

不動産 投資 レポート

首都圏中古マンション市場の 動向(2024年2月)

～マイナス金利解除は中古マンション価格に影響する？

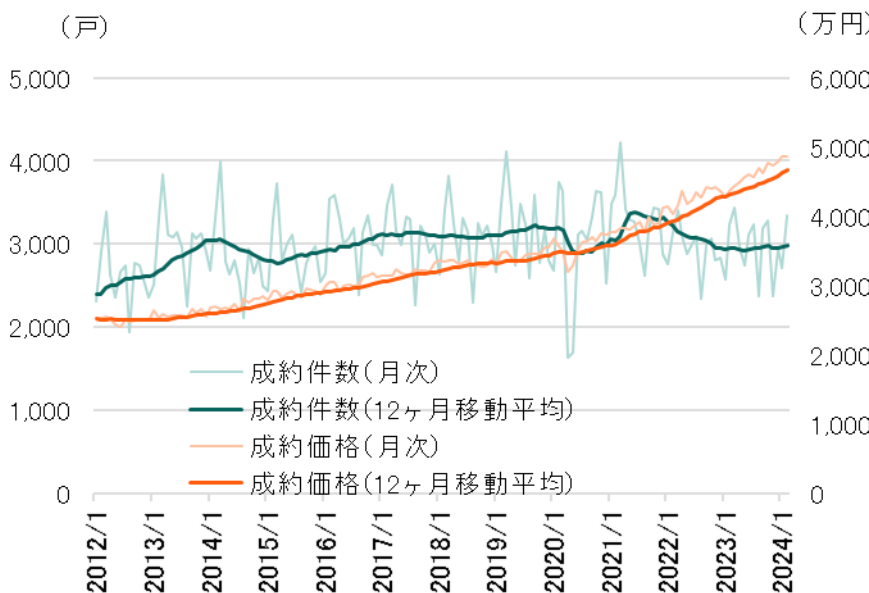
金融研究部 不動産投資チーム 准主任研究員 [渡邊 布味子](#)
(03)3512-1853 e-mail: fwatanabe@nli-research.co.jp

首都圏中古マンションの価格上昇、成約件数横ばいの傾向が続く

東日本不動産流通機構（東日本レインズ）によると、2024年2月の首都圏中古マンションの成約価格は¹は4,859万円（前年同月比+11.5%）、成約件数は3,350戸（前年同月比+3.4%）となった。

月次値は価格変動が激しいため、直近12ヶ月の移動平均で見ると、2024年2月の成約価格は4,666万円（前年同月比+0.9%）と緩やかな上昇が続いている。最近の新築マンションの価格高騰から、中古マンションの価格も上昇する傾向が続いている。一方、成約件数は2,975戸（前年同月比+1.0%）と増加したが2022年半ば以降の推移で見ればほぼ横ばいであり（図表1）、新築マンションより割安だからといって、中古マンションの売れ行きが必ずしも良いわけではないようだ。日銀がマイナス金利解除を決め、17年ぶりの利上げに踏み切る姿勢を見せたが、このようなマクロ要因の影響は需要の弱まっているところから顕在化する可能性が高い。中古マンション市場に需要停滞の兆候は見られるのだろうか。

図表1 首都圏中古マンションの成約価格と成約件数(月次、12ヶ月移動平均)



(資料)東日本不動産流通機構の公表からニッセイ基礎研究所が作成

¹ 成約価格・件数は「当月に売買が成立した物件」の価格・件数、新規登録価格・件数は「当月に登録された物件」の価格・件数、在庫価格・件数は「当月末に在庫となっている物件」の価格・件数をいう。

