

2023年2月14日号

不動産流通特集



目次

1. 10年ぶり改正、表示規約と施行規則	3
公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会 理事・事務局長佐藤	
2. 不動産流通市場の回顧と今後の展望	7
一般財団法人日本不動産研究所 曹 雲珍	
3. 高値圏で推移する相場 大手デベ物件に存在感	15
マーキュリーリアルテックイノベーター取締役COO 大寺利幸	
4. データから読み解く2023年の賃貸住宅市場	22
(一社)住宅・不動産総合研究所理事長不動産エコノミスト吉崎誠二	
5. 不動産事業者こそ、知っておきたい不動産の組み換え・売却	29
税理士法人タクトコンサルティング 税理士 山崎信義	

10年ぶり改正、表示規約と施行規則

公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会 理事・事務局長佐藤

不動産広告の多様化に対応、消費者の利益確保へ

- 強化された規定
- 緩和された規定

10年ぶり改正、表示規約と施行規則

不動産広告の多様化に対応、消費者の利益確保へ

インターネットを活用した不動産広告の多様化に対応し、一般消費者の利益の確保を推進するため、全国9地区の不動産公正取引協議会で構成する「不動産公正取引協議会連合会」は、不動産広告のルールである「表示規約」および「表示規約施行規則」を12年5月の二重価格表示の変更等を含む実体規定の改正以降、約10年ぶりに改正し、22年9月1日に施行した。主な変更点を、強化された規定と緩和された規定とに分けて紹介する。

(公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会 理事・事務局長佐藤友宏)

強化された規定

(1) 交通の利便や各種施設までの道路距離又は所要時間を表示する際の表示基準について(表示規約第15条)

ア 最も遠い住戸(区画)からの道路距離又は所要時間も表示することに！

販売戸数(区画数)が2以上の分譲物件においては、「最も近い住戸(区画)の道路距離又は所要時間を表示すること」としていたが、これに加えて「最も遠い住戸(区画)の道路距離又は所要時間も表示」することを追加した(施行規則第9条第8号)。(図1、図2)

イ 主要駅までの所要時間は朝の通勤ラッシュ時の時間を表示することに！

「通勤時の所要時間が平常時の所要時間を著しく超えるときは通勤時の所要時間を明示すること」としていたが、これを「朝の通勤ラッシュ時の所要時間を明示し、平常時の所要時間をその旨を明示して併記できる」に変更した(施行規則第9条第4号ウ)。

▼表示例:「A駅からB駅まで通勤特急で35分(平常時は特急で25分)」

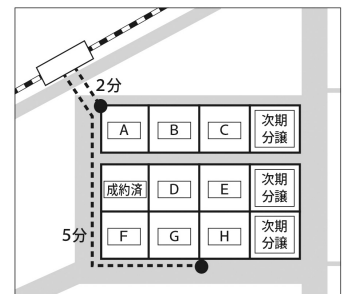
ウ 前記イの所要時間には乗換え時間を含んだ時間を表示することに！

「乗換えを要するときは、その旨を明示すること」としていたが、これを「乗換えを要するときは、その旨を明示し、所要時間に乗換えに概ね要する時間を含めること」に変更した(施行規則第9条第4号エ)。

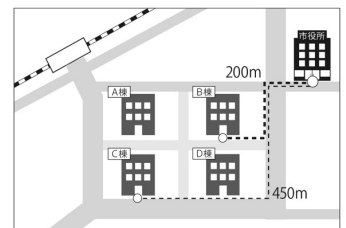
▼表示例:「A駅からC駅まで30分～33分(B駅で●●線に乗り換え、所要時間には乗換え・待ち時間が含まれています)」

エ マンション等の起点は建物の出入口とすることを明文化！

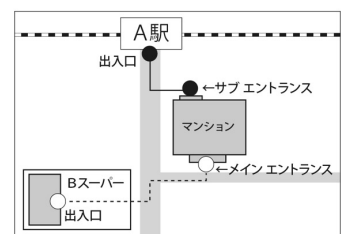
マンションやアパートも敷地の最も近い地点を起着点として道路距離又は所要時間を算出して表示できるとしていたが、「マンション及びアパートにあっては、建物の出入口を起点とすること」を明文化した(施行規則第9条第7号)。(図3)



【図1】
表示例：
「○○駅まで徒歩2分から5分」



【図2】
表示例：
「○○市役所まで200mから450m」
「○○市役所まで3分から6分」
※今回の改正で徒歩所要時間での表示も可能となった。



【図3】
※建物の出入口が複数ある場合には、駅や施設等へ近い方の出入口からの表示のみで可

10年ぶり改正、表示規約と施行規則

(2) 特定事項の明示義務について(表示規約第13条)

- ・建築制限がある場合には、その内容も併せて明示することに！

土地が擁壁によって覆われないがけの上又はがけの下にあるときは、その旨を明示することとしていたが、「建物を建築する場合に制限が加えられているときは、その内容も併せて明示すること」を追加した(施行規則第7条第11号)。(図4)

緩和された規定

(1) 他の建物の外観写真を掲載する際の基準について(表示規約第15条)

- ・取引する建物と同一でなくても一定条件を満たせば他の建物の外観写真の掲載が可能に！

建物が未完成である場合など、その建物の写真を用いることができない事情がある場合には、「取引する建物と規模、形質及び外観が同一の他の建物の外観写真」に限り掲載できるとしていたが、同一ではなくても、右の①から③のすべての条件を満たせば、他の建物の外観写真を掲載できることに変更した。また、写真のほか「動画」も適用することに変更した。(施行規則第9条第22号)。

(2) 物件周辺の学校やスーパー等を表示する際の基準について(表示規約第15条)

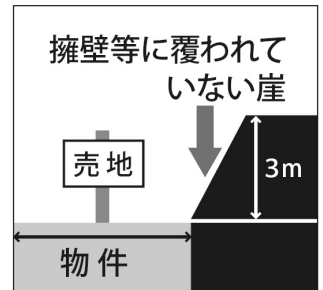
- ・徒歩所要時間での表示が可能に！

物件からの道路距離を記載することとしていたが、これに「徒歩所要時間の表示でも可とする」ことを追加した(施行規則第9条第29号及び第31号)。

(3) 過去の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示について(施行規則第12条)

- ・比較対照価格に用いる過去の販売価格での販売期間を3か月以上から2か月以上に短縮！

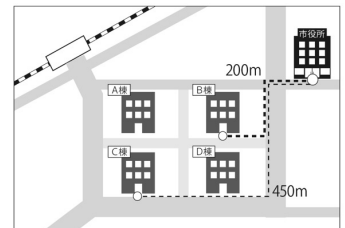
比較対照価格に用いる過去の販売価格は、値下げ前3か月以上にわたり実際に販売していたもの(旧規定:比較対照価格に用いる過去の販売価格は、値下げの3か月以上前に公表された価格であって、かつ、値下げ前3か月以上にわたり実際に販売のために公表していた価格であること)としていたが、この期間を「2か月以上」に変更した(変更規定:比較対照価格に用いる過去の販売価格は、値下げの直前の価格であって、値下げ前2か月以上にわたり実際に販売のために公表していた価格であること)。



【図4】

表示例：

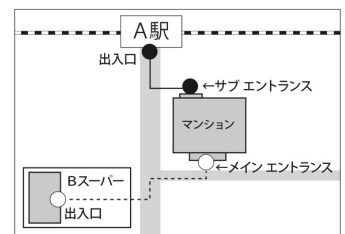
「本物件は擁壁に覆われていないがけ下にあるため、建築する際は建物の主要構造部を鉄筋コンクリート造にする必要があります」



【図2】

表示例：

「○○市役所まで200mから450m」
「○○市役所まで3分から6分」
※今回の改正で徒歩所要時間での表示も可能となった。



【図3】

※建物の出入口が複数ある場合には、駅や施設等へ近い方の出入口からの表示のみで可

10年ぶり改正、表示規約と施行規則

(4) 本広告を実施すべき広告媒体の変更について

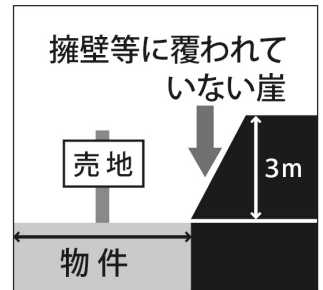
・予告広告中に記載していれば本広告はインターネット広告のみで可能に！

予告広告後に行う本広告の媒体は、予告広告と同一、又はそれ以上で実施することとしていましたが、当該予告広告中に、「インターネットサイト名(アドレスを含む。)」及び「掲載予定時期」を明示(表示規約第9条第3項)していれば、本広告をインターネット広告のみでも可能とする規定を追加しました(表示規約第9条第2項第2号)。

▼表示例:「本広告は、当マンションの公式ホームページで行います。掲載予定時期/2023年5月中旬 アドレス/https://〇〇 または「ABCマンション」で検索」



以上が主な変更内容となる。詳細は、不動産公正取引協議会連合会ホームページ(<https://www.rftc.jp/>)をご覧ください。



【図4】

表示例:

「本物件は擁壁に覆われていないがけ下にあるため、建築する際は建物の主要構造部を鉄筋コンクリート造にする必要があります」



- ①取引する建物を施工する者が過去に施工した建物であること
- ②構造、階数、仕様が同一であること
- ③規模、形状、色等が類似していること

なお、この場合において、当該写真又は動画を大きく掲載する等取引する建物であると誤認されるおそれのある表示は不可

【写真1】

表示例:

「施工例※取引する建物とは、外壁、屋根開口部等の形状が、異なります」

不動産流通市場の回顧と今後の展望

一般財団法人日本不動産研究所 曹 雲珍

依然堅調続く見通し

- ①中古住宅市場の動向緩和された規定
- ②中古マンション市場
- ③中古マンション市場の特徴
 - 3-1 市場滞留日数が減少
 - 3-2 コロナの影響による住宅ニーズの変化
- ④中古戸建て住宅市場
 - 4-1 中古戸建て住宅の需要変化
 - 4-2 中古戸建て住宅の在庫量の激減
- ⑤中古住宅流通市場における23年の展望

