

足もと回復に転じる埼玉県の住宅市場の動向

ぶぎん地域経済研究所 調査事業部 主任研究員 藤坂 浩司

埼玉県内の住宅市場の動きをみると、2016年春頃から新設住宅着工戸数（以下「着工戸数」という）が前年水準を明確に上回るなど、回復の動きを示している。

こうした最近の住宅市場の動きを理解するために、本稿では、まず、近年の県内の着工戸数の動きを、消費増税や住宅ローン金利低下の影響を踏まえつつ振り返る。次に、県内の地域別に、着工戸数の趨勢的な動きを確認する。続いて、こうした市場動向の中で、県内各地の住宅メーカーの事業戦略を紹介する。最後に、今後の県内住宅市場を展望する。

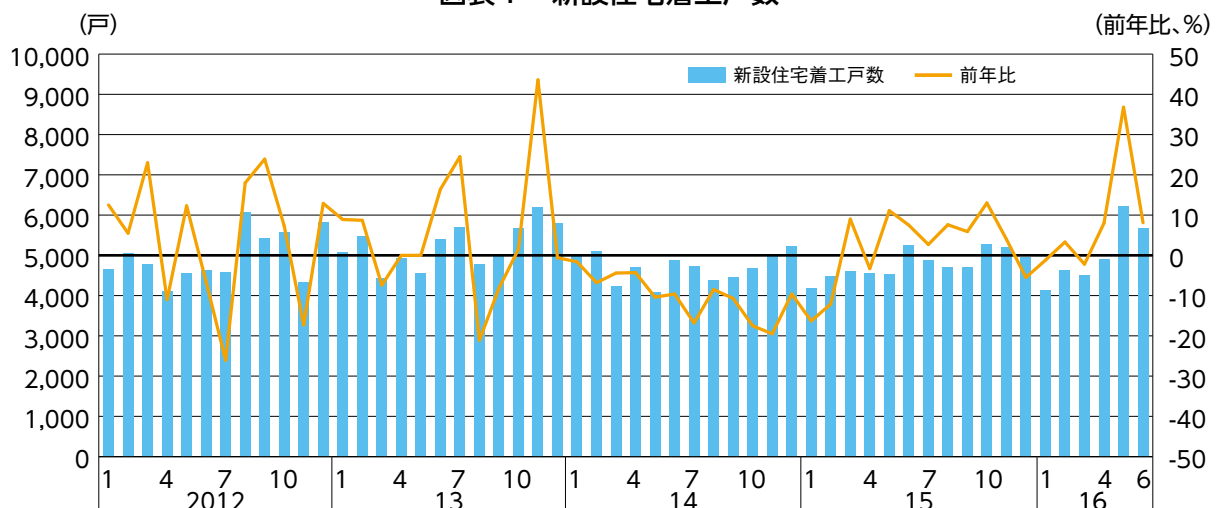
1. 近年の県内新設住宅着工戸数の動き

(1) 2013年から14年にかけての動き

2013年中の県内の着工戸数は63,024戸と、08年以来5年ぶりの高水準となった。とくに13年11月は6,208戸と、月次ベースでも08年9月以来の高水準を記録した。これは、14年4月1日の消費増税（5%→8%）前の駆け込み需要によるものと考えられる。消費税は、原則として引き渡し時点の税率が適用されるが、住宅については、契約から引き渡しまでが長期間におよび、その期間にも不確実性が強いことなどから、増税実施の6か月前までの契約分には、引き渡し時期にかかわらず旧税率（5%）を適用するという措置が採られた。これを受けて、13年10月1日前に契約件数が急増し、同年11月をピークに着工件数も大幅に増加した。