「条件の良い物件」だけが売れる傾向は加速、在庫は増加傾向

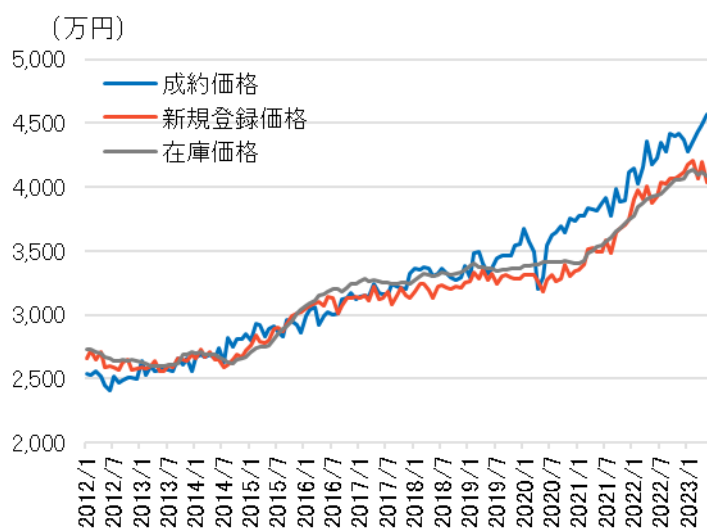
2024年2月の首都圏中古マンションの価格は、成約価格が4,859万円で前年同月比+11.5%上昇しているのに対し、新規登録価格は4,243万円で前年同月比+0.9%上昇と、成約価格の上昇の10分の1以下に止まり、在庫価格については、4,127万円で前年同月比▲0.4%と、マイナスに転じた。成約価格と新規登録価格や在庫価格の乖離は拡大している。(図表2)。また、在庫価格については、販売期間(売れていない期間)の長期化から売り主が弱気になるなど、売値を引き下げている可能性がある。

つまり、以前²(2023年6月のレポート執筆時)よりもさらに、売り出し価格の水準が高い「築年が浅い」・「より都心に近く立地が良い」といった性質のマンションの売買が成立し、相対的に競争力がなく売り出し価格が安いマンションが売れ残る傾向が強くなっていると思われる。

実際、中古マンション在庫件数の増加が続いている。2024年2月の中古マンションの在庫件数は4万7,628戸(前年同月比+6.4%)と世界金融危機後の過去最高水準を更新した。また、中古マンション以外の在庫は、新築マンションは需要に合わせて供給量が調整されるため在庫戸数はほとんど増加していないが、新築分譲戸建ての在庫件数は1万8,531戸(前年同月比+26.0%)、中古戸建ての在庫件数は2万1,268戸(前年同月比+33.0%)と大幅に増加している(図表3)。

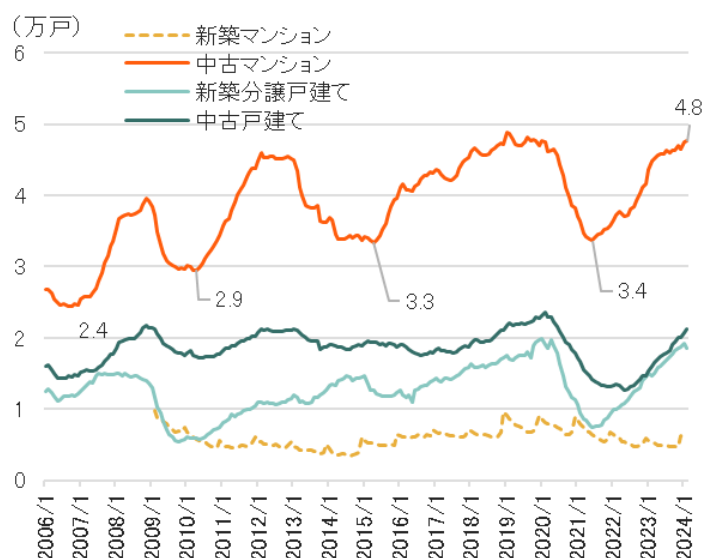
最近の動向として、住宅は全般的に売れにくくなっており、新築マンション市場で見られる実需層の需要減退³がその他の住宅市場でより強く生じている懸念がある。

図表2 首都圏中古マンションの価格
(成約価格、新規登録価格、在庫価格)



