

住宅市場 ショートレポート

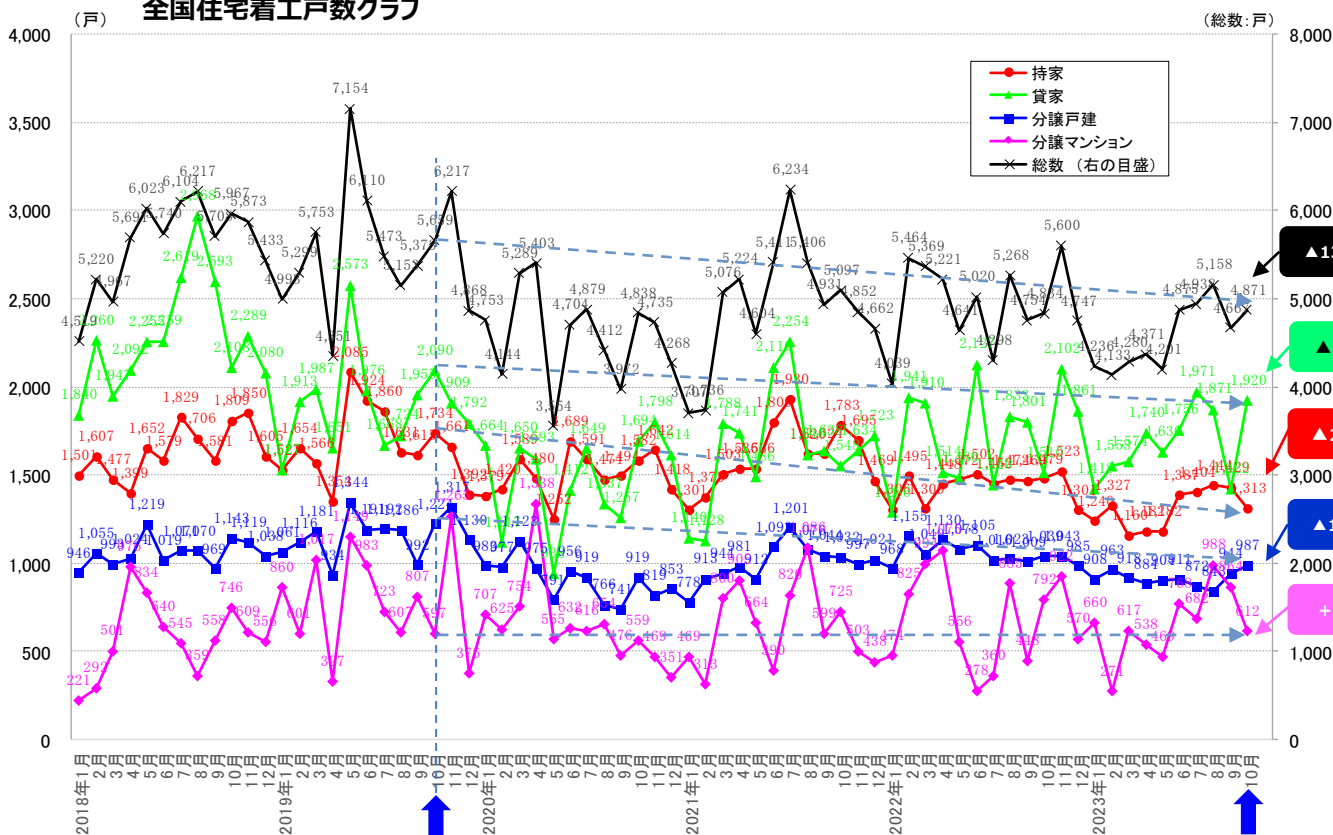
～住宅着工戸数及び分譲戸建販売データから見えること～ 顧客蒸発の2023年とチャンスの2024年分譲戸建市場

