

不動産マーケットリサーチレポートでは注目されているトピックスを中心に、不動産マーケットの様子を分析していきます。

『コロナ禍における新築分譲マンション』

- 2021 年の新築分譲マンションの販売価格は都区部中心に引き続き底堅く推移すると思われる。
- 在宅勤務の普及による需要者の間取り等を重視する傾向の強まりに対し、収納スペース等のワークスペース化、サービスルームの導入といった多様なプラン提供がさらに広がるだろう。

2020 年の平均販売価格は前年比 1.7%上昇

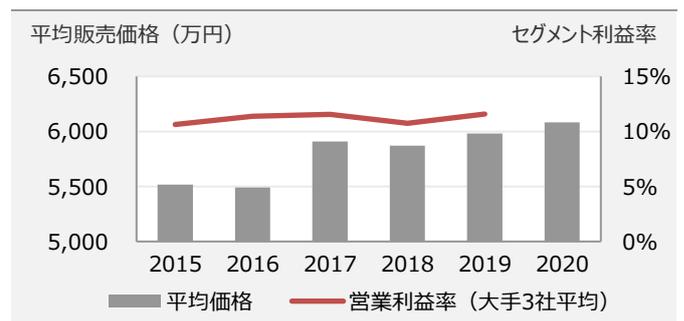
2020 年の首都圏の新築分譲マンションの供給戸数は前年比 12.8%減少の 27,228 戸、新規契約率は 3.4ppt 上昇の 66.0%だった。販売価格は 1.7%上昇の 6,083 万円と上昇傾向を維持した。全体の供給戸数の 4 割を占める都区部の販売価格の上昇が牽引する格好となっている。コロナ禍における市場環境の変化に注目が集まるが、販売価格は上昇を維持し、さながらコロナ禍前の市場環境が続いているように見える。本稿では、(1) 足許の販売価格動向、(2) コロナ禍での特徴的变化について考察する。

図表 1: 供給戸数、新規契約率（首都圏）



出所 不動産経済研究所「首都圏のマンション市場動向」を基に三菱 UFJ 信託銀行が作成

図表 2: 平均販売価格（首都圏）、分譲事業の利益率



出所 不動産経済研究所「首都圏のマンション市場動向」、各社公表資料を基に三菱 UFJ 信託銀行が作成

注 利益率は三井不動産、住友不動産、三菱地所レジデンスの年度基準の利益率の平均値

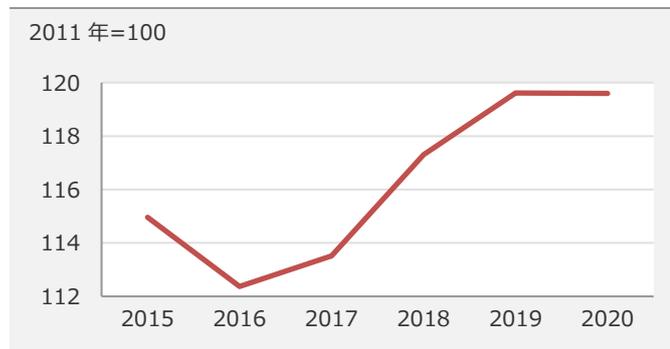
(1) 足許の販売価格動向：販売価格の上昇が継続する背景には原価上昇が

平均販売価格は継続して上昇している。2015 年～2020 年では 10.2% 上昇した。最大の要因は、原価上昇と思われる。マンションの原価は大きく分けて建物の建築費用と用地取得費用に分けられる。建築費用は、大都市部での再開発工事等を背景に継続して上昇してきた。例えば、RC 造のマンションでは、2015 年～2020 年の間に 4.0% 上昇している。用地取得費用は、都区部において上昇を継続してきた。コロナ禍において上昇は少し落ち着いた感があるものの、下落の動向は見られなかった。マンション適地が減少しデベロッパー間での競合が激しいこと、さらにマンション適地は他用途の開発案件とも競合することが背景にある。マンションの建設プロジェクトは数年に及ぶ。オリンピックが開催予定だった 2020 年を越え建設需要の落ち着きから建築費用は頭打ち、さらにホテル等他用途との競合が減ったという声もあるものの、当面は過去の原因上昇が尾を引く可能性が高い。