(資料)東日本不動産流通機構の公表からニッセイ基礎研究所が作成

図表3 首都圏の住宅の在庫件数(住宅種類別)



(資料)東日本不動産流通機構の公表からニッセイ基礎研究所が作成

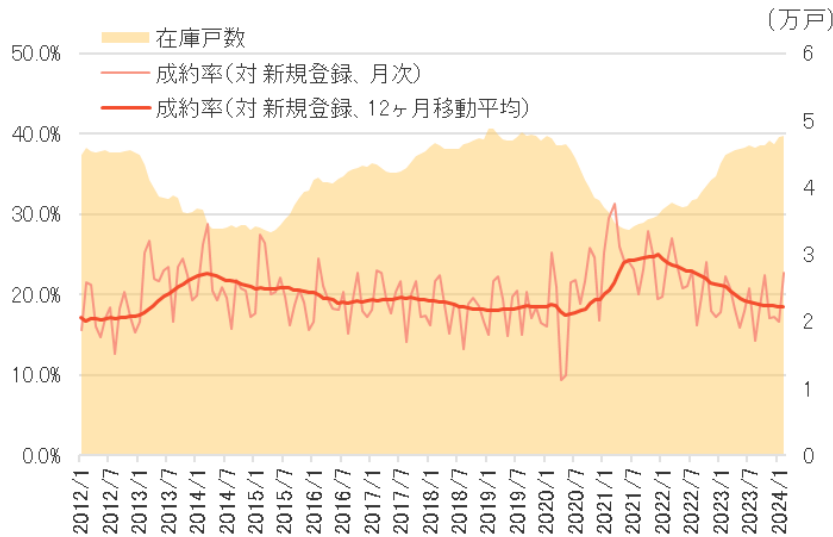
² 渡邊布味子『首都圏中古マンション市場の動向(2023年5月)～成約価格上昇も在庫は過去最高水準、売却時は価格の減額を視野に』(ニッセイ基礎研究所、研究員の眼、2023年06月30日)

³ 渡邊布味子『新築マンション市場の動向(首都圏・全国 2023年12月)～高値更新も、実需は停滞。2024年も供給減の可能性』(ニッセイ基礎研究所、研究員の眼、2024年01月31日)

成約率は首都圏中古マンション全体では前期と同様の傾向

成約件数を分子、成約2カ月前の新規登録件数を分母とした、2024年2月の首都圏中古マンションの成約率は22.7%(前年同月から+0.5%、2019年同月から+1.0%)、成約率の12ヶ月移動平均は18.5%(前年から▲2.4%、2019年同月から+0.4%)と四半期前の2023年11月⁴の「前年比では低下、2019年比ではややプラス」との傾向から変わらない(図表4)。

図表4 首都圏マンション 成約率(対新規登録、月次・12ヶ月移動平均)



(資料)東日本不動産流通機構の公表からニッセイ基礎研究所が作成

価格帯別では成約率に変化が

しかし、四半期別に公表されている価格帯別⁵の成約件数を前期の新規登録件数で除して求めた成約率を、四半期ごとの推移(図表5-①、②、③、④)と、5年平均・3年平均・1年平均(図表6)で見ると、下記4グループに分けられると考える。

① 価格が3,000万円未満

このグループでは全体的に成約率が20%を切る期が多い。直感的には首都圏の物件としては格安の部類に入り、駅距離、築年、地域性など、リフォームでは改善できない何かの要因で競争力が劣る物件が多いと考える。また、5年平均・3年平均・1年平均の水準も低い。売り主はリフォーム代を最低限にし、買い主は希望条件を大きく妥協するなど、割り切りが必要な価格帯と考える。

⁴ 渡邊布味子『首都圏中古マンション市場の動向(2023年11月)～お手頃価格の中古マンションを見つけるのは困難に』(ニッセイ基礎研究所、研究員の眼、2023年12月21日)