2023年の住宅市場は日本経済のデフレからインフレへの大きな流れの中で翻弄された1年と言えるのではないのでしょうか。米国ではFRB（連邦準備制度理事会）の利上げによる住宅ローン金利の上昇。それに伴う供給減少、住宅価格の上昇がありました。日本では、都心部のマンション価格の高騰、注文戸建住宅や分譲戸建住宅の価格上昇による着工戸数減少があげられるでしょう。これから迎える2024年はどうなるのでしょうか。インフレに加え、春闘による賃上げと、続いて行われるだろう日銀の金融緩和政策の転換、それによる住宅ローン金利変動の可能性から目が離せない1年になりそうです。本レポートはこのような状況をふまえ、住宅着工戸数と分譲戸建販売データを過去に遡り用意し、長期トレンドから2024年を予想しました。

■全国住宅着工戸数グラフで何がわかる？

2019年10月と2023年10月を比較してみると、貸家（賃貸アパート、マンション）8.1%減、持家（注文住宅）24.2%減、分譲戸建19.3%減となっています。分譲マンションのみが2.5%増となっています。総数も13.9%減ですので、住宅市場は縮小傾向といいたいでしょう。貸家、分譲戸建、分譲マンションはプレーヤー（ビルダー、アパート投資家等）の先行投資が必要ですが、持家（注文戸建）はハウスメーカー等の住宅会社が顧客と契約後に着工します。そのため、持家の着工戸数は一戸建住宅市場の実需と考えられ、持家24%減は消費者の戸建住宅に対する心理を直接表現しているということになります。住宅市場は冷え込んでいるということです。2023年は顧客の蒸発といっても良い状態でしょう。

全国住宅着工戸数グラフ



※国土交通省 建築着工統計調査 http://www.mlit.go.jp/statistics/details/utaku_list.html より株式会社TSONテック事業部住宅市場データ室にて作成
※「給与住宅」および「分譲戸建・マンション以外の分譲住宅」を割愛の為、総数と合計は一致しない。

注意事項/本資料は軽い読み物（コラム）として作成されたもので、投資勧誘を目的とするものではありません。信頼できると考える情報源に基づいたものですが、正確性、完全性に対する責任は負いません。本資料は、その目的いかんを問わず無断で複写、複製、配布することを禁じます。

■ 愛知県の分譲戸建販売データで何がわかる？

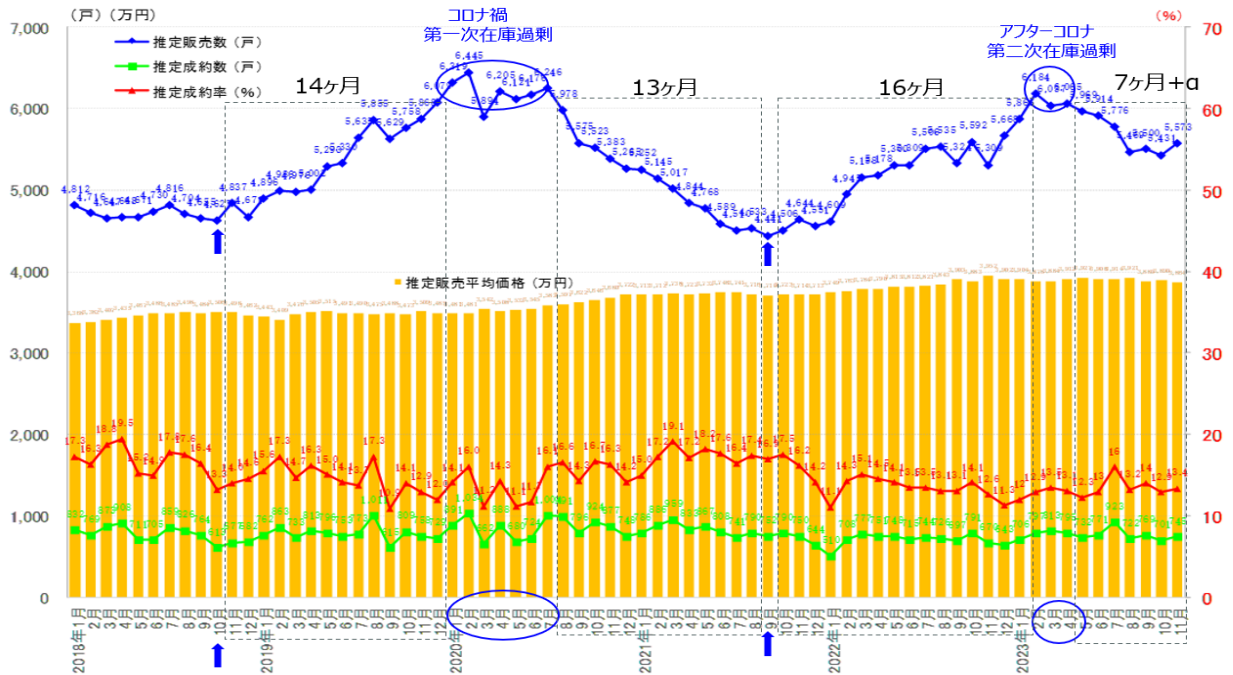
弊社で毎月収集中の分譲戸建販売データを見てみましょう。愛知県データですが、同県は分譲戸建着工戸数が全国4位で、近隣に東京のような巨大人口集積地がありません。そのため分譲戸建住宅の平均的市場として参考になるでしょう。青線は在庫数（販売数）、緑線は成約数、赤線は成約率（成約数÷在庫数）、オレンジは販売価格を示します。

