

建設・不動産802社の経営健全度ランキング 690円

Weekly  
Toyo Keizai

# 週刊 東洋経済

2009  
10/10

www.toyokeizai.net

差し迫る構造大転換!

# マンション ゼネコン 不動産

独自  
分析

新築マンション底値予想  
中古がお買い得な500駅

# 差し迫る構造大転換！

# マンション ゼネコン 不動産

金融危機による大淘汰と政権交代を受け、構造転換を迫られる不動産・建設業界。最新の動向を追った。

本誌：日暮良一、大西富士男、中原美穂子、野津 浩、福永 空、梅原恵司、吉川明日香/中村 純、山川清弘  
データ編集：宮久保文子、安田 浩  
ルポライター：池田祐子  
撮影：尾形文雄、梅谷勇司、今井雅一、吉野純治、大塚 誠

Ranking  
マンション

独自データ 新築マンション価格の「底値」はこうなる！ p.48

3大都市圏 主要500駅 中古マンションがお買い得な駅 p.58

建設・不動産 経営健全度ランキング [正場・末上場] 802社 p.102

p.38 図解で見るマンション、不動産、建設業界の現状

p.40 一問一答  
鳩山政権で建設・不動産業界はどうか？

## PART 1 大幅調整の住宅市場

- p.42 マンション市場の本格回復はいつか
- p.52 戸建て住宅で過熱する太陽光住宅ブーム
- p.54 住宅ローン破綻続出の本当の理由
- p.56 管理組合の理事必見！ マンション管理Q&A

## PART 2 大底模索のオフィス市場

- p.66 東京都心ビルの空室率と賃料の現状とは
- p.72 私募ファンドのデフォルトで変化？ 不動産売買市場の底入れは近い？
- p.76 REIT市場浮上のカギは増資とM&A
- p.80 鉄道会社の不動産戦略 大規模開発が目白押し
- p.83 世界主要都市の最新オフィス市況 2010年はどうなる？
- p.86 現地取材 米国住宅価格に変化の胎動

## PART 3 政権交代で正念場のゼネコン

- p.88 市場縮小をはね返せるか、ゼネコン一発逆転の秘策
- p.92 ハッ場ダムから始まる公共事業改革
- p.96 関西ゼネコンが「三重苦」に悲鳴
- p.98 生活の糧を失う建設労働者の実態
- p.100 地方建設会社をどう構造改革すべきか

■ 金融力が生き残りのポイント 苦戦する専業デベロッパー



(注) ( )内の数字は不動産経済研究所調べの2008年のマンション販売戸数、NTT都市開発の4-09年3月期の引き渡し戸数

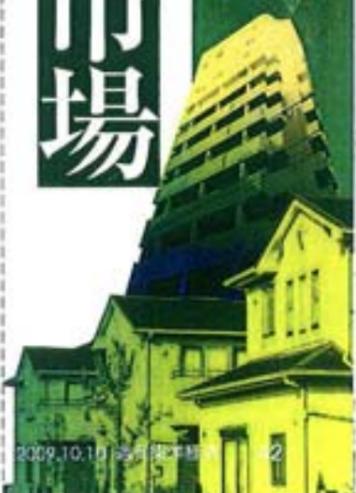


コスモスイニシアが明確に第一歩に販売を加速した「磯崎テラス」

# 大幅調整後の住宅市場

PART 1

新築マンション市場の急縮小で、業界構造は激変。戸建てや中古市場へのシフトも起きている。



## 大手寡占化のマンション市場

### 値下げ継続で底打ちでも 本格回復は11年以降か

中堅・中小業者の淘汰加速で大手優位に。が、値下げや厳しい商品選別で低調な収益が続く。

土 壇場で終わった。9月28日の午後に関われた3日目の債権者会議の結論は「支援継続」だった。これでマンション業界大手、コスモスイニシアの事業再生ADR手続きは認められ、債務免除益410億円の計上で債務超過は解消された。同社は2005年にリクルートグループからユニゾンキャピタルのファンドが資金を出すMBO方式で独立した。昨年のマンション供給戸

など、手持ちの在庫処分を加速した。「収益者は薄い、年明け以降、売れる値段で一気に販売をしたため、売れ行きは予想以上に悪化した」(広報IR担当者)と語る。問題は今後の新規分譲計画だが、「金融支援体制ができたとはいえ、これから立地を厳選するとともに、従来の分譲戸数を豊産する仕組みは改める」(同)と語る。

### 今年初の首都圏供給は17年ぶりの4万戸割れ

コスモスイニシアは瀬戸際で生き残ったが、依然、マンション業界は厳しい事業環境にある。

### 08年以降倒産した負債総額500億円以上の不動産会社リスト

倒産日	会社名	業種	負債総額(億円)
2008年6月24日	スルガコーポレーション	不動産	620
7月18日	ゼファー	不動産	949
8月13日	アーバンコーポレーション	不動産	2558
10月31日	ダイナシティ	不動産	521
11月28日	モリト	不動産	1615
2009年1月9日	クリード	会社更生法	651
2月5日	日本建設地産	不動産	1975
2月13日	ニチモ	不動産	757
3月10日	パシフィックホールディングス	会社更生法	1636
5月29日	ジョイント・コーポレーション	会社更生法	1476

(注)負債総額の単位は億円

「今、分譲よりもマンションの買取り再販事業に力を入れている」と言うのは首都圏でマンション分譲を手掛ける中堅デベロッパー、アンビシヤスの安部敏夫社長だ。取引先の銀行融資が短期資金中心のため、資金回収が遅い事業で息をつないでいる格好だ。