不動産流通市場の回顧と今後の展望

依然堅調続く見通し

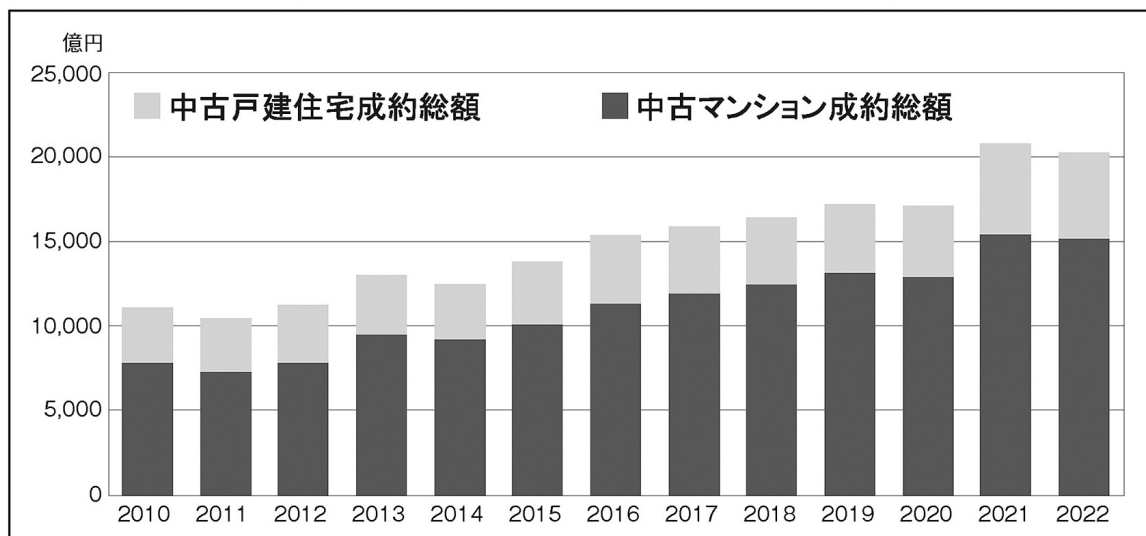
22年の首都圏（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）中古住宅流通市場は全体的に好調だった。中古マンション市場における成約戸数は3万5429戸であり、前年の過去最高値よりは減少したものの、平均成約価格は上昇傾向が続いている。中古戸建て住宅についても同様の傾向で、成約棟数は11万3446棟と前年の最高値より減少した一方で、平均成約価格は上昇傾向が続いている。ここでは22年の市場を振り返ると共に、中古住宅流通市場の特徴についても説明しながら23年を展望する。

（一般財団法人日本不動産研究所 曹 雲珍）

①中古住宅市場の動向

図1は東日本不動産流通機構の中古住宅の成約戸数に平均成約価格を乗じ、市場の規模を試算したものである。これを見ると、11年は東日本大震災の影響で前年よりやや減少したものの、12年から再び上昇に転じた。また、14年は13年の消費増税の駆け込み需要の反動で微減した。それ以降5年連続過去最高額を更新したが、20年には新型コロナウイルス感染症の影響で前年よりやや低下したものの、1兆7045億円に達した。21年には初めて2兆円（2兆729億円）に達した。なお、22年（2兆196億円）には前年より2・6%減少し、10年（1兆1008億円）と比べて2倍近くに拡大した。

セグメント別で見ると、22年の中古マンション市場は1兆5149億円で、10年（7786億円）の約2倍に拡大し、中古戸建て市場は5047億円で、10年（3222億円）の約1・7倍に拡大した。共に21年の過去最高水準より減少したものの、近年2番目の高水準であった。また、中古マンションと中古戸建ての市場規模格差も更に広がっており、10年の2・4倍から22年には3・0倍となった。



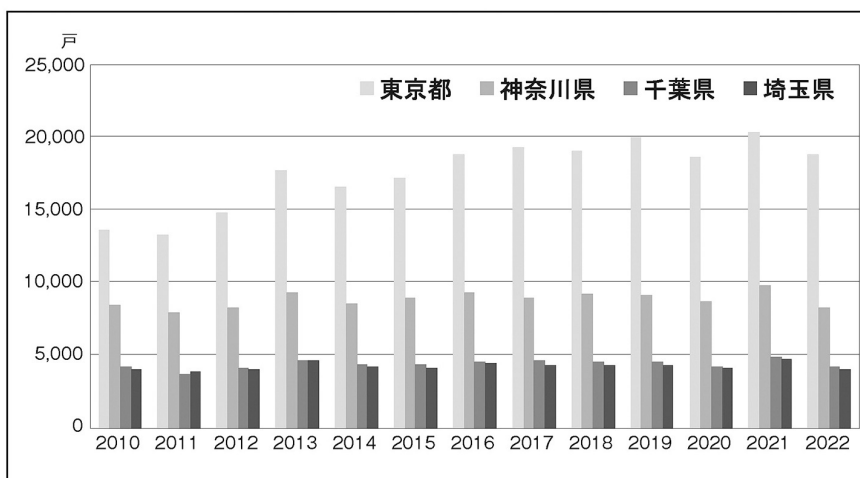
【図1】 首都圏中古住宅流通市場の規模

不動産流通市場の回顧と今後の展望

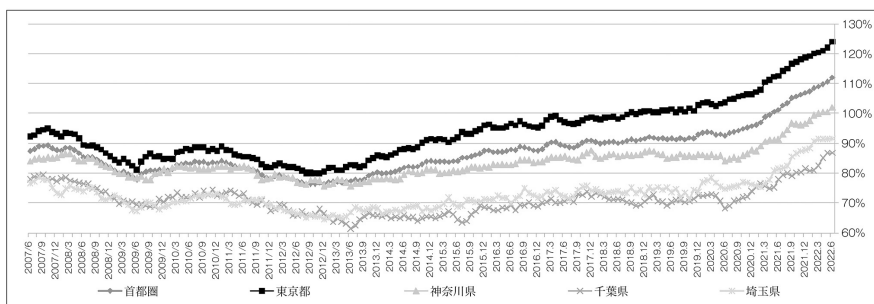
②中古マンション市場

22年の首都圏中古マンションの成約戸数は3万5429戸で、21年(3万9812戸)の最高記録より11・0%も減少した(図2)。地域別の成約戸数を見ると、東京都は1万8854戸(前年比7・4%減少)である。神奈川県は8272戸(同15・6%減少)、千葉県は4252戸(同13・0%減少)、埼玉県は4051戸(同14・7%減少)。すべての地域の成約戸数が前年の最高記録から減少した。また東京都より神奈川県、千葉県、埼玉県の減少率が大きいことが特徴である。加えて東京都でも、都内の同6・0%減少に対して多摩地区は同13・6%も減少し、都内より多摩地区の減少幅が大きかった。新型コロナの影響によるテレワークの普及などから生活スタイルが変化したことに伴い、郊外志向や都心志向等の住宅ニーズも変化していることが読み取れる。これについては後節にて詳しく説明する。

日本不動産研究所が23年1月31日に公表した「不動研住宅価格指数(22年11月時点)」(図3)によると、首都圏は114・54ポイントで29カ月連続して上昇し、00年以降の最高値となった。地域別では、東京都は127・84ポイント(前年同期比7・97%上昇)で、首都圏と同様に00年以降の最高値となった。神奈川県は103・00ポイント(同7・13%上昇)、千葉県は87・34ポイント(同8・73%上昇)、埼玉県では92・22ポイント(同5・69%上昇)となった。全体的に、13年に入ってから概ね上昇傾向が続いており、21年11月時点の指数は13年1月と比べると、首都圏は37・47ポイント、東京都は46・19ポイント、神奈川県は26・89ポイント、千葉県は2・11ポイント、埼玉県は27・06ポイント増加し、東京都の増加ポイントが最も高かった。



【図2】 首都圏・地域別における中古マンションの年間成約戸数の推移



【図3】 不動研住宅価格指数 (2000年1月 = 100)

不動産流通市場の回顧と今後の展望

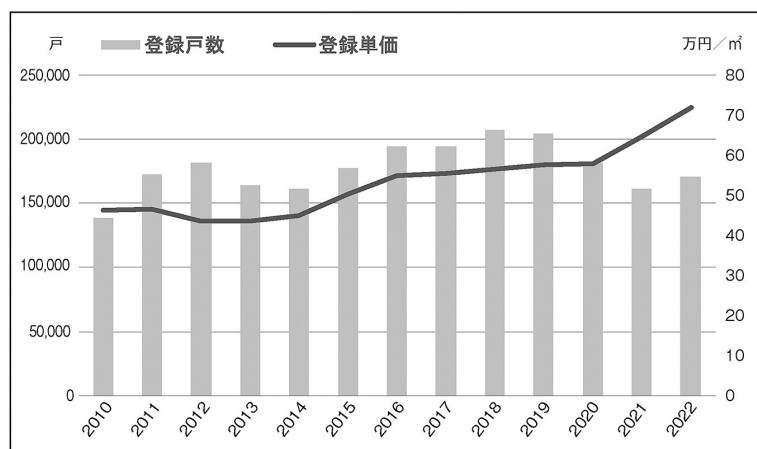
③中古マンション市場の特徴

首都圏のマンション市場においては、新築マンション価格は高止まり傾向が続いている中、中古マンションは新築に代わって一般消費者(実需層)の受け皿となっている。16年に初めて中古マンションの成約戸数(3万7189戸)が新築(3万5772戸)を超え、その後も中古が新築を上回る状況が続いている。22年においても、新築分譲マンションの見込み販売戸数は3万800戸であることに対して、中古マンション成約戸数は3万5429戸となっている。また、近年中古マンションの登録戸数も毎年16万戸以上であり、新築マンションよりも物件が豊富であることも成約戸数増加の要因の一つと考えられる。しかし、中古マンション価格も上昇傾向が続いており、一部の消費者には手の届かない水準まで上昇しているため、賃貸住宅市場に留まる層が増えていることが見られている。これについては後節にて詳しく説明する。

