



# 2015年の不動産市場予測 & 年頭所感

不動産コンサルタント・長嶋 修による、毎年恒例『住宅市場予測』を発表いたします。

人件費や資材価格の高騰が新築価格をジワリ押し上げる中、消費増税後、住宅市場の落ち込みは GDP 同様思いのほか大きいものがあつた 2014 年。選挙は与党圧勝でアベノミクスは継続。円安基調は当面継続するでしょう。金利はしばらく低く抑えられるでしょう。アベノミクスの第 3 の矢が有効に放たれるなどして株価が堅調に推移、給与所得者の実質賃金上昇に向えば、不動産市場は概ね堅調に推移するでしょう。ただその恩恵は都市一等地や湾岸沿いのマンション、一部需要の強い住宅地などに限られます。

## 不動産コンサルタント長嶋修(ながしまおさむ)

1999 年、業界初の個人向け不動産コンサルティング会社『株式会社さくら事務所』を設立、現会長。『中立な不動産コンサルタント』としてマイホーム購入・不動産投資など不動産購入ノウハウや、業界・政策への提言を行なう。著書・メディア出演多数。



<http://nagashima.in/>

## 新築(マンション・一戸建て)市場 スティ---

日銀が J-REIT(不動産投資信託)を年間 900 億円買い入れる動き、相続増税対策や円安で海外マネーが都心部のマンションを買う動きなどがあるも、その影響は都心・都市部の一等地や湾岸のマンション、一部需要の強い住宅地のみ。それをのぞけば、需要が増える要素、価格が上がる要素は今のところありません。住宅金融支援機構の「フラット 35」について、金利の引き下げが行われる予定ですがその程度に注目。すでに 1.290%~2.000%(借入条件により異なる)と十分に低金利ですが 1%を切るような水準にでもなれば大きな起爆剤となりそうです。0.1%、0.2%程度の引き下げではあまり効果はないでしょう。エコ住宅の新築などに最大 30 ポイントを発行、様々な商品との交換や追加工事の費用に充当することが出来る「住宅エコポイント」が復活しますが、そのボリュームと時期にも注目。早期に大胆な方策がとられるなら効果は高いものと思われます。新築着工戸数は、一昨年に 100 万戸、昨年は 90 万戸弱(推定)でした。今年は昨年同等と思われますが、いずれにしても新築着工が 100 万戸を超えるようなことは 2 度となく、適正と思われる 45 万戸程度に向かって、長期的な下落トレンドは必至ではあります。人件費・資材価格高騰から厳しく、建物価格割合の大きい郊外などでの分譲事業は更に減少となりそうです。

## 中古(マンション・一戸建て)市場 UP ↑

増税後の落ち込みは脱し、持ち直すでしょう。他先進国に比して極端に取引の少ないこの市場は今後、市場整備によって数倍に膨らむプロセスにあります。従来より、立地や建物を更に吟味した上での取引は再び活発化するでしょう。団塊世代がいなくなった後、大量の空き家発生が見込まれる郊外住宅地や駅から遠いマンションなどは、早期の売却がオススメ。昨年 11 月「空き家等対策の推進に関する特別措置法」が成立、今年施行されます。特定空き家について所有者名義を簡単に特定できるようにしたり、立ち入り調査も行えるほか、修繕や撤去を命令、さらに強制代執行もできます。空き家を放置することによる固定資産税の軽減措置も見直されそうです。効果の程は未定ですが、各自治体の取組みいかんによっては市場に大量の中古住宅・土地が売りに出され、市場の需給に少なからぬ影響を与えることになるかもしれません。

## 賃貸住宅市場 UP ↑

一番面白そうなのがこのジャンル。空き家対策元年とも言える 2015 年ですが、昨年は「消滅可能性都市緊急対策本部」を設置した豊島区による「シェア居住」や改修可能な「カスタマイズ賃貸住宅」など 2 万戸ある空き家の改修支援対策が象徴的でした。昨年 3 月国交省は、借主が自費で修繕や DIY を行う、借主負担型の契約指針としてガイドラインを公表していますが、今年はさらに金銭負担のあり方や、具体的な契約書への記載方法も検討するとしています。ただ賃料を下げるといった安易な手法でなく、従来型の賃貸契約手法にとらわれない、空き家に魅力を持たせる方策が百花繚乱の様相を呈する年になるでしょう。

## 2015 年 年頭所感

ストック活用が本格化するいま、弊社事業の柱であるホームインスペクションとマンション共用部診断・コンサルティングはますます伸長すると同時に、市場そのものが形成、活性化されていくタイミングです。これから数年、どれだけ生活者に寄り添い、信頼されるサービスを提供できるかが、業界全体にとっての健全な市場発展に影響するでしょう。弊社サービスに一層の品質・使いやすさ向上と、高い倫理観・ホスピタリティを備えた人材育成を継続するだけでなく、業界全体の底上げ、雇用の拡大を見据え情報発信していきたいです。また、激変する市場環境に先駆け、人と不動産のより幸せな関係が加速し、10 年後スタンダードになるような新規事業を生み出してまいります。

## さくら事務所 代表取締役社長 大西倫加(おおにしりのか)



広告・マーケティング会社などを  
を経て、2004 年さくら事務所参画。同社で  
広報室を立ち上げ、マーケティング PR 全  
般を行う。2011 年取締役に就任し、経営  
企画を担当。2013 年 1 月に代表取締役社  
長就任。執筆協力・出版や講演多数。

## ■不動産の達人 株式会社さくら事務所■ <http://sakurajimusyo.com/>

株式会社さくら事務所は「人と不動産のより幸せな関係を追求し、豊かで美しい社会を次世代に手渡すこと」を理念として活動する、業界初の個人向け不動産コンサルティング会社です。1999 年、不動産コンサルタント長嶋修が設立しました。第三者性を堅持した住生活エージェント企業といった立場から、利害にとらわれない住宅診断(ホームインスペクション)や、不動産購入に関するさまざまなアドバイスを行なう「不動産の達人サービス」を提供、約 29000 組超の実績を持っています。

本件に関するお問い合わせは、お気軽に下記までご連絡ください。

株式会社さくら事務所 東京都渋谷区桜丘町 29-24 桜丘リージェンシー101 <http://www.sakurajimusyo.com/>  
電話 03-6455-0011 FAX 03-6455-0022 広報室: 秋吉 美智子・安田夏子 [press@sakurajimusyo.com](mailto:press@sakurajimusyo.com)