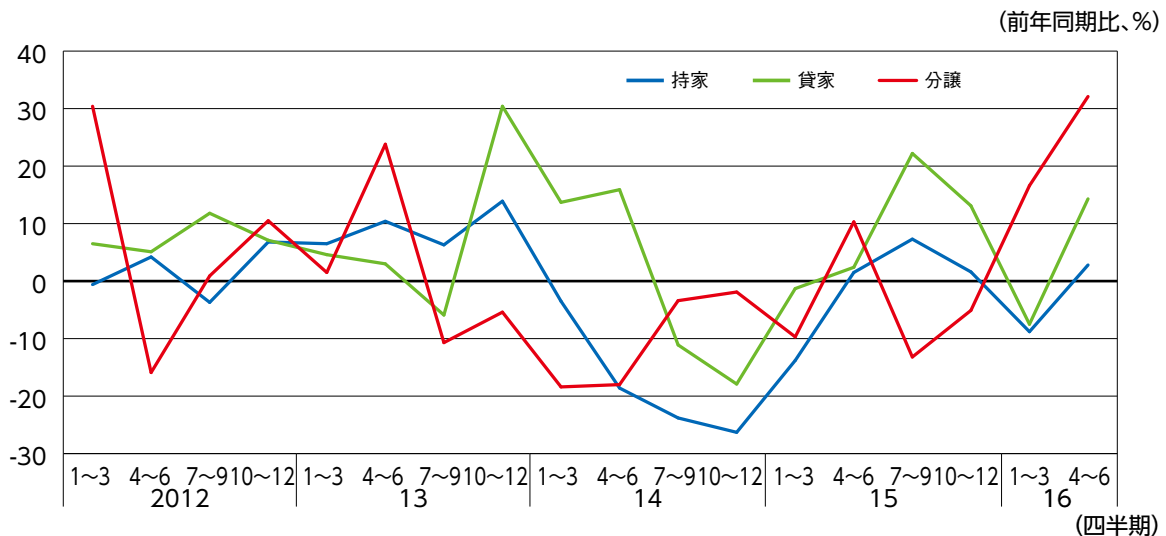
もっとも、増税前の駆け込み契約の一巡とその後の反動減に伴い、着工戸数は14年入り後に減少に転じた。14年中の着工戸数は56,504戸と、前年比▲10.3%の減少となった。

図表1 新設住宅着工戸数



出典：国土交通省「建築着工統計」

図表2 新設住宅着工利用関係別



出典：国土交通省「建築着工統計」

(2)2015年中の動き

15年中の着工戸数は57,357戸と、低調だった14年対比で+1.5%の増加にとどまった。これを利用関係別にみると、持家が同▲1.1%、分譲が同▲4.7%と僅かながら減少を続けたのに対し、貸家は同+8.8%と明確に増加に転じた。これには、相続税制の見直しとそれを受けた住宅メーカーの積極的な営業の影響が大きかったと考えられる。相続税については、13年度の税制改正大綱により、15年1月から非課税枠が大幅に縮小された。相続税の基礎控除額は、14年12月31日まで「5,000万円+1,000万円×法定相続人」であったものが、15年1月1日以降は、「3,000万円+600万円×法定相続人」と大幅に引き下げられた。こうした非課税枠縮小に対して、所有地に貸家を建てることで土地評価を下げ、相続税額の増加を抑える動きが活発化したということである。

(3)2016年入り後の動き

16年入り後の着工戸数の動きをみると、1～3月中は前年比で同数にとどまった後、4～6月中は同+17.1%と大幅な増加に転じている。1～3月中については、15年中に住宅市場を押し上げていた貸家が同▲7.6%と減少に転じており、相続税対策の貸家建築の動きが一服したことが窺われるが、4～6月中については、持家、貸家、分譲のいずれもが前年を上回っており、県内の住宅市場は回復に転じているとみられる。

最近の動きの背景について、住宅メーカーからは、消費増税再延期と住宅ローン金利低下の影響を指摘する声が多く聞かれた。

まず、消費税の8%から10%への引き上げを巡っては、政府は16年6月、足元の景気情勢を眺めて、17年4月に予定していた増税時期を19年10月に延期した。これに伴い、16年中に

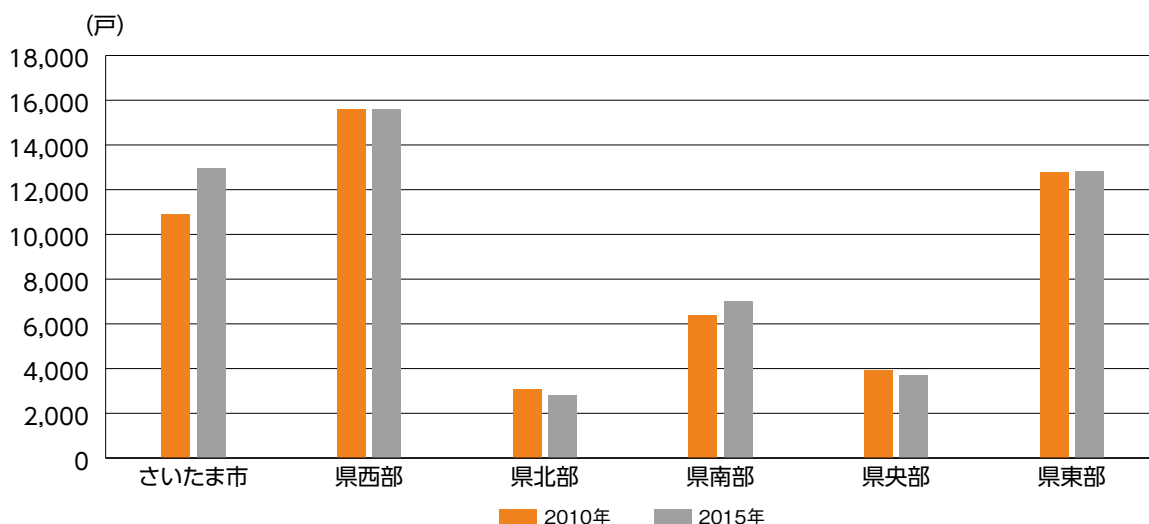
見込んでいた増税前の駆け込みによる需要押し上げ要因は剥落した。この点に関して住宅メーカーからは、「住宅展示場来店者数増加の勢いが、一時的に鈍化した」との声も聞かれたものの、「基本的には、一旦住宅購入の検討を始めた顧客は、そのまま検討を進めており、影響は軽微である」との見方が多数を占めた。加えて、「増税延期に伴い実質所得の減少が先送りされたことが、消費者の購買心理にプラスに影響した」との指摘も一部に聞かれた。