3-1 市場滞留日数が減少

首都圏中古マンションの新規登録戸数と新規登録単価の推移(図4)を見ると、15年に入ってから中古マンション価格の上昇傾向が加速するにつれ、新規登録戸数と新規登録単価は共に増加・上昇した。新規登録戸数は、18年に20万6901戸で初めて20万戸を超えて過去最高水準を更新し、19年(20万4891戸)には前年より減少したものの、依然として20万戸を維持した。

しかし、新規登録戸数は19年9月から前年同期比で減少傾向が続いている中、新型コロナの影響により、新規登録戸数の減少は加速され、20年の新規登録戸数は18万1750戸(前年比2万3141戸減少)、21年は16万1474戸(同2万276戸減少)であった。一方、新規登録価格は上昇傾向が続いており、20年には1㎡当たり57・79万円、21年には同64・48万円であり、東日本不動産流通機構の統計データによると、バブル期の最高水準に近い水準となった。このように価格上昇により、22年の新規登録戸数は17万388戸(前年比8914戸増加)であり、新規登録価格も更に1㎡当たり71・90万円まで上昇した。



【図4】 首都圏中古マンションの新規登録戸数と新規登録単価の推移

不動産流通市場の回顧と今後の展望

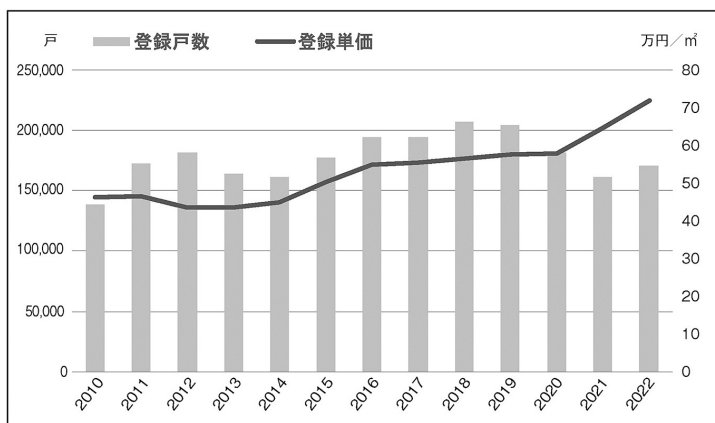
③中古マンション市場の特徴

首都圏のマンション市場においては、新築マンション価格は高止まり傾向が続いている中、中古マンションは新築に代わって一般消費者(実需層)の受け皿となっている。16年に初めて中古マンションの成約戸数(3万7189戸)が新築(3万5772戸)を超え、その後も中古が新築を上回る状況が続いている。22年においても、新築分譲マンションの見込み販売戸数は3万800戸であることに対して、中古マンション成約戸数は3万5429戸となっている。また、近年中古マンションの登録戸数も毎年16万戸以上であり、新築マンションよりも物件が豊富であることも成約戸数増加の要因の一つと考えられる。しかし、中古マンション価格も上昇傾向が続いており、一部の消費者には手の届かない水準まで上昇しているため、賃貸住宅市場に留まる層が増えていることが見られている。これについては後節にて詳しく説明する。

3-1 市場滞留日数が減少

首都圏中古マンションの新規登録戸数と新規登録単価の推移(図4)を見ると、15年に入ってから中古マンション価格の上昇傾向が加速するにつれ、新規登録戸数と新規登録単価は共に増加・上昇した。新規登録戸数は、18年に20万6901戸で初めて20万戸を超えて過去最高水準を更新し、19年(20万4891戸)には前年より減少したものの、依然として20万戸を維持した。

しかし、新規登録戸数は19年9月から前年同期比で減少傾向が続いている中、新型コロナの影響により、新規登録戸数の減少は加速され、20年の新規登録戸数は18万1750戸(前年比2万3141戸減少)、21年は16万1474戸(同2万276戸減少)であった。一方、新規登録価格は上昇傾向が続いており、20年には1㎡当たり57・79万円、21年には同64・48万円であり、東日本不動産流通機構の統計データによると、バブル期の最高水準に近い水準となった。このように価格上昇により、22年の新規登録戸数は17万388戸(前年比8914戸増加)であり、新規登録価格も更に1㎡当たり71・90万円まで上昇した。



【図4】 首都圏中古マンションの新規登録戸数と新規登録単価の推移

	在庫戸数	市場滞留日数
2010	34,324	64.1
2011	43,728	67.5
2012	45,157	77.1
2013	36,249	79.1
2014	33,617	71.2
2015	39,566	65.5
2016	43,141	69.3
2017	45,380	74.7
2018	47,150	78.8
2019	47,051	81.7
2020	38,173	88.3
2021	35,718	74.7
2022	41,665	71.4

【表1】 首都圏中古マンションにおける在庫戸数および市場滞留期間の推移(東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ」を基に作成)

不動産流通市場の回顧と今後の展望

3-2 コロナの影響による住宅ニーズの変化

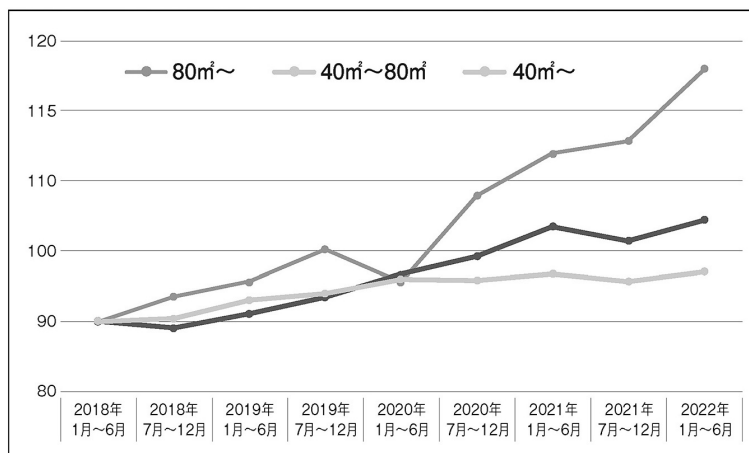
近年は共働き世帯が増えており、マンション市場は新築と中古共に、交通利便性や生活利便性が一層重視される傾向にあったものの、新型コロナの拡大以降は、在宅勤務の普及により出勤頻度が減少して在宅時間が長くなったため、自然環境や住宅の広さといった暮らしやすさを求める傾向が強まっていた。

しかし、日経BP総合研究所による22年4月の調査によると、22年4月のまん延防止等重点措置解除後、テレワーク実施率が縮小傾向という結果から、交通利便性や生活利便性を重視する層が再び増えてきたと推測される。これは前節で述べたように、東京の成約戸数でも都内より都下の減少幅が大きかったことから読み取れる。ニューノーマル時代に向けての生活スタイルの変化に伴い、住宅ニーズも多様化している。

また、東京都の人口動態を見ても、18年は11万9092人増(23区・10万3899人増)、19年は10万9765人増(23区・9万7174人増)だったが、20年は2万1808人増(23区・1万4592人増)にとどまり、21年には4万1209人減(23区・4万4462人減)と減少に転じた。ただし、22年には4万4126人増(23区・4万3143人増)と再び増加傾向に転じたことから、交通利便性や生活利便性を重視する層が確実に増えていることが読み取れる。

市場関係者へヒアリングしたところ、中古マンション価格は上昇傾向が続いているため、一部の消費者には手の届かない水準にまで達しており、住宅購入の時期を遅らせてマンション賃貸市場に留まる層が増えていることが分かった。日本不動産研究所が22年9月に公表した「住宅マーケットインデックス」に基づいて作成した指数(図5)によると、22年上半期は新築および中古の大型(専有面積80㎡以上)、標準タイプ(40㎡以上80㎡未満)、小型タイプ(40㎡未満)はいずれも上昇して、調査開始以来の最高値となった。

なお、賃料上昇幅が最も大きかったのは「80㎡以上」。「住宅マーケットインデックス」は東京23区のみであるが、賃貸マンション市場の動向をある程度示しているため、ファミリータイプの賃貸マンションの需要が高いことが読み取れる。



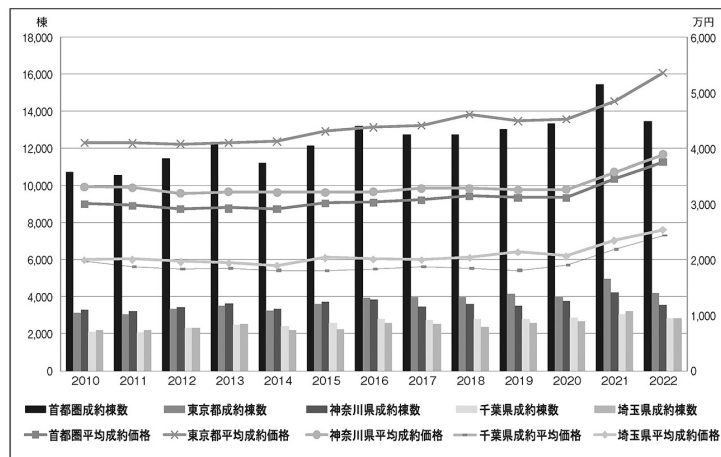
【図5】 住宅マーケットインデックスにおける賃料指数の推移 (2018上半期 = 100)

不動産流通市場の回顧と今後の展望

④中古戸建て住宅市場

22年の首都圏中古戸建て住宅の成約棟数は1万3446棟で、過去最高水準だった前年(11万5436棟)よりは減少したものの、依然として高い水準である。平均成約価格は3753万円で、15年以降は3000万円を上回っておおむね上昇傾向にある(図6)。

地域別で見ると、東京都は成約棟数が4205棟であり、平均成約価格が5355万円(前年比10・5%上昇)となった。神奈川県は成約棟数が3561棟であり、平均成約価格が3883万円(同8・8%上昇)となった。千葉県は成約棟数が2827棟であり、平均成約価格が2434万円(同11・1%上昇)となった。埼玉県は成約棟数が2853棟であり、平均成約価格が2537万円(同8・3%増加)となった。すべての地域で成約棟数は前年の最高水準から減少したが、平均成約価格については上昇傾向が続いている。



