸住宅を経営する地主・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。

「新築神話」の崩壊は、新しいマーケットの創造を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。

「日本の企業が(給与水準が高い)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」と埼玉県で戸建て住宅を販売する不動産会社社長は言う。若年世代の所得が下がり続けている要因を排除しない限り、持家系需要の本格的回復はあり得ない。

「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、確かにそうだが、ど

も、過剰な機能や性能を削ぎ落とすロープライズ化の流しが強まること、更に賃貸住宅を経営する地主・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。

「新築神話」の崩壊は、新しいマーケットの創造を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。