一般的には原価上昇が販売価格に直接反映されるとは限らない。しかし、マンション市場は、(a)リーマン・ショック後に新築マンションを供給するプレーヤーが減少し寡占化が進んだ(上位 5 社の合計シェア:2006 年 20%→2020 年 36%)。 (b) 経営基盤の安定した大手不動産会社に売り急ぐ傾向はなく、市場に残ったプレーヤーの中心として影響力を高めている(リーマン・ショック以前は、中堅・中小の専門

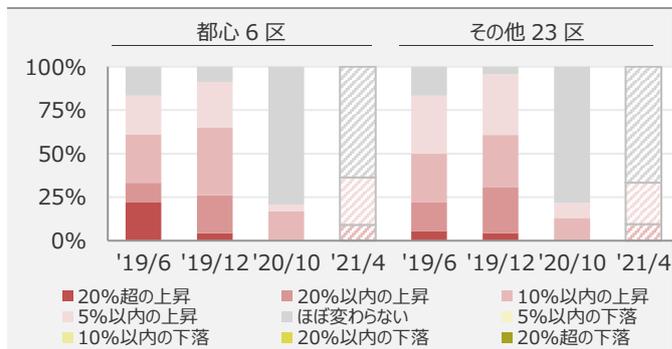
デベロッパー中心に、竣工後早々に資金回収を図る動きがみられる等、販売価格が崩れやすい素地もあった。といった背景事情から、各デベロッパーが、原価上昇を反映しても納得感のある商品設計を行っていることが、価格が下落しない一因と考えられる。

図表 3: RC 造マンション (東京) の工事原価指数



出所 建設物価調査会「建築費指数 (2011 年基準)」を基に三菱 UFJ 信託銀行が作成

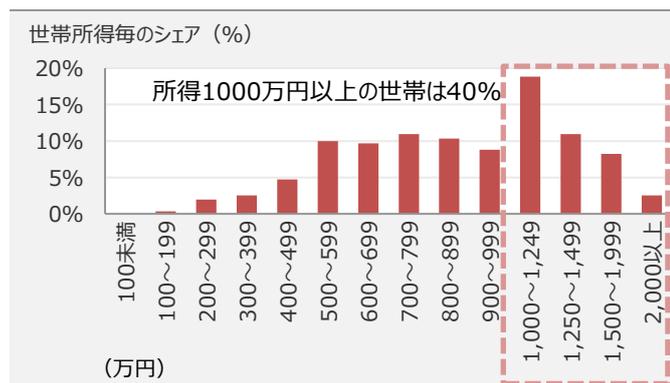
図表 4: デベロッパー仕入れ時の用地価格の動向



出所 三菱 UFJ 信託銀行「不動産デベロッパー調査」
注 2021 年 4 月はデベロッパーによる予測値

また、販売価格上昇の要因は、購入者サイドにもみられる。共働き率の上昇や富裕層の増加に加え、金融機関による積極的な貸出姿勢を背景とした年収倍率の上昇が挙げられる。東京都における年収倍率¹は 2015 年 10.0 倍→2020 年 12.1 倍に上昇している。共働き率の上昇については、「時間をお金で買う」という目的から、職住近接マンションへの需要に繋がっている。SUUMO の調査によれば、2020 年の首都圏におけるマンション購入者のうち、57.1%が共働き世帯である²。図表 5 の通り、都区部の共働き世帯 (30~39 歳、夫婦と子供からなる世帯) を例に挙げると、40%が世帯所得 1,000 万円以上であり、例えば、三井不動産レジデンシャル他が 2020 年 11 月より供給開始した「パークタワー勝どき (総戸数 2,786 戸)」では、生活利便施設を建物内に設けた街づくり、駅直結、コワーキングスペース導入といった開発コンセプトがパワーカップル等から支持され、第 1 期 1 次・2 次販売で販売した 333 戸全戸に申し込みが入った。コロナ禍の影響を受けた一部業種では年収減少、ローン審査等で購入に支障が生じる例も確認されるが、共働きの高収入世帯は、コロナ禍の 2020 年においても増加しており、マンション市場を支えている (図表 6)。