【図6】 首都圏中古戸建て住宅の成約件数および平均価格の推移

4-1 中古戸建て住宅の需要変化

この10年間の中古戸建て住宅と中古マンションの平均成約価格を比較すると、その差は縮小傾向にある。16年に中古マンション(3048万円)が初めて中古戸建て住宅(3030万円)を上回って以降、その傾向は継続。22年の中古マンション価格(4276万円)と中古戸建て住宅(3753万円)の差は500万円以上であり、中古戸建て住宅の割安感が増している。

また、近年中古住宅への抵抗感が薄れつつあるため、それに伴ってリノベーション中古戸建て住宅の販売も一般的になり、「中古物件購入+リノベ」というのも有力な選択肢の一つになってきていることが、中古戸建て住宅市場の好調な要因と考えられる。

コロナ禍を契機にライフスタイルが変化し、自宅で過ごす時間が増えているため、レイアウトや付帯設備に自由の効く戸建て住宅の需要が一時期増えており、21年の成約棟数は過去最高値1万5000棟台に達した。22年には減少に転じたものの、前年に次ぐ高水準であるため、中古戸建て住宅市場は依然として好調であると言える。

不動産流通市場の回顧と今後の展望

4-2 中古戸建て住宅の在庫量の激減

表2で示されているように、22年の首都圏の中古戸建て住宅の在庫量は1万4754棟であり、05年以降3番目の最低水準となった。地域別で見ても、東京都は4552棟、神奈川県は3666棟、千葉県は3124棟、埼玉県は3412棟であり、いずれも低水準となった。

市場滞留日数を見ると、22年の中古戸建て住宅は81・2日で、10年以降の最低水準となった。コロナ禍による一時的な需要が落ち着いてからも中古戸建て住宅の需要は堅調に推移していることが分かる。このように、22年には中古戸建て住宅の在庫棟数が低水準であるため、今後も需要が堅調に推移することにより、価格は高止まり状況がしばらく続く予測される。

戸建て住宅(中古)在庫棟数

	首都圏	東京都	神奈川県	千葉県	埼玉県	首都圏全体の市場滞留日数
2010	17,677	4,886	4,691	4,322	3,776	84.4
2011	20,155	5,697	5,545	4,796	4,117	83.5
2012	20,988	5,969	5,861	4,898	4,260	85.0
2013	18,726	5,414	5,345	4,285	3,682	90.1
2014	18,854	5,019	5,554	4,364	3,917	87.4
2015	18,767	4,777	5,449	4,605	3,936	88.4
2016	17,938	4,799	5,004	4,451	3,684	93.2
2017	18,718	5,256	5,294	4,259	3,909	89.9
2018	21,005	6,136	5,881	4,619	4,369	95.3
2019	22,764	6,809	6,261	4,947	4,747	99.3
2020	17,921	5,427	4,736	3,832	3,926	111.3
2021	13,157	4,043	3,350	2,886	2,878	101.2
2022	14,754	4,552	3,666	3,124	3,412	81.2

【表2】 首都圏における中古戸建て住宅の在庫状況（東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ」を基に作成）

⑤中古住宅流通市場における23年の展望

新型コロナの感染拡大以降における在宅勤務の普及・拡大により、在宅時間が長くなったため、住宅の広さや周囲の自然環境を重視されることによるコロナ禍で見られた一時的な需要は落ち着いてきた。22年4月のまん延防止等重点措置解除後、テレワーク実施率が縮小傾向となり、コロナ禍前のように通勤や生活の利便性への選好が戻ってきていることが、22年の住宅流通市場の大きな特徴である。

首都圏における22年の成約量を見ると、中古マンションと中古戸建て住宅は共に前年の過去最高水準より減少したものの、平均成約価格は依然として上昇傾向が続いており、中古住宅市場は全体的に好調であった。

23年の新築マンション供給量は、不動産経済研究所の発表によると3万2000戸の見込みである。マンションの供給は財務体力を有する大手事業者が中心であり、販売価格の大幅な値下げは考えにくいことから、新築マンション価格はしばらく高止まりの状況が続く可能性が高い。中古マンションの価格は新築マンションとの連動性が高まっていることを踏まえると、23年は局地的に価格調整が増える可能性があるものの、全体的には依然として現状の高い水準のまま、おおむね横ばいで推移すると推察される。また、中古戸建て住宅の需要はコロナ禍による一時的な需要が落ち着いても堅調に推移していることから、今後も価格の高止まり状況がしばらく続く予想される。

一方、住宅ローンにおける「変動金利」の割合は圧倒的に高く、22年末に日銀が発表した内容によると、23年に変動金利が急上昇することは考えにくい。建設費上昇等による価格高騰など懸念材料はあるものの、成約件数はやや減少しながらも依然として堅調に推移すると予測する。

高値圏で推移する相場 大手デベに存在感

株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター 取締役COO 大寺利幸

潮目を探る1年

需要を喚起できるか

- 首都圏 新築マンション市場

建築費と土地代が高騰

金融政策にも注視を

- 都心以外にも需要は旺盛 東京圏マンション市場

高値圏で推移する相場 大手デベに存在感

潮目を探る1年 需要を喚起できるか

価格高騰が続くマンション市場。金融政策、社会情勢など外部環境に大きな変化が予想される23年の展望にも目が離せない。本稿では、当社(マーキュリーRI)が提供する不動産マーケティングシステム「サマリネット」より22年の市場を振り返り23年市場を展望してみる。

(株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター 取締役COO 大寺利幸)

首都圏 新築マンション市場

平均価格は高値更新

22年の新築マンションマーケットは新型コロナウイルス、更に昨年2月より始まったロシアによるウクライナ侵攻などの影響を受け資源価格の高騰、資材調達が困難な状況が続くなど前年に続き外部環境による不安要素を抱えた1年となった。首都圏全体では3万1161戸が分譲され、前年比12%減。平均価格は0.9%上昇し6509万円、平均坪単価は1.3%上昇し325.5万円、平均面積は0.4%縮小し66.10㎡となった。(表1)

首都圏新築マンション動向

表1-1供給戸数

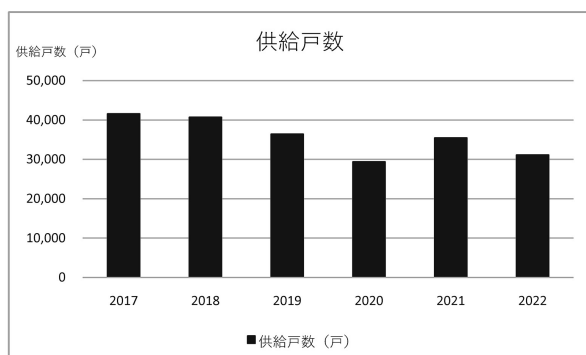


表1-2平均価格・平均面積

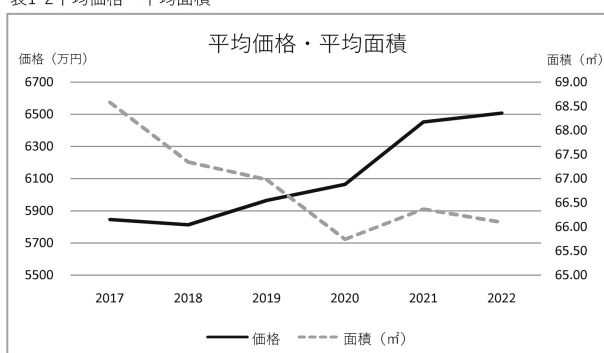


表1-3 首都圏新築マンション動向 (供給戸数、価格、面積、坪単価)

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
供給戸数 (戸)	41,608	40,774	36,461	29,450	35,524	31,161
価格 (万円)	5,846	5,814	5,965	6,065	6,453	6,509
面積 (㎡)	68.58	67.35	66.98	65.74	66.37	66.10
坪単価	281.8	285.4	294.4	305.0	321.4	325.5

高値圏で推移する相場 大手デベに存在感

平均価格と平均坪単価はともに過去最高値を更新した。一方で平均面積は原材料費、資材輸送費、用地取得費などの高騰による物件価格への影響を抑えるため、コンパクトタイプの供給が増加し、ファミリータイプにおいても居住面積が圧縮された。

エリア別にみると、東京23区では前年比21%減の1万1631戸が供給され、平均価格は2.4%下落し8244万円、平均坪単価は1.6%下落し421.9万円、平均面積は0.8%縮小し64.60㎡となった。(表2)

平均価格については東京オリンピック選手村の跡地開発「HARUMI HLAG」が周辺相場に比べ安値で販売され、かつ大量供給された影響もあり相場を抑制する一因となったが、各エリアとも平均坪単価は上昇もしくは微減となり依然として価格高止まりが目立ち、平均面積は全エリア70㎡を割り込むなど縮小傾向となった。

【表2】 エリア別平均概要

平均面積 (㎡)

	2021年	2022年	前年比増減
東京23区	65.09	64.60	-0.8%
東京都下	66.36	66.85	0.7%
横浜・川崎	64.51	64.54	0.1%
神奈川県下	70.37	67.49	-4.1%
埼玉	67.53	67.09	-0.6%
千葉	69.16	69.89	1.1%

平均価格 (万円)

	2021年	2022年	前年比増減
東京23区	8,447	8,244	-2.4%
東京都下	5,150	5,557	7.9%
横浜・川崎	5,418	6,015	11.0%
神奈川県下	4,779	4,564	-4.5%
埼玉	4,912	5,398	9.9%
千葉	4,402	4,734	7.5%

平均坪単価 (万円)

	2021	2022	前年比増減
東京23区	429.0	421.9	-1.6%
東京都下	256.5	274.8	7.1%
横浜・川崎	277.6	308.1	11.0%
神奈川県下	224.5	223.5	-0.4%
埼玉	240.4	266.0	10.6%
千葉	210.4	223.9	6.4%