グラフは3つの規則性があります。第一に在庫が6,000戸台に積み上がり天井を打つと減少に向かうこと。第二に在庫が減少すると4,500戸台で底を打ち、その後増加します。第三に在庫の増加期間と減少期間は15ヶ月前後ということです。

まず2020年の1月から7月に6,000戸台の天井を打ちました。（第一次在庫過剰）まさにコロナ禍が始まった時期で13ヶ月で底を打ちます。その後16ヶ月増加を続け、2023年2-3月に天井を打ち（第二次在庫過剰）、現在は在庫減少期間です。

注目したいのは第一次と第二次の在庫過剰は様相が異なるということです。第一次の時は、在庫を減らす努力があったのは勿論ですが、「リモートワークで広い家を！ 家族で在宅時間を楽しもう！」といった社会的な追い風が購入の背中を押したことは疑いようもありません。しかも価格は上昇基調でしたが3,683-3,710万円の範囲で値ごろ感がありました。ところが第二次在庫過剰の消化中の現在は第一次と3つの点異なります。1つ目は在宅ブームの終了。2つ目はインフレで価格が3,880-3,952万円という具合に200万円前後上昇し、消費者に負担になっていること。3つ目は在宅ブームにより需要の先食いをしすぎたことです。

愛知県分譲戸建の販売数、成約数、成約率



※株式会社TSON テック事業部調べ。

■ 第二次在庫過剰が底を打つのはいつ？

在庫が天井を打つのも、底を打つのも約15ヶ月程度かかります。5月から減少中なので15ヶ月後は2024年7月です。但し11月は在庫が減るところが増加しました。思うように在庫が売れていないということでしょう。底を打つのも7月より後になるかもしれません。

■ チャンスの2024年

在庫の底打ちの後はどういう風景になっているでしょう。市場から分譲戸建が枯渇していますので、底打ち時に供給在庫を維持しているビルダーには追い風になるでしょう。勿論、インフレが定着し住宅ローン金利の変動もあるでしょうから、供給物件の内容、ターゲット顧客の変化にも柔軟な対応が必要です。厳選在庫を底打ち時にどれだけ確保できるのか？これがビルダーの生き残りのポイントと言えるでしょう。

以上

(2023.12.25 株式会社TSON テック事業部 小間幸一)

注意事項/本資料は軽い読み物（コラム）として作成されたもので、投資勧誘を目的とするものではありません。信頼できると考える情報源に基づいたものですが、正確性、完全性に対する責任は負いません。本資料は、その目的いかんを問わず無断で複写、複製、配布することを禁じます。