図表 5: 都区部の共働き世帯の所得分布 (2017 年)



出所 総務省「就業構造基本調査」を基に三菱 UFJ 信託銀行が作成
注 30~39 歳 (総務省の分類により妻の年齢を基準)、夫婦と子供からなる世帯

図表 6: 年収別の共働き世帯の勤労世帯数



出所 総務省「労働力調査」を基に三菱 UFJ 信託銀行が作成
注 全国基準

共働き世帯の他にも、企業オーナー等富裕層、医者・士業といった顧客層が需要者として存在し、デ

¹ 年収倍率は、不動産経済研究所「首都圏のマンション市場動向」を基に算出した東京都における販売価格を、厚生労働省「賃金構造基本統計調査」の東京都のデータ (10 人以上企業) を基に算出した想定年収で除した数値

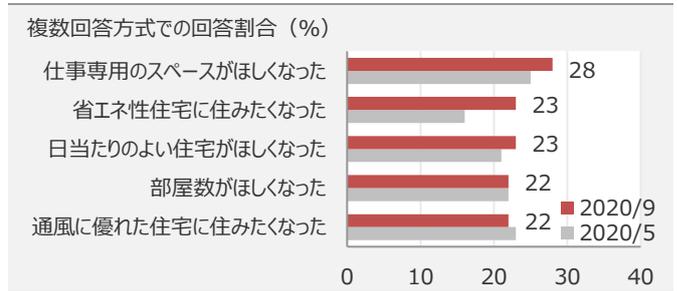
² リクルート住まいカンパニー「首都圏マンション契約者動向調査」

ベロッパーからは「グレード感や立地を評価してくれる顧客層をプロジェクト・エリア毎にターゲティングし、高くても納得感のあるプロジェクトを企画することが商品企画の肝」といった声が聞かれる。

(2) コロナ禍での特徴的变化：在宅勤務普及で間取り等、需要者側のニーズに変化

コロナ禍の市場での特徴的な変化としては、在宅勤務の普及による需要者の間取り等を重視する傾向の強まりが挙げられる。SUUMOの調査によれば、首都圏の新築分譲マンションの購入検討者のうち64.3%が在宅勤務を行っており、在宅勤務実施者のうち61.2%は自宅のリビングで仕事を行っている(調査時点は2020年10月)³。複数の家族が在宅勤務やオンライン授業等で日中在宅している場合等、お互いのノイズ等に悩まされることも容易に想像される。この結果、図表7の通り、「仕事専用のスペースがほしくなった」「部屋数がほしくなった」の回答割合はコロナ禍が始まった直後と同様に上位に位置している状況である。こうした変化を受け、デベロッパーの提供するプランにも徐々に変化が見え始めている。三菱地所レジデンスでは、収納スペース等をワークスペースに変更する「work in closet」を2020年6月より提案開始した。

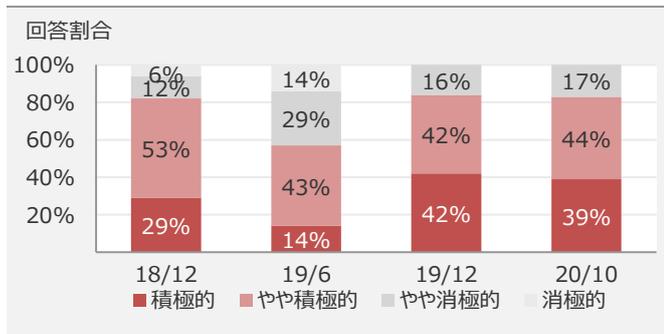
図表7：コロナ拡大による住宅に求める条件の変化



出所 リクルート住まいカンパニー「第2回コロナ禍を受けた『住宅購入・建築検討者』調査」を基に三菱UFJ信託銀行が作成
注 複数回答。5月調査と9月調査の共通項目のうち、6月調査での上位5項目を採用