また、住宅ローン金利を巡っては、16年1月の日本銀行当座預金におけるマイナス金利導入決定を機に、長期金利が一段と低下した。これを受けて金融機関では、住宅ローン金利の引き下げが目立っている。この影響について住宅メーカーからは、「ローン金利は以前から過去最低水準にあり、金利に敏感な顧客層は既に住宅購入に動いているため、追加的な需要刺激効果は小さい」との見方がある一方、「マイナス金利導入の報道を契機に、再び住宅ローン負担の低さに注目が集まり、購買行動に心理的な影響を及ぼしている」との見方もあった。

このほか、県内の着工戸数増加の要因として、東京都からのシフトを指摘する声も聞かれた。すなわち、近年の建築費高騰の影響は、マンションよりも相対的に戸建住宅の方が小さいことから、「価格が大幅に上昇した東京都内のマンションをあきらめて、埼玉県内の分譲戸建住宅を購入する動きがみられる」との指摘もあった。

2. 県内地域別の住宅着工の趨勢的な動き

図表3 埼玉県新設住宅着工戸数 推移



出典：国土交通省「建築着工統計」

※県東部（利根地域を含む）、県西部（川越・比企、秩父、南西部を含む）

次に、県内を「さいたま市」「県西部」「県北部」「県南部」「県央」「県東部」の6つの地域に分けて、10年と15年の着工戸数を比較することにより、趨勢的な動きをみることにする。

これをみると、第一に、さいたま市が+18.8%、県南部が+9.7%と増加していることが分かる。これを利用関係別にみると、持家については、さいたま市が▲16.2%、県南部が▲

16.5%と減少している。その一方で、貸家と分譲については、両者合計値で同+31.9%、+17.9%と大幅に増加しており、他県や県内他地域からの人口流入による影響が大きいと考えられる。その要因としては、まず、さいたま新都心や大宮駅周辺などで就業者数が増加しており、その近隣地域での住宅需要が活発なことが挙げられる。また、都心への通勤利便性の高い地域では、近年、マンション建築用地の不足が供給制約要因となっていたが、川口市における鋳物工場の閉鎖に代表されるように、鉄道駅の近辺で大規模物件の供給が続いたことも挙げられる。

第二に、県北部が▲8.9%、県中部が▲13.6%と減少していることが分かる。これを利用関係別にみると、貸家と分譲が、両者合計値で県北部が▲9.1%、県中部が▲18.8%と減少している。通勤時間の短縮を指向する「都心回帰」の動きを反映して、流入人口の頭打ちないし人口の流出超が生じていることが、着工戸数の押し下げ要因となっている様子が窺われる。

なお、県西部については横ばいとなっている。もっとも、地域内をより仔細にみると、東京都心に近い南西部（和光市、新座市、富士見市、ふじみ野市、三芳町）では、いずれの市町においても増加している一方、それ以外では総じて減少しており、ここでも上記「都心回帰」の動きが確認できる。

また、県東部も横ばいとなっているが、これには、05年のつくばエクスプレス開業、08年の武蔵野線・越谷レイクタウン駅開設に伴い、10年の着工戸数が高水準であったことが影響している。15年の着工戸数を世帯数との対比でみると、八潮市、三郷市、越谷市では、県全体の水準を明確に上回っており、上記開業・開設の効果は現在も続いているものとみられる。

3. 県内住宅メーカーの事業戦略

こうした県内の住宅市場の中で、住宅メーカーは以下のような取り組みを行っている。ここでは、県西部、県北部、県東部の3つの地域を事例に、各住宅メーカーの戦略を取り上げる。