中堅、中小デベロッパーの間では最悪で、マンションやビルを地主との等価交換方式で建設するケースが増えているといわれる。また、買取り再販事業でも1棟買いの資金を一括で支払えず、売れた戸数分だけ返済するなど、業者の事業形態も増えている。

業界には逼迫感が増している。中堅・中小デベロッパーに対する金融機関の融資姿勢の厳しさが顕著。その結果、上の表にあるように昨年以降、倒産など市場から撤退するデベロッパーも相次いでいる。今年5月のジョイント・コーポレーションの倒産以降はほぼ絶えているが、マンションコンサルティング会社、トータルレインの久光隆雄社長は「金融機関は前期決算で危ない会社を引き当てる。済みなので、年内が過剰のピークになる」と見ている。

昨年初めからのデベロッパーの相次ぐ経営難から、マンション供給は大幅に減少している。不動産経済研究所調べのマンションの供給戸数を



久光龍彦  
トヨタ・クレイシブル社長

ひきあつ・たつひこ  
長谷川工務店(現・長谷工コーポレーション)専務理事を経て、旧年にマンション事業に参入した久光龍彦のリアルな発言。

## 中堅・中小デベロッパーへの資金供給を

**今** 売れているマンションのほとんどは新築でなく継続販売物件だ。高い土地代・高い建築費の物件の値段を下げて売っており、デベロッパーに利益は出していない。旧価格といわれる2002～04年の値段まで下げれば売れるのだが、首都圏平均でまだ14～15%の利益を上回っている。幸い、足元で建築費が急激に下がってきた。受注の先行き不安から建設業者が設備受注に走っている。金融危機時の地価下落と合わせれば、旧価格でも利益の出せるマンションが溢れる。ただこうした物件が完成するのは早くも来年春。多くは来年秋以降だ。それまでに資金が枯渇して「表面死」する中堅・中小の懸念も出そうだ。

大手の独立系デベロッパーが「突然死」して以降、中堅・中小デベロッパーにカネが出なくなりました。短期の運転資金はだいぶん出なくなったが、新築物件の開発に必要なプロジェクト資金がまったく出ない。大手が都心部の高級マンション中心に分類するのに対して、中堅・中小は郊外で若年の1次取得層向けに物件を供給してきた。この層向けにパワービルダーが戸建てを大量供給しているが、マンション供給が断れば市場がいびつになってしまう。金融機関は企業の手信だけでなく、プロジェクトごとの採算を見て融資するノンリコースローンを増やしてほしい。国や公的金融機関の信用保証の拡充も必要だろう。

### INTERVIEW

マンション市場は今までの価格観が通用しない新しいパラダイムに入った。「新マンション時代」とも言われた。2005～06年までの首都圏8万戸供給は12～13年間続いたが、行き着いた先は新興不動産会社とファンドマネーが主導する投機的マーケットだった。不況の発端は05年に発覚した)新築偽装事件だったが、半年で回復するとの期待は外れ、今も続いている。今後、国内でかつてのようなマーケットの復活はありえない。新興不動産会社の淘汰だけで全供給量の約3割が飛んだ。大手も供給が3割減って、全体的に供給は半分以下になり、今後回復するにしても、せいぜいピーク比で6割前後だろう。

全体の供給が減る中で、大手の寡占化が強まっている。用地代や建築費も下がり、今後は大手が供給力を強めるだろうが、マーケットにはそれほど強い復元力はないだろう。現状、需要以上の供給とストックがある。再び都心居住型の低価格物件(4000万円前後)が出るならともかく、まだ価格的中途半端だ。大手が値段を下げて完成在庫をさばき、竣工中販売という形勢に持っていけるかが回復度合いを左右する。ビル市況が急激化する中、大手はもう一方の柱であるマンションに力を入れる可能性がある。今秋の売れ行き次第で回復の動きが出るかもしれないが、来年の首都圏供給は4万戸を超えれば赤字ではないか。

## かつてのような市場の復活はありえない

しかし、大手デベロッパーとはいえず、希少性のある物件ばかり開発できるわけではない。今年、年明けからの大幅値下げでモデルルームへの来場者が急増。アウトレット業者の活躍も話題になった。が、現在こうした動きは影を落している。なぜかと言うと、大手も流通商品を一旦に購買層のニーズに合わせ、水準に値下げしているからだ。そのため売れ行きのほうは比較的堅調だ。これは「用地代や建築費を上乗せする以前、つまり04年頃の価格に戻せば確実に売れる」(久光龍彦)

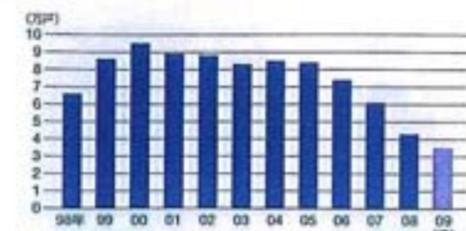


角田勝司  
不動産経済研究所社長

つのだ・かつひこ  
1945年生まれ。法政大学法学部卒業。70年不動産経済研究所に入社。同社取締役を経てマンション市場調査部門に、98年より現職。

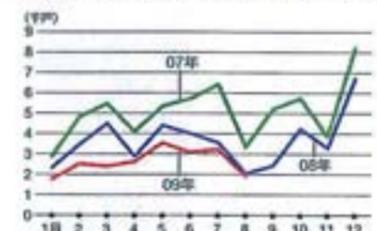
物件が売れることと利益が出ることは別物。しかし、大手デベロッパーといえず、希少性のある物件ばかり開発できるわけではない。今年、年明けからの大幅値下げでモデルルームへの来場者が