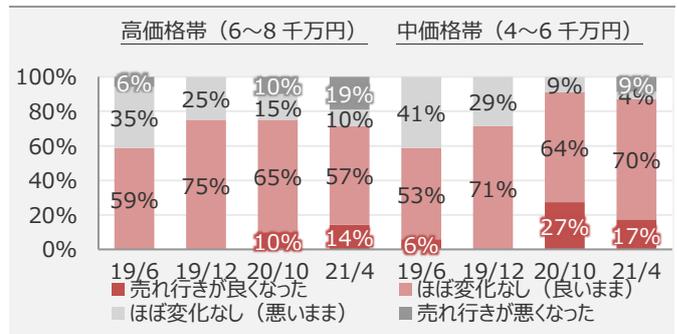
一方で、供給者サイドにはコロナ禍による変化があまり見られない。各デベロッパーの分譲マンション部門の経営状況は概して安定している。当初は資金調達の混乱や業績悪化の可能性も指摘されていたが、弊社調査によるデベロッパーへの調査でも金融機関の融資姿勢は8割以上が積極的でコロナ禍前と変わらない。また、足許・今後の売れ行きについても、コロナ禍の長期化による影響を懸念する声もあるが、売れ行きが良くなった・良いままの回答割合は2019年末と比較して高まっている状況である。

図表8：金融機関の融資姿勢



出所 三菱UFJ信託銀行「不動産デベロッパー調査」

図表9：足許および今後の売れ行き（首都圏）



出所 三菱UFJ信託銀行「不動産デベロッパー調査」

注 2021年4月はデベロッパーによる予測値

2021年も新築分譲マンションの販売価格は底堅く推移すると想定

以上を踏まえると、2021年の新築分譲マンション市場について以下の2点が想定される。

(1) 販売価格は底堅く推移

2021年も販売価格は底堅く推移すると想定される。デベロッパーは売り急がずに、原価上昇を反映しても納得感のある、顧客ニーズに合致した商品提供を進めていこう。デベロッパーの資金調達環

³ リクルート住まいカンパニー「新築分譲マンション検討者意識調査」

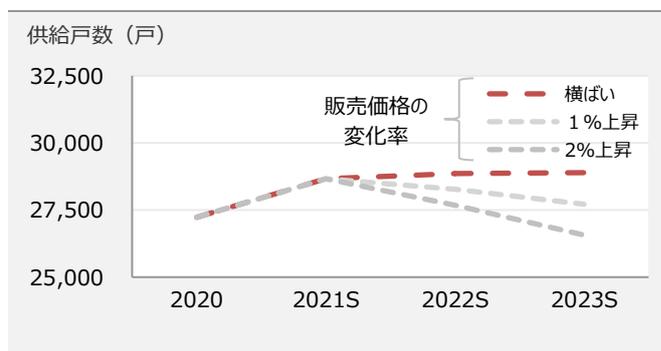
境も安定するなか、販売価格が下がる理由を見つけることは難しい。加えて、住宅ローン減税・住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置の床面積要件の緩和(50 m²以上から 40 m²以上へ緩和)や消費税増税に伴う住宅ローン減税の特例措置延長は販売価格の維持に貢献するだろう。