高値圏で推移する相場 大手デベに存在感

都心以外にも需要は旺盛 東京都圏マンション市場

駅近物件は利便性、駅遠物件は住環境重視

前述のように高単価、面積縮小化の要因としては駅至近で利便性の高い都市型立地での相場が影響していることがわかる。

徒歩5分以内の駅近では首都圏全エリアで平均坪単価は上昇し、東京23区は488・2万円、それ以外のエリアでも神奈川県下と千葉県を除き300万円を超えたのに対し、徒歩11分以上の駅遠では東京23区で304・5万円、それ以外のエリアでは横浜・川崎を除き200万円前後となり、前年比でも横ばいとなっている。平均面積は、駅近では首都圏全エリア70㎡未満となりほぼ全てのエリアにおいて前年比で縮小傾向が見られたが、駅遠では都下を除く全エリアで70㎡超となり、6エリア中5エリアで拡大傾向となった。(表3)

再開発物件やタワーマンションを多く供給する徒歩5分以内の駅近物件は経済的に余裕のあるDINKSや富裕層をターゲットとしている為、ハイスペックな設備、仕様の物件が増えてきているのに対し、駅遠物件については、価格志向、面積志向のファミリー層向けの物件が中心となった。

22年に駅近物件の供給戸数は1万3021戸、前年比14・6%減、首都圏全体における比率は41・8%となり「ザ・パークハウス自由が丘フロント」(総戸数15戸、自由が丘駅 徒歩3分、平均価格1億2026・7万、平均坪単価688・0万、平均面積57・79㎡)は22年10月に分譲開始し月内でのスピード完売。

「Brillia自由が丘」(総戸数61戸、自由が丘駅 徒歩2分、平均価格1億7231・3万、平均坪単価765・0万、平均面積74・46㎡)は販売開始2か月で総戸数の約6割を販売し世田谷区の最高坪単価を更新しながらも堅調な売れ行きとなった。

表3 徒歩圏別平均概要 (2022年分譲分)

	平均価格 (万円)	
	駅近 (徒歩5分以内)	駅遠 (徒歩11分以上)
東京23区	8,990	6,553
東京都下	6,177	4,303
横浜・川崎	6,093	5,686
神奈川県下	4,676	4,311
埼玉	6,357	4,502
千葉	4,586	4,939
全体	7,099	5,546

平均面積 (㎡)

	平均面積 (㎡)	
	駅近 (徒歩5分以内)	駅遠 (徒歩11分以上)
東京23区	60.88	71.14
東京都下	64.21	67.40
横浜・川崎	62.08	70.29
神奈川県下	64.26	72.34
埼玉	67.41	70.55
千葉	64.25	76.96
全体	62.99	72.01

平均坪単価 (万円)

	平均坪単価 (万円)	
	駅近 (徒歩5分以内)	駅遠 (徒歩11分以上)
東京23区	488.2	304.5
東京都下	318.0	211.1
横浜・川崎	324.5	267.5
神奈川県下	240.5	197.0
埼玉	311.7	211.0
千葉	236.0	212.2
全体	372.6	254.6

高値圏で推移する相場 大手デベに存在感

また都心から離れた城北エリアで供給された「ザ・タワー十条」(総戸数578戸※事業協力者住戸184戸含、十条駅 徒歩1分、1期1次・2次は平均価格1億2050・5万、平均坪単価508・6万、平均面積78・32㎡)は、平均価格2億円超のプレミアムフロアを含め高層階を中心に120を販売。平均価格、平均坪単価ともに北区の最高値を大幅に更新したが徒歩1分の立地、都心主要駅へのアクセス性、住宅・商業・公益一体の複合再開発、北区最高層といった希少性の高い要素を兼ね備え順調な売れ行きとなっている。

一方、徒歩11分以上の駅遠物件の供給戸数は8126戸、前年比2・1%増、首都圏全体における比率は26・1%になっており売れ行きが堅調な物件も多くみられた。

「アトラスシティ世田谷船橋」(総戸数228戸、千歳船橋駅 徒歩19分、平均価格6370・7万円、平均坪単価290・6万円、平均面積72・47㎡)は21年12月分譲開始し約9か月で完売。MJR深川住吉(総戸数165戸、東陽町駅 徒歩15分、平均価格6531・4万円、平均坪単価308・2万円、平均面積70・6㎡)は22年3月に分譲開始し、こちらも約9か月で完売。いずれも徒歩15分以上ではあるものの、70㎡台の平均価格が6500万円前後で、23区内、徒歩10分以内の物件における同面積の平均価格と比較すると2000万円以上も安く、加えて徒歩圏に公園や生活利便施設が整い、子育て環境が充実している点が好調要因となった。

また、千葉県の「幕張ベイパークミッドスクエアタワー」(総戸数749戸、海浜幕張駅 徒歩13分、平均価格5640・8万、平均坪単価230・0万、平均面積81・06㎡)は、22年1月の分譲開始から約11ヶ月で614戸を販売し、「HARUMI FLAG」に次いで供給戸数が多い物件となった。こちらも値頃感に加え、複合開発の生活利便性や平均面積80㎡超という住戸面積の広さ等が評価された。

高値圏で推移する相場 大手デベに存在感

建築費と土地代が高騰 金融政策にも注視を

駅遠物件はテレワークの普及により駅距離への抵抗感が薄れ、広さや間数の優先度が上がっていることが需要を底支えているものと考えられ、全体的に平均価格が上昇している市況下においては、都心部や駅近での購入が難しい層の受け皿として、今後も一定数の供給が見込まれる。

高額物件は天井知らずの様相

富裕層ターゲットの高額住戸は、価格の上昇傾向が顕著に現れた。都心5区(千代田区、港区、中央区、渋谷区、新宿区)の100㎡超住戸の相場は、平均価格が前年比1995万円アップの2億7851万円、平均坪単価は67・6万円アップの801・6万円となり、千代田区においては平均価格が1952万円アップの4億192万円、平均坪単価が28・3万円アップの1070・1万で過去最高の水準となった。(表4)

相場を牽引した「ザ・パークハウスグラン三番町26」(第1期1次・2次の100㎡超は平均価格3億7306万円、平均坪単価1024・7万円)は分譲後約3ヵ月で総戸数102戸のうち半分以上を販売し、「パークコート千代田一番町」(2期1次・2次の100㎡超プレミアム住戸は(平均価格5億4850万円、平均坪単価1363・2万円)は年内に完売するなど両物件とも好調販売となった。共通するのは皇居に近い「番町アドレス」となるが、このエリアで100㎡超の相場を10年前と比較すると平均価格が2億927万円アップの4億905万円、平均坪単価が521・1万円アップの1099・9万円で突出した価格及び単価上昇を見せており、都心部のなかでも狭域の希少立地に関しては価格の上昇に加え需要も増している為需給バランスを保つことで好調市場を形成している。

昨今では世界的な情勢不安や円安相場などを受けて、都心の一部物件で外国人の問い合わせや購入が散見されるようになってきており、そうした動きも追い風になっている。

こうした状況を踏まえ大手各社は千代田区番町アドレスに加え、港区の3Aエリア(麻布・赤坂・青山)や渋谷区の代官山、南平台アドレスといった高額エリアでの供給を計画している。但し、これらの希少立地では用地取得が容易でないエリアであることから、建替え事業や再開発事業といった数年がかりのスキームを要する計画も多くみられるようになっており、都心部高額エリアの開発に注力する動きも見受けられる。現在も富裕層向けの新築マンションマーケットは堅調に推移していることから、さらなる相場上昇の可能性も考えられる。

表4 100㎡超の住戸相場

都心5区平均価格 (万円)			
	2021年	2022年	前年比増減
千代田区	38,240	40,192	5.1%
港区	26,530	28,007	5.6%
中央区	14,618	14,773	1.1%
渋谷区	39,005	32,271	-17.3%
新宿区	27,018	24,880	-7.9%
5区全体	25,856	27,851	7.7%

都心5区平均坪単価 (万円)			
	2021年	2022年	前年比増減
千代田区	1,017.4	1,038.8	2.1%
港区	759.5	811.5	6.8%
中央区	435.8	457.0	4.9%
渋谷区	1,020.9	907.7	-11.1%
新宿区	640.5	789.3	23.2%
5区全体	710.8	773.0	8.7%

高値圏で推移する相場 大手デベに存在感

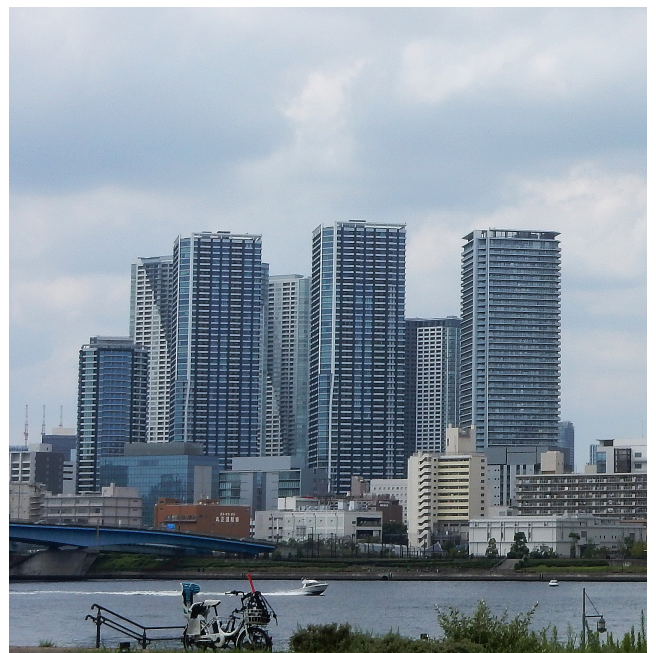
23年新築市場の展望

東京でのオリンピック開催が決定した13年頃から上昇した人件費など労務コストの増加や用地取得価格の上昇に加え、中国のゼロコロナ政策やロシアのウクライナ侵攻による資材や物流の滞り、原油、鉄鋼などマンションの原材料となる資材価格の高騰、円安の進行などコストプッシュ型のインフレにより23年も価格の高止まり傾向は継続すると考えられる。また、消費者動向として新型コロナウイルスの感染拡大以降はテレワークの普及やステイホームが長らく続いたことによって住宅に対する価値観の変化がみられ、分譲マンションを含め持ち家に対するニーズは高まった。

