



激戦区つくばでは、販売中のマンションの前に別物件の看板が並ぶ

# マイナス材料続出で新規販売は超低水準

【マンション】

共

同事業の相手が民事再生法を申請し、販売計画がストップした。そう嘆くのは、人気のつくばエクスプレス沿線の新規物件が頓挫した不動産会社。マンション販売に逆風が吹く中だけに痛い。

業界には昨年以降、それまで数年続いた好調ぶりにハッキリとカゲリ

が出た。不動産経済研究所の調べでは、首都圏マンションの月間契約率は2007年は69.7%と、好調の境界線である70%を16年ぶりに割り込んだ。背景には、消費者の買い控えムードがある。

理由はマンション価格の高騰と言われる。実際、好調な販売状況を味

方に、業界では06年以来上昇分を上乗せした「新価格」を提示。続く07年には建築費上昇分を上乗せた「新々価格」を提示してきた。この結果、04~07年の4年間に首都圏全体で約13%の値上がりとなつた(不動産経済研究所調べ)。

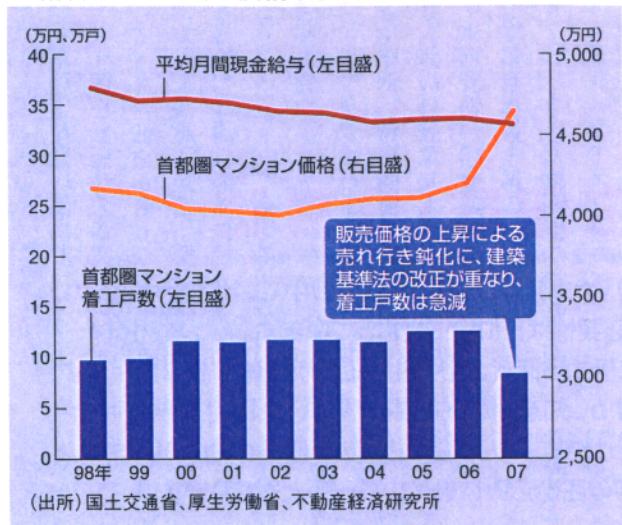
しかし、この数字 자체、昇率2倍超と比べると、値上がりは緩やか

という印象を一瞬受けがちだ。が、当時と明らかに違うのが、販売価格と給与水準とのギャップだ。厚生労働省によると、税込み現金給与は85~89年に約13%上昇したのに対し、03~07年は逆に約3%低下。給与が上がらなければ、割高感は余計に強まる。サブプライム問題による景気後退懸念も心理面でマイナスだ。

実は、首都圏での変調は06年から始まっていた。同年の月間契約率は78.3%と一見高いが、契約戸数は5万8314戸へと前年から1万戸以上落ちていた。契約率が高かつたのは、マンション業者が発売を1戸近く絞ったためだ。つまり06年からすでに、供給戸数減は始まつていただのである。

## 「逆新価格」で経営圧迫? 業界の一極化が加速

■給料が下がる中、価格が上昇し、販売は急減速



(出所)国土交通省、厚生労働省、不動産経済研究所

る着工遅れの打撃はこれから本格化するとして、今年の首都圏の新規供給戸数を6万戸割れの5・4万戸とみている。この数字は93年の4・4万戸以来の低水準だ。

一方、マンション事業コンサルティング、トータルブレインの久光龍彦社長は逆の見方を提示する。同社調べでは、首都圏で新価格の始まりた06年から1年間の値上がり率は約15%。「逆に、この程度の値下げを断行すれば、団塊ジュニアを中心とした購買層は動き出す」と言う。

実際、大胆な値下げ宣言で話題になつた新日鉄都市開発と東京建物の「ココロコス」(東京都東村山市)は、5000万~7000万円の値下げで「昨年の3倍ペースで売れている」(関係者)と言う。販売低迷を打開するには、新価格ならぬ「逆新価格」の提示も必要になるかもしれない。

ただここへ来て、費用対効果などを「商品の魅力度」に対する購入層の目は厳しくなっている。「逆新価格」でもダメなら下値メドを探る動きが一段と活発になる。15%の値下げは「物件によつては赤字になる可能性もある」(久光社長)と言うよう、企業業績への打撃は避けられない。商品開発力の弱いマンションメーカーは窮地に立たされるだろう。その結果、業界の一極化は加速し、再編へ向けた動きも本格化しそうだ。