一般的に販売価格の上昇は需給バランスにマイナスの影響を与え得るが、分譲マンションの場合は、購入者の意思決定は「立地等の不動産の個別性」、「各人のライフサイクル」により強く影響される傾向にある⁴。「多少の予算超過もローンが調達できる限り、受け入れる顧客が多い」との声も聞かれる。図表 10 では 2000 年から 2020 年の販売価格と供給戸数との関係の分析を基に、一定の仮定のもと今後の供給戸数のシミュレーションを行った。仮に 2023 年まで 2% の価格上昇が継続したとしても、26,000 戸台は維持される結果となる。販売価格が緩やかに上昇しても需給環境が著しく悪化するとまでは言えないようだ。

(2) 在宅勤務に対応したプランの広がり

在宅勤務の普及による間取り等を重視する傾向の強まりに対し、デベロッパーが収納スペース等のワークスペース化といった多様なプランを提供する動きがさらに広がるだろう。買主からのこうしたプランへの引き合いは強いと思われ、デベロッパーのプラン・バリエーションも拡大してきている。専有面積を変化させないままで、1LDK→1SLDK・2LDK→2SLDK 化するといったサービスルームの導入等もトレンドになり得ると思われる。なお、郊外での供給戸数が増加していくかどうかについては、筆者は現時点では未知数と考えている。郊外マンションの売れ行き好調との声は聞かれるものの、デベロッパーとしては、コロナ禍の終息後に需要が落ち着く可能性も踏まえ、在庫を抱えることには一定の歯止めがかかるのではと予想する。また、買主にとっても、在宅勤務等のリモートワークの定着について勤務先方針が未定のなか、購入の意思決定は難しい面があると思われる。

図表 10: 供給戸数のシミュレーション



出所 不動産経済研究所「首都圏のマンション市場動向」を基に三菱UFJ信託銀行

注 シミュレーション値(S)は三菱UFJ信託銀行が作成。2019年から2020年にかけての供給・契約戸数が減少した戸数のうち、半分はコロナ禍におけるモデルルームの閉鎖等の特殊要因があったものと仮定。また、価格変化が供給・契約戸数に与える影響は、1年のタイムラグがあると想定

三菱UFJ信託銀行 不動産コンサルティング部

船窪 芳和

- 本資料は、お客さまに対する情報提供のみを目的としたものであり、弊社が特定の有価証券・取引や運用商品を推奨するものではありません。
- ここに記載されているデータ、意見等は弊社が公に入手可能な情報に基づき作成したものです。その正確性、完全性、情報や意見の妥当性を保証するものではなく、また、当該データ、意見等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。税務・会計・法務等に関する事項に関しては、予めお客様の顧問税理士、公認会計士、弁護士等の専門家にご相談の上、お客様の責任においてご判断ください。
- 本資料に記載している見解等は本資料作成時における判断であり、経済環境の変化や相場変動、制度や税制等の変更によって予告なしに内容が変更されることがありますので、予めご了承ください。
- 弊社はいかなる場合においても、本資料を提供したお客さまならびに直接間接を問わず本資料を当該お客さまから受け取った第三者に対し、あらゆる直接的、特別な、または間接的な損害等について、賠償責任を負うものではなく、お客さまの弊社に対する損害賠償請求権は明示的に放棄されていることを前提とします。
- 本資料は弊社の著作物であり、著作権法により保護されています。弊社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。
- 本資料で紹介・引用している金融商品等につき弊社にてご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料や諸経費等をご負担いただく場合があります。また、各商品等には相場変動等による損失を生じる恐れや解約に制限がある場合があります。なお、商品毎に手数料等およびリスクは異なりますので、当該商品の契約締結前交付書面や目論見書またはお客さま向け資料をよくお読み下さい。
- 本資料は、「不動産の鑑定評価に関する法律」に基づく鑑定評価書ではありません。
- 上記各事項の解釈および適用は、日本国法に準拠するものとします。

⁴ リクルート住まいカンパニー「首都圏新築マンション契約者動向調査」によれば、マンション購入理由として「子供や家族のため、家を持ちたいと思ったから」というライフサイクルに関連する理由が 2003 年の調査開始以来、18 年連続 1 位