こうした中で23年に販売される最も注目したい物件は「三田ガーデンヒルズ」だろう。旧通信省跡地で三井不動産グループと三菱地所グループの共同開発による大規模プロジェクトで、これまで新築マンション業界をリードしてきた両社のノウハウを結集したプロジェクトとなることは間違いない。スペックやソフトサービス、価格面においてもこれまで経験したことのないようなフラッグシップマンションの販売は世界の富裕層にも注目が集まりそうだ。

23年はコロナ禍やウクライナ侵攻の余波が弱まり世界的な情勢不安が収束に向かうことで新築マンション市場もこの1、2年とは違った状況になると期待したいところだが大手デベロッパー各社からのヒアリングによると用地取得マインドは衰えていないものの、建築費と用地取得費の高止まりによって事業化出来る案件が限られ、想定通りに取得出来ていないという声が多く聞かれた。相場以上での取得検討を余儀なくされるケースも増え、案件の見定めがより慎重になっている。

また、現状のマンション価格を高値で供給せざるを得ない状況を下支えしている日本の超低金利政策が、昨年末に見られたような日米の金利差に端を発した日本の急速な円安進行により、建築コストの更なる上昇という反作用を同時に生み出す因子でもあることから、金融政策についても今後の需給の両側面で大きな変化要因となる。23年春に交代すると言われている日銀の新総裁が執る金融政策については、基本は緩和を継続し、大きく出口戦略に舵を切るとは考えづらいものの政策如何でマーケットを大きく左右する可能性を孕んでいることから、引き続き動向には注目したい。



分譲マンションはコロナ禍で性能を上げた

データから読み解く2023年の賃貸住宅市場

(一社) 住宅・不動産総合研究所理事長不動産エコノミスト 吉崎誠二

好調の「貸家」着工と不振続く「持ち家」

賃貸住宅への高い投資熱

- ・ キャップレートの推移
- ・ 物価上昇の状況と今後の展望

所得増加政策で追い風も

- ・ 物価上昇で家賃上昇も
- ・ 賃料増も期待
- ・ 金利は上がるのか？
- ・ 今後の市況に与える3つの影響
- ・ 築10年物件のチャンス

データから読み解く2023年の賃貸住宅市場

好調の「貸家」着工と不振続く「持ち家」

物価の上昇が続いています。22年1年間の全国消費者物価指数はプラス2・3%（気候などの振れ幅が大きい生鮮食料品を除く）となり、消費税増税を除けば91年のプラス2・9%に次ぐものでした。特に年の後半は大きな伸びとなりました。また、22年末に行われた日銀の実質的金融緩和と政策の変更は、不動産関連業界に大きなインパクトを与えました。本稿では、22年の賃貸住宅市場を振り返りつつ、「先行きが見えにくい」と言われる23年の賃貸住宅市場についてデータを基に予測してみましょう。（一社）住宅・不動産総合研究所 理事長 不動産エコノミスト 吉崎誠二

22年の貸家（賃貸用住宅）の建築は1年を通じて好調でした。執筆時点（1月23日）では11月分までが公表されていますが、21年3月以来21カ月連続して前年同月比プラスが続いています。

図1は、22年1～11月の新設住宅着工戸数「貸家」の着工戸数と前年同月比を並べたものです。22年の1～11月の合計は31万8235戸、21年の1～11月は29万6154戸でしたので7%を超える伸びで、これは19年の数字を上回っており、貸家新設着工戸数は、「新型コロナウイルスの影響の前の状況よりも良い」と言えます。

このペースならば、22年1年間の貸家新設着工戸数は、35万戸弱での着地と推計されます。

貸家の新築建築は、遊休地活用（土地活用）としての賃貸住宅の建築や投資用賃貸住宅としての建築が主です。21年、22年中とも賃貸住宅建築・賃貸住宅投資は勢いがよく、特に賃貸用住宅への投資は活況でした。これに伴い、管理会社への管理物件依頼件数は増えているものと思われます。ちなみに、貸家が好調な一方で、主に自宅用住宅建築の「持ち家」は、22年は1～11月がすべて前年同月比マイナスとなり、年間では前年比10%以上のマイナスとなりそうです。これは昨年の反動減に加えて、物価上昇の影響で「買い控え」の状況にあるようです。

こうしたことから、新設住宅着工戸数総数の年計を月別推移から推計すれば、約86万戸となり、昨年並みとなりそうです。

23年の貸家（賃貸用住宅）建築数は、前半は引き続き好調と思われます。夏以降は、後述する金利次第の側面が大きくなりますが、おおむね良好とみています。年間総戸数では、今年並みか昨年を少し上回る程度になると予測しています。

【図1】2022年月別新設住宅着工戸数（1～11月）

		総計		持ち家		貸家		分譲住宅		(内マンション)		(内戸建)	
		戸数	前年同月比	戸数	前年同月比	戸数	前年同月比	戸数	前年同月比	戸数	前年同月比	戸数	前年同月比
2021年	合計	856,484		285,575		321,376		243,944		101,292		141,094	
2022年	1月	59,690	2.12%	18,130	-5.57%	23,083	16.62%	18,154	-4.90%	7,071	-19.42%	11,003	7.74%
	2月	64,614	6.34%	19,258	-5.55%	23,583	4.55%	21,453	23.31%	9,727	43.49%	11,590	10.70%
	3月	76,120	6.04%	20,246	-9.37%	32,305	18.57%	23,144	6.05%	10,618	2.17%	12,439	9.89%
	4月	76,295	2.38%	21,040	-8.03%	29,526	2.43%	25,207	12.12%	12,685	17.72%	12,456	7.43%
	5月	67,223	-4.21%	21,314	-6.87%	25,963	3.55%	19,597	-8.54%	7,569	-19.85%	11,907	0.93%
	6月	74,617	-2.22%	23,196	-11.30%	30,294	1.65%	20,692	4.10%	7,855	11.83%	12,689	0.28%
	7月	73,024	-5.39%	22,430	-13.97%	29,686	1.56%	20,613	-4.04%	8,053	-11.67%	12,462	1.80%
	8月	77,731	4.61%	22,302	-11.15%	31,303	8.94%	23,172	16.23%	10,727	34.63%	12,341	4.74%
	9月	74,004	1.13%	22,258	-13.25%	30,623	8.38%	20,772	10.17%	8,386	15.65%	12,296	6.88%
	10月	76,590	-1.81%	21,834	-18.65%	31,996	7.29%	21,841	4.82%	9,298	10.22%	12,462	1.45%
	11月	72,372	-1.42%	21,511	-15.07%	29,873	11.39%	20,642	-0.82%	8,092	-1.78%	12,370	-1.11%
22年	1～11月計	792,280	100.53%	233,519	88.84%	318,235	107.46%	235,287	105.03%	100,081	106.24%	134,015	104.40%
21年	1～11月計	786,091		262,844		296,154		224,017		94,201		128,371	
22年推計	年計	861,037		253,714		345,338		256,217		107,615		147,297	

国土交通省「建築着工統計調査」より作成

データから読み解く2023年の賃貸住宅市場

賃貸住宅への高い投資熱

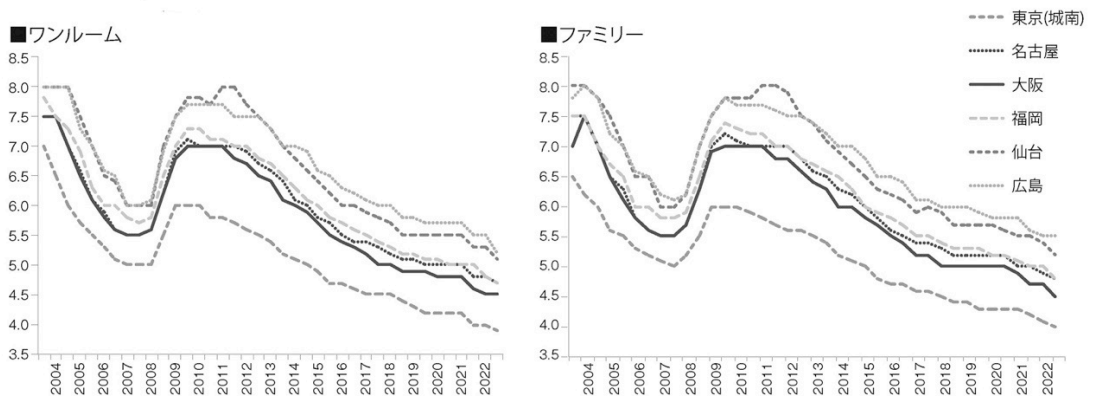
キャップレートの推移

キャップレートの推移からも22年賃貸住宅投資が好調だった事がうかがえます。(図2)

不動産投資市況が強く反映される期待利回り(キャップレート)の公表データのうち、(財)日本不動産研究所が年2回(4・10月)に調査する投資家調査の中のキャップレートの動きを見ると、最新の22年10月調査(11月25日公表)では、賃貸住宅(ワンルームタイプ:1棟)のキャップレートは東京城南エリア(目黒区・渋谷区)では3・9%となり、調査開始以来、初めて4%を下回りました。また同調査によれば、実際の取引水準では3・6%程度となっているようです。

他の主要都市の賃貸住宅のキャップレートをみれば、大阪では4・5%、名古屋では4・8%、福岡では4・7%と、いずれも2000年以降では最も低くなっており、主要都市を中心に全国的に賃貸住宅投資熱が極めて高い状況にあると言えます。

【図2】 賃貸住宅の期待利回り (CAPレート) の推移



((一財)日本不動産研究所「不動産投資家調査」より作成)

物価上昇の状況と今後の展望

物価の上昇を多くの方が実感するようになりました。先ごろ日銀が発表した12月調査の生活意識アンケートでは、現在の物価が1年前に比べて「上がった」と回答した割合が94・3%に達しています。1月20日に発表された22年12月分の消費者物価指数は、生鮮食料品を除いたコア指数で前年同月比プラス4・0%(41年ぶり)、生鮮食料品とエネルギーを除くコアコア指数でもプラス3・0%(31年4か月ぶり)となりました。22年の秋以降大きな伸びが続いています。