⁵ 価格帯の区切りについては東日本不動産流通機構の公表にそって、「1,000万円未満」、「1,000万以上2,000万円未満」、「2,000万以上3,000万円未満」、「3,000万以上4,000万円未満」、「4,000万以上5,000万円未満」、「5,000万以上7,000万円未満」、「7,000万以上1億円未満」「1億円以上」とした。

② 価格が 3,000 万以上 5,000 万円未満

売れ行きが①よりもよく、全価格帯の推移で最も成約率の高い 2021 年第 1 四半期の山も高い。ただし直近の売れ行きを見ると、②の内訳として、3,000 万以上 4000 万円未満は①3,000 万円以下の動きに近く、4,000 万未満 5,000 万円以下は③5,000 万円以上の動きに近い。中古マンションの価格上昇を受け、10 年前であれば 4,000 万円であったマンションが現在 5,000 万以上で販売されるなど、各価格帯が含むマンションのグレードが変わってきていることが要因と考える。

5 年平均・3 年平均・1 年平均価格帯が上がるほど成約率も上がっているのは、グレードが高く、立地も良く、競争力が上がるためだろう。そして、1 年平均は 3 年平均と 5 年平均いずれの水準より低い。この価格帯を購入するのは実需層であり、希望するグレードに対して割高と感じられるマンションが増加しているためであろう。

③ 価格が 5,000 万以上 1 億円未満

5,000 万以上 1 億円未満の相関係数は 0.89 と高い。しかし、グラフの形状からそれぞれの価格帯の特徴はやや異なると考える。

③の内訳として、5,000 万以上 7,000 万円未満は 2021 年第 1 四半期には成約率 49.8%、直近の 2023 年第 4 四半期の成約率は 29.0%となるなど最も売れ行きが良い時期が多い価格帯である。10 年前は 7,000 万円から 8,000 万円程度が実需層の上限と言われており、グラフの形状も②グループと近い。実需層の売れ行きを取り込みやすく、流動性も高く、この価格帯の水準を維持できているなら資産価値も維持しやすいだろう。

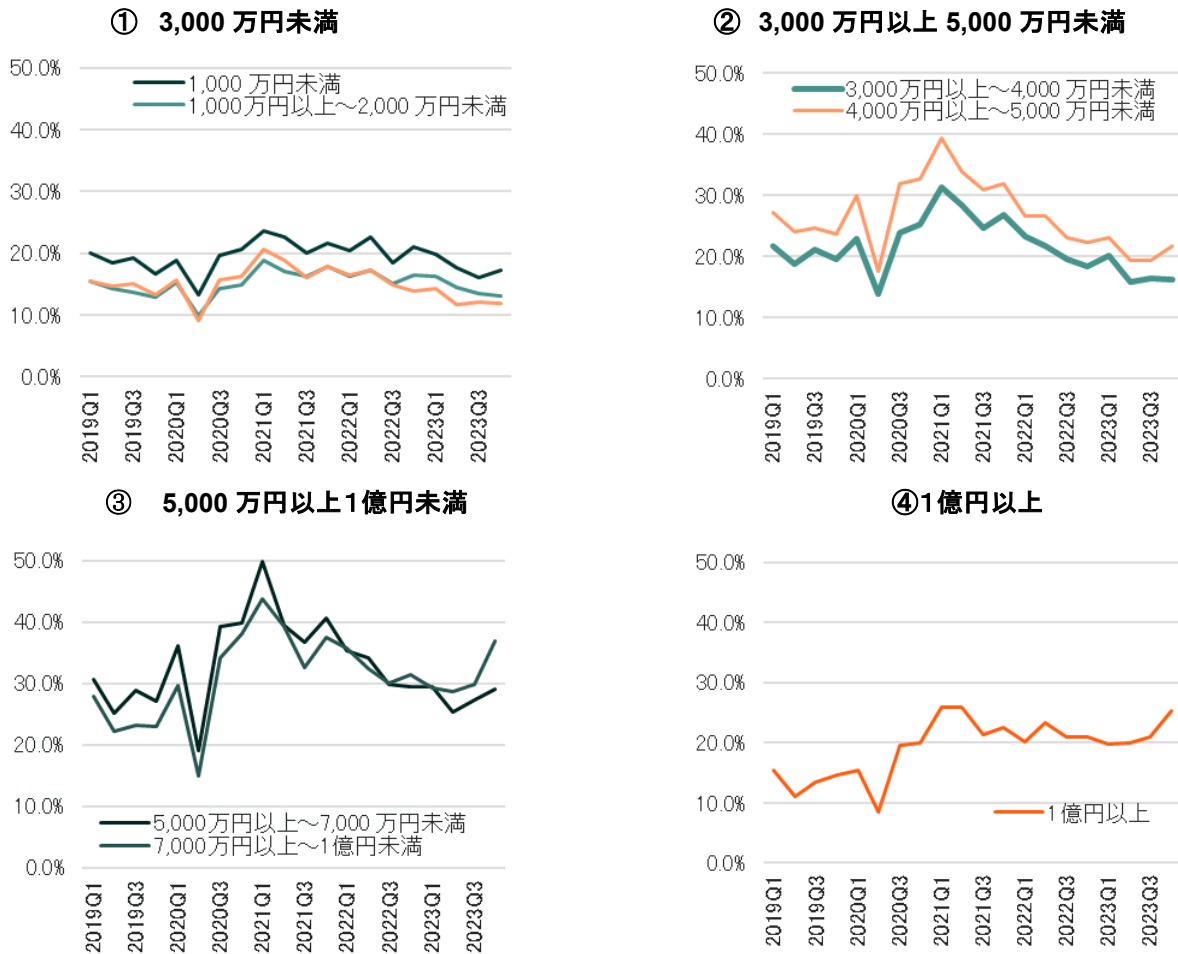
7,000 万以上 1 億円未満は 2021 年第 1 四半期には成約率 43.8%、2023 年第 4 四半期の成約率は 36.8%と過去の推移では 2 番目に、最近では最も売れ行きが良い価格帯である。グラフの形状自体は 1 億円以上に近く、直近では同価格帯との類似性が高まっている。新築マンションであったときも高グレードに属する物件であったと考えられ、競争力も高く、資産価値維持やインフレ・ヘッジも十分に期待できる。また 1 年平均が 5 年平均よりも高い。特に 1 億円弱の価格水準では住宅ローン借入額に加えて余裕資金も必要になり、投資目的や贅沢品としてのマンションとして購入する層が混在し、これらの層が需要を引き上げたと考える。

④ 価格が 1 億円以上

グラフの形状が③の内訳である 7,000 万以上 1 億円未満と類似しており、相関係数も 0.90 と高い。しかし、成約率は 10%前半から 20%半ばである期が多く、価格帯が実需層の需要価格帯と乖離していることから流動性は劣る。売却には時間を要するとともに、同時期に販売される同価格帯のマンションの多さや経済情勢によって資産価値が騰落する可能性には注意が必要だろう。

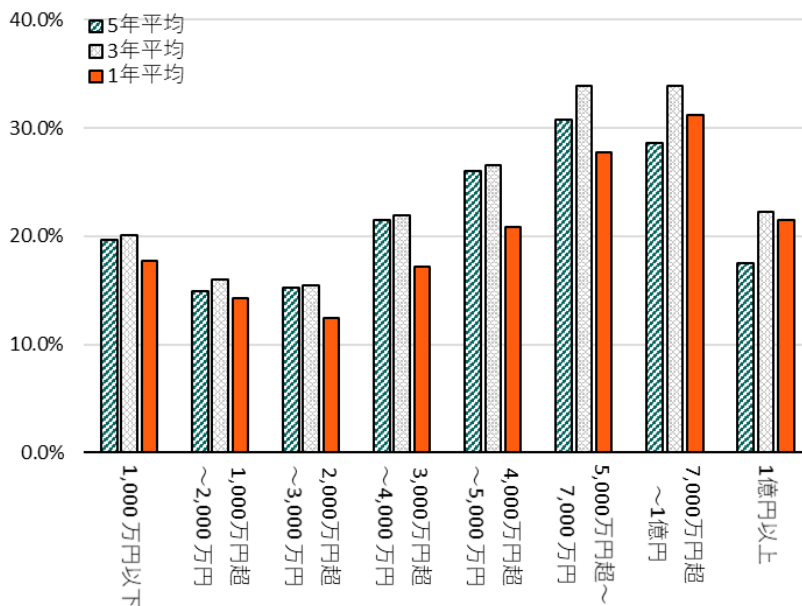
また、1 年平均は 5 年平均よりも高く、3 年平均の水準に近い。この価格帯では住宅ローン以外の余裕資金が必ず必要になり、投資目的や贅沢品としてのマンションとの意味合いはさらに強くなるため他とは違うグラフ形状となったのだろう。つまり、資産価値維持やインフレ・ヘッジが最も期待できる価格帯と考える。

図表5 首都圏中古マンション成約率（価格帯別、対新規登録）



(資料) 東日本不動産流通機構の公表からニッセイ基礎研究所が作成

図表6 首都圏中古マンション成約率（価格帯別、月次、対新規登録）



(資料) 東日本不動産流通機構の公表からニッセイ基礎研究所が作成

日銀政策変更の影響は限定的も、実需価格帯の水準は変化の可能性が残る

首都圏中古マンションの価格上昇は続いているが、成約件数の横ばい傾向と、在庫件数の増加傾向も続いている。特に直近1年においては実需層の需要減退が見られ、3,000万円以上7,000万円未満の中古マンションについては最も売れ行きの良い2021年初めから▲20%前後も成約率が下落している。成約件数の面からは、コロナ禍後の好調な売れ行きが期待できた時期は既に終了しているが、2019年同月比ではほぼ同等の成約率であるため通常の状態に戻ったとも言える。とはいえ、現在は、条件の良い物件が売れて入手しづらい一方で、割高と感じられる物件は増えているなど、実需層にとっては新築マンションも中古マンションも買づらい市場ではないだろうか。

また、このような時に中古マンションを買う場合、特に注意すべきなのは再販価格であるように思われる。つまり、これまで述べている成約価格は、購入希望者が購入した時点のもので、前所有者が販売のためにリフォームを施してその費用が追加されているものも含まれている。

これから所有するマンションを売り出そうと考えている人は、所有マンションが他のマンションと競争するためには、どの程度までリフォームを施さなければならないか、施したリフォーム費用を上乗せした価格で本当に売れるのか、費用対効果を考える必要がある。

また、これから中古マンションを買う人は、個別のマンションの立地するエリアの現在や将来の動向、マンション管理などに注意が必要である。今後いつかこの物件の売却を考えるとしたら、リフォーム済みで購入した中古マンションの競争力はどの程度維持されるかどうかを考えたほうがよい。自分が再販する際に、追加で行わなければならないリフォームの金額によっては、思うような資産価値の維持が図れない可能性もある。

単純に理論通りに考えるなら、金利上昇した場合には不動産の収益価格や融資の減額を通じて不動産価格は下がる可能性があり、仮に影響が生じるとしたら需要停滞している価格帯である。中古マンションについては、新築マンションのような供給量調整は働かないため、実需層帯の4000万円から8,000万円程度のマンションの価格に下落圧力が生じやすいということは頭の隅に置いておくともよいだろう。しかし、これまでの日銀の行動は市場への配慮がみられる。住宅市場に対しても大きな影響がでないよう行動すると思われる、影響は限定的ではないだろうか。

(ご注意) 本稿記載のデータは各種の情報源から入手・加工したものであり、その正確性と安全性を保証するものではありません。また、本稿は情報提供が目的であり、記載の意見や予測は、いかなる契約の締結や解約を勧誘するものではありません。