【県西部】：狭山不動産株式会社

狭山不動産株式会社（本社・狭山市）は、県西部を中心に不動産売買、仲介・賃貸などを手掛けており、“地域サービスナンバーワン”をテーマに事業展開している。1989年には、株式会社アップルホームとして建築部門を独立、木造の注文住宅から鉄筋、鉄骨コンクリート建築まで幅広く、自社内で設計、施工を行っている。

狭山不動産の顧客層は20代後半から30代が中心で、建売住宅の平均販売価格帯は3000万円前後となっている。同社が現在、力を入れている商品の1つに「SANシリーズ」がある。機能性やデザインなど、用意された5つのコンセプトからプランを選び、土地（建築条件付売地）とパッケージで販売する。

プラン選定後に、顧客が同社の設計士と自由に間取りを相談できることも売り物の1つで、若年層を意識して機能性を重視しながらデザインに凝ったデザイナーハウスなどを提供している。

また、リフォームや介護事業にも同社は力を入れている。介護事業は、高齢化に伴う住まいの変化と捉え、2008年に介護市場に参入した。現在、グループホームとサービス付き高齢者向け住宅を自社で展開している。

【県北部】：株式会社ファイブイズホーム

株式会社ファイブイズホーム（本社・行田市）は県北部地域を中心に事業展開している。2016年1月期は売上高150億円（前期比7.1%増）、引き渡し棟数620棟（同6.8%増）で、いずれも過去最高の業績を記録した。

同社の顧客層は約9割が営業拠点のある地域の地元住民で占められている。年齢層は20代の後半から30代が中心で、平均年収は400万円台。世帯構成は、夫婦と子供が1-2人のケースが多く、子供が小学校へ上がる際に住宅を購入する。物件の中心価格帯は2,400万円台、敷地面積は約200平方メートル、建坪では110-115平方メートルとなっている。

同社は地域一番戦略を徹底しており、16年度実績では出店エリア8市のうち7市で新築住宅着工件数1位を占めた。棟数では全体の15%を占有している。

15年9月には、太田店（群馬県太田市）をオープン。初の群馬県進出を果たしたのに続き、翌10月には埼玉相互住宅株式会社（埼玉県越谷市）を買収し県南部に進出するなど、出店エリアを拡大している。こうした積極策から、同社の住宅展示場の集客数も16年4-6月期で前年比で30%程度増えている。また、県北部地域で近年見られる現象としては、少子化の影響で独身女性が3LDKの建売住宅を購入する現象が起きている。この現象は以前はなかったという。16年7月には伊勢崎市蕪塚をグランドオープン。8月には同市TBSハウジングに出店した。今後も出店計画を立て、20年には1,000棟の売上を計画している。

【県東部】：ポラス株式会社

ポラス株式会社（本社・越谷市）は、本社を中心にして、半径40キロ圏内のエリアで戸建て分譲住宅、注文住宅、マンションの開発を手掛けている。同社は、徹底したエリア戦略に基づいて、土地の仕入れ段階から、どのような街づくりにするのかイメージをし、地域ごとに街のイメージに合わせた住宅開発を行っている。英国風の住宅やフランスの街並みをイメージした住宅など、統一デザインに基づく美しい街づくりに取り組みながら、街区全体の価値を高めることに力を入れている。戸建て分譲住宅の平均価格帯は3,700-3,800万円台で、平均購買層は30-35歳の顧客が多い。販売価格は地域の平均相場より500万円から1,000万円割高となっているが、販売は堅調で、今年は分譲2,500棟を含めて年間3,600棟の販売を目指している。同社は現在、36行政区で事業展開しているが、各エリア内でのシェアを高め供給量を増やすことでシェアNo.1を獲得している。また、工事とアフターメンテナンス拠点を設置、同拠点を軸に、さらなるエリア拡大に取り組む。現在は周辺の沿線に比べて販売価格が安い埼玉高速鉄道沿線や、東武東上線沿線など新たな地域での土地仕入れを強化している。

4. 今後の展望

先行きの埼玉県内の住宅市場を展望すると、当面は、過去最低水準の住宅ローン金利といった好環境や、住宅メーカーへのヒアリングの感触などを踏まえると、着工戸数は確りとした足取りを辿るものと見込まれる。

また、長期的には、わが国全体の人口減少の影響が、徐々に県内各地にも波及してくることは避け難い。そうした中で、県内住宅市場の活力維持向上の面では、県内就業者数の増減が鍵を握ると考えられる。この点に関しては、近年、圏央道の整備を背景に大型物流拠点の新設が相次いだが、今後とも、本社機能や研究開発機能、製造拠点の転入・増強、営業拠点の当県への集約などの動きが注目される。