このような物価上昇が続けば、金利上昇の圧力がかかるのは必然です。

データから読み解く2023年の賃貸住宅市場

所得増加政策で追い風も

物価上昇で家賃上昇も

では、23年も物価上昇がつづくのでしょうか？ この先見通しは、2月に4000品目を超える値上げの予定、また年度が変わる4月にも値上げされるものもあり、少なくとも4—6月期までは現状のような物価上昇が続くそうです。

その一方で、原油価格などの商品先物の値動きや木材価格などは、すでに世界的な景気減速懸念を織り込んで下落基調にあり、また円安も一服していること、更には輸入元の物価上昇も収まっていること等から輸入コスト、原材料価格の上昇圧力が緩和傾向にあります。加えて、政府による物価対策(ガス・電機代など)も2月から始まります。こうしたことから、夏ごろからは物価の上昇幅は1%台程度に縮まるものと思われま

また、内閣府が12月7日に発表した日本経済全体の需要と供給の差を示す「需給ギャップ」は、22年7～9月期はマイナス2.7% (12四半期連続マイナス)、年換算金額で15兆円分の需要不足となっています。このことから、現在の物価上昇は、「需要が旺盛だから」という気配はなく、「コスト上昇に伴い企業が仕方なく上げている」状況と言えます。

あくまで、現時点での予測ですが、「夏前(梅雨のころ)までは、物価上昇が続くが、その後は、それほど大きな上昇はない」と予測しています。

ただし、所得の増加が見られた場合は、状況が変わる可能性もあります。所得の増加は、消費増加や住宅家賃に使う費用の増加につながります。

また、世帯年収が増えれば、マンションや戸建て購入という実需物件の需要増につながります。これから春闘がスタートしますが、現政権は、「物価上昇率を上回る賃上げ」を経済界に求めており、連合などが求めている5%にはどかないかもしれませんが、ある程度の上昇はあるでしょう。そうなれば、住宅関連業種にとっては追い風になるでしょう。

データから読み解く2023年の賃貸住宅市場

賃料増も期待

物価上昇期には、家賃が遅れて上昇することが知られています。

図3は、90年以降の全国消費者物価指数(コア指数)と家賃(民営家賃)の推移を示しています。わが国では95年以降デフレと呼ばれる状況が続き、所得もあまり増えず、消費税増税を除けばほとんど物価上昇は見られませんでした。それに伴い、消費者物価指数における民営家賃の変動率も停滞を停滞しています。13年頃から都市部においてマンション価格上昇傾向が顕著になり、大都市部における家賃は特にファミリータイプを中心に上昇してきました。全国の家賃をみれば、17年頃から少しずつ回復してきました。コロナショックで一時停滞しましたが、ここにきて全国平均でもプラス圏に入っています。消費者物価指数(全国)で見ると、直近の家賃は22年11月・12月連続してプラスとなっています。所得増が実現して、更なる家賃増を期待したいものです。

【図3】賃料と物価指数の変動率の推移



データから読み解く2023年の賃貸住宅市場

金利は上がるのか？

物価の上昇を多くの方が実感するようになりました。先ごろ日銀が発表した12月調査の生活意識アンケートでは、現在の物価が1年前に比べて「上がった」と回答した割合が94・3%に達しています。1月20日に発表された22年12月分の消費者物価指数は、生鮮食料品を除いたコア指数で前年同月比プラス4・0%（41年ぶり）、生鮮食料品とエネルギーを除くコアコア指数でもプラス3・0%（31年4か月ぶり）となりました。22年の秋以降大きな伸びが続いています。

このような物価上昇が続けば、金利上昇の圧力がかかるのは必然です。

今後の市況に与える3つの影響

不動産業界には望ましくない金利の上昇ですが、前述のとおり、23年中には少しの金利上昇が考えられます。

まだ、政策金利の上昇は行われていませんが、既に行われた長期国債金利の上昇だけでも、不動産・住宅市況に主に次の3つの影響を及ぼします。

1つ目は、住宅ローン金利、特に固定金利の上昇を招きます。すでに住宅ローン固定金利は上昇しています。現状は賃貸住宅投資や賃貸住宅建築の際には多くの方が変動金利で借入れをしています。仮にこの先、政策金利が上がれば、短期プライムレートが上昇、そして変動金利の上昇可能性が高まります。

2つ目は、先に述べたキャップレートの上昇可能性があります。10年物国債の金利つまりリスクフリーレートとして用いられる金利の上昇は、キャップレートの押し上げ効果があります。賃料が一定（横ばい）ならば理論上（実取引ではなく）は、価格下落を意味します。理論上の価格が動くこと、実取引での価格が動くことの間にはタイムラグがありますが、「そのうちに」理論価格に収斂（しゅうれん）されていきます。

3つ目は、国債金利が上がれば為替相場に影響があります。実際に先に述べた国債金利の許容範囲の変更により、為替相場は大きく動きました。一時1ドル150円を超える水準でしたが、12月20日以降は130円を少し下回る水準で推移しています。ユーロ、人民元、香港ドルをはじめ対多く通貨で円が以前に比べて強くなっています。近年、我が国の不動産を多く買っていたこうした海外勢にとっては円安から円高へ振れることで、優位性が減ります。

もちろんこれ以外にも、「ムード悪化」、「先行き不透明感」という心理的なネガティブ要因もあることは間違いありません。いずれにせよ、金利の動向には要注意しておきたいものです。

データから読み解く2023年の賃貸住宅市場

築10年物件のチャンス

最後に、市況以外のことにも触れておきます。

22年には、売買契約、賃貸借契約に関するすべてことがオンラインで行えるようになりました。最後まで残っていた書面交付におけるメール等でのやり取りや電子押印などが22年5月から可能となりました。まだ、徐々に普及し始めている状況のようですが、不動産流通業(売買仲介、賃貸仲介)の方々にとっては大きな変化だったと思います。未だ取り組んでいない企業は、早急に取り組むべきだと思います。

また、23年は、賃貸管理(PM)業界に変化が起こるのではないかと考えています。

賃貸物件の建築戸数は13年から18年に大きく増えました。この間のピーク時には42万戸を超える物件の建築が行われる可能性が高まります。これから築後10年目を超える物件が出始めてきます。一括借り上げなどの契約をしている物件においても、築年が10年を超えると、価格改定が行われます。こうした時に、管理会社の変更の可能性があります。そうした状況になれば、お預かりしている物件をキープし、新たに管理会社の変更契約を狙いたいものです。

この際に重要な事は、物件の維持管理やメンテナンス、入退去管理、家賃等の出納業務という基本的な事だけを行うのではなく、オーナーの方の資産管理(アセットマネジメント)のアドバイスを行い、不動産資産の組み換えや資産運用などのアドバイスを行うことで、信頼を勝ちとることで末永いお付き合いをし、クロスセルでの売上増につなげてほしいと思います。

不動産事業者こそ、知っておきたい不動産の 組み換え・売却

税理士法人タクトコンサルティング 税理士 山崎信義

失敗事例から学ぶ、相続税対策

相続税対策の失敗事例の検証

- ・事例1：
時価より相続税評価が高い不動産の処分の時期を誤った事例
- ・事例2：共有で相続した不動産を早期に売却しなかったことによる
失敗事例
- ・事例3：生活資金の捻出のため立地の良い土地から売却し不良資産
が残った事例

財産の棚卸しと土地活用の見極め 不動産事業者と税理士の役割 が重要

不動産事業者こそ、知っておきたい不動産の組み換え・売却

失敗事例から学ぶ、相続税対策

資産税専門の税理士法人の一員として不動産オーナーの相続税申告業務に携わる中で痛感するのは、相続税対策、特に納税資金確保対策の重要性であり、この対策には、不動産オーナーの身近な専門家である不動産事業者の果たす役割が大きいということです。そこで今回は事例を踏まえて、不動産事業者による不動産の組み換え・売却の支援が相続税の納税資金確保につながる点を解説します。

(税理士法人タクトコンサルティング 税理士 山崎信義)

相続税対策のポイント ～まず納税資金の確保～

不動産オーナーをはじめとする資産家の相続税対策の目的は「円満な遺産分割」「相続税の納税資金の確保」「相続税の軽減」の3つとされています。このうち相続税の申告にあたって一番重要になるのは、「納税資金の確保」です。相続税は、申告期限(相続の開始があったことを知った日の翌日から10カ月以内)までに相続人が現金で一時に納めるのが原則です。亡くなった方(被相続人)の相続財産中に現預金などの金融資産が少ない場合、相続人は納税資金の捻出方法を考える必要があります。

なお、不動産オーナーやその相続人の中には、不動産の物納による相続税の納付を考えている方もおられます。ただ、相続税の物納は、申告期限までに相続税を延納によっても金銭で納付することが困難な事由があり、かつ、その困難とする金額の範囲内についてのみ税務署長が許可する制度です。自分の固有財産としてまとまった額の金融資産があるとか、近い将来、現金がそれなりに手元に入ったりして、相続税が納付できないとまではいえない相続人については、延納が許可されないことから、物納も許可されません。このように物納の許可を受けることはハードルが高く、相続前に何ら準備を行わず、相続開始後に許可を求める申請を税務署長あてに行ったとしても、却下される可能性が高いのが実情です。安易に物納を当てにせず、金銭で一時に相続税が納められるよう、納税資金の確保のための対策を行うことが、相続税対策の王道といえます。

納税資金の確保のため相続開始前に行う対策としては、所有不動産を収益性の高い賃貸物件に組み換えて納税資金を蓄積する対策や、不要な物件を売却し、流動性の高い金融資産に換える対策があります。

相続開始後に行う対策としては、前述の通り相続財産を売却して納税資金を捻出する方法があります。この場合、相続税の申告期限から3年以内に相続により取得した財産を売却したときは、その財産の売却に係る譲渡所得の計算上、納付した相続税額のうち一定額を取得費に加算する特例(相続税の取得費加算の特例)が設けられているので、この特例を適用して譲渡所得税額を減らし、税引き後の手取額を増やす対策も行います。

財産の大半が不動産で、金融資産の占める割合が小さい不動産オーナーが亡くなった場合、相続税の納税が困難になり、相続人のみなさんは納税資金の捻出に大変お困りになります。そのような状況に至った具体例として、次の3つの事例を紹介します。

不動産事業者こそ、知っておきたい不動産の組み換え・売却

相続税対策の失敗事例の検証

事例1: 時価より相続税評価が高い不動産の処分の時期を誤った事例

●経緯

甲の相続人は、貸宅地の一部を売却して相続税の納税資金を捻出することにしました。相続人たちは売却のための測量などの諸費用や譲渡所得税などの支払いも含め、納税資金として3000万円程度が必要であることから、貸宅地を相続税評価額である1㎡当たり20万円で150㎡分売却するつもりでした。

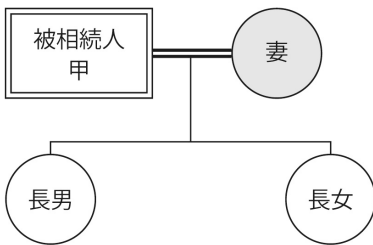
ところが不動産業者に売却を持ち掛けたところ、「この貸宅地は1㎡当たり20万円では売れない。せいぜい1㎡当たり6万円程度が時価相場だ」と言われてしまいました。その単価で3000万円を捻出するためには、貸宅地を500㎡も手放さなくてはならないことになります。貸宅地は売りにくいと聞いていましたが、これには相続人たちも困ってしまいました。

●もし相続前に貸宅地を一部売却していたら

例えば、甲が相続開始前に貸宅地を借地人に対し、不動産事業者の言う時価相場よりもさらに安い、1㎡当たり5万円で450㎡分を売っていたとすると、相続税評価額9000万円(20万円×450㎡)の土地が2250万円の現金に代わります。土地以外の相続財産の金額が前提の金額と同じとすると、資産合計は3億7250万円となり、相続税額は約4129万円に減少します。貸宅地の売却により高い相続税評価額で課税されなくなった分、相続税が有利になるからです。土地売却にかかる譲渡税は $(450㎡ \times 5万円 - 450㎡ \times 5万円 \times 5\% (\text{概算取得費})) \times 20 \cdot 315\% (\text{所得税} \cdot \text{住民税} \cdot \text{復興特別所得税}) = \text{約}434\text{万円}$ 、譲渡税と相続税の合計額は約4563万円で済み、前提における相続税額5310万円に比べて約747万円の節税になります。

甲の相続税の納税資金は、甲の相続財産である金融資産3000万円と、貸宅地売却代金の税引後手取額1816万円を合わせれば、十分に手当することができたはずで

●家族関係図



●貸宅地を多く所有していた甲が亡くなりました。甲の相続財産の内容は次の通りです。

甲の相続財産	相続税評価額 (万円)	備考
土地 (貸宅地)	36,000	1,800㎡ (所有期間は5年超)
自宅敷地と家屋	5,000	敷地は小規模宅地等特例を適用
金融資産	3,000	
資産合計	44,000	
相続税額	5,310	法定相続分で相続とした場合の税額



不動産事業者にとっても相続税対策に関して知っておくべきことは多い

不動産事業者こそ、知っておきたい不動産の組み換え・売却

事例2:共有で相続した不動産を早期に売却しなかったことによる失敗事例

●経緯

乙の相続人が法定相続分で財産を取得するとした場合の相続税額は、一人当たり1370万円、総額4110万円となります。

遺産分割協議の結果、乙にかかる相続税は金融資産で納め、不動産としての価値が高い乙の自宅の敷地と家屋は、売却を前提に相続人の3人の共有(持分は各3分の1)としたうえで、空き家としました。

しかし、売却価格をめぐって、相続税評価額2億1000万円を超える金額を主張する相続人がいて相続人間の意見がまとまらず、乙の相続開始から4年後になってようやく売却することができました。

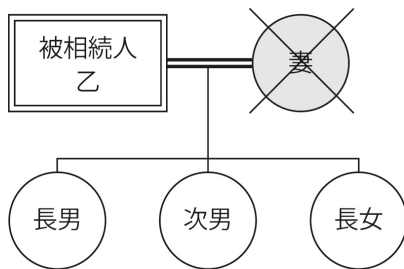
話し合いを続ける中で不動産の価格が下がり、乙の相続税申告時の評価額が2億1000万円であった自宅不動産の売却金額は、1億9500万円となりました。

一人当たりの売却代金は、税引前6500万円、譲渡税(所得税・住民税・復興等別所得税)は、概算取得費(売却代金の5%)と仲介手数料(売却代金の3%)を売却代金から控除した1億7940万円に20・315%の税率でかかり約3645万円。手取額の総額は1億5270万円、一人当たりの手取額は5090万円になりました。

●もし相続直後に実家を売却していたら

乙の自宅の敷地を、相続人が相続直後に相続時の時価で売却していたら売却金額は2億6250万円、相続税評価額での売却でも2億1000万円。相続直後の売却なら手取額をもっと多くすることができたはずで、売却代金を相続税の納税に充てることができたはずで

●家族関係図



- 都心に先祖代々より自宅とその敷地300㎡を保有する乙が亡くなりました。乙の相続財産の内訳は次の通りです。
相続人は長男、次男、長女の3人で、それぞれ持家に居住しています。

甲の相続財産	相続税評価額(万円)	備考
自宅敷地	21,000	300㎡(時価26,250万円)
自宅家屋	500	乙は生前自宅で一人暮らし
金融資産	4,000	
資産総額	25,500	

不動産事業者こそ、知っておきたい不動産の組み換え・売却

事例3:生活資金の捻出のため立地の良い土地から売却し不良資産が残った事例

●前提

亡くなった丙の相続財産の中には自宅とその敷地があり、その敷地は左図の通り幅員4m未満の2項道路の私道に面しているだけの土地です。

●経緯

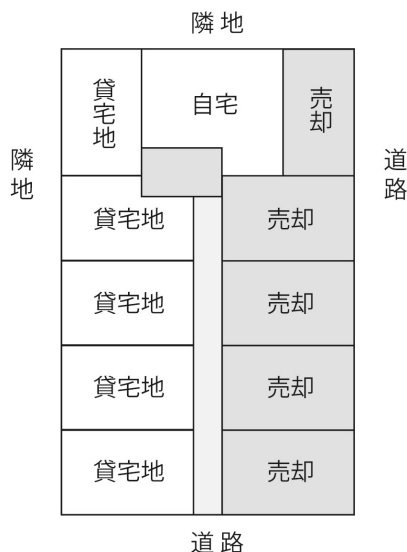
もともと丙は、相続により全体で1000㎡ほどある広大な土地を所有し、自宅の敷地と貸宅地として使用していました。生前の丙は派手好きで多額の生活費がかかっており、お金が必要になる都度、専門家にも相談せずに独断で所有土地の一部を切り売りしていきました。丙は売りやすい道路に面した部分から先に売却していき、他人名義になっていました。

丙の死亡後、相続人に遺されたのは、自宅の敷地と借地人のいる貸宅地4件です。全部で400㎡ほどあります。路線価は50万円の住宅地ですが、自宅敷地の約132㎡は高くても相続税評価額は6600万円、借地権のついている貸宅地の約268㎡の評価額は約5300万円になります。

丙の相続人が相続する土地は、どの土地も道路付けがよくないので不動産市場では高く評価されません。不動産事業者に聞くと「相続税評価額より低い金額でしか売れないよ」と言われてしまいました。丙が遺した金融資産の額はわずかで、相続人は納税資金をどのように捻出しようか考えあぐねています。

●被相続人が貸宅地の売却を計画的に行っていたら

被相続人丙が生前に不動産の専門家によく相談し、計画的に土地売却を行っていたら、相続税の納税資金で相続人である子が頭を悩ませることはありませんでした。生活費の捻出のためとはいえ、丙が立地の良い土地から先に売却し、不良資産を子に相続させる結果となったことが悔やまれます。



不動産事業者こそ、知っておきたい不動産の組み換え・売却

財産の棚卸しと土地活用の見極め 不動産事業者と税理士の役割が重要

相続税の納税資金確保に苦労した3つの事例を見てきましたが、最後に適切な対策を検討する場合の事前準備として、どのようなことを行えばよいかについて考えたいと思います。

適切な相続対策を行うために必要なのは、相続開始前に所有財産の全体像を把握することであり、そのためには財産の棚卸しが不可欠です。財産が土地である場合、その土地の立地などからみて賃貸建物の敷地などとして活用できるものなのか、活用ができない土地なのかを見極めることが大切です。土地や建物は預貯金とは違って管理に手間や費用がかかりますので、自分の住む物件か賃貸物件で安定収入の見込めるものでないと、相続人は相続したがるのが最近の実情です。相続人に土地や建物を遺したい場合は、生前に隣地との境界確定や測量をするなど相続しやすいように準備しておくことが大切です。このような土地の見極めにあたっては、専門家である不動産事業者の果たす役割が重要になります。

また、土地が活用できるかどうかによって、税務上の取扱いも大きな違いが生じます。例えば、土地の上に賃貸住宅を建てた場合には、その土地に係る固定資産税や都市計画税の額が軽減されます。活用して収入を生んでいる土地であれば、支払った固定資産税などの額は、所得税の計算上必要経費になります。活用ができないため収入がない土地の場合には、その土地に係る固定資産税などを支払ったとしても、その額は所得税の計算上必要経費になりません。このような土地活用に関する税務の取扱いについて精通している税理士の助言も不可欠といえます。

不動産オーナーが自らの相続対策を考える際には、税金から不動産の活用まで数多くの検討項目があります。通常これらの項目を自分一人で検討するのは難しく、不動産事業者や税理士など経験豊富な専門家の客観的なアドバイスが不可欠です。相続対策を検討する際には、信頼できる専門家に相談しながら進めていくことが重要です。



相続財産が不動産の場合、活用できるか見極めることが肝要だ

本資料掲載の写真・イラストおよび記事の無断転載を禁じます。

株式会社住宅新報

Copyright © JUTAKU-SHIMPO, INC. All rights reserved.

〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目11番15号 SVAX TTビル 3階

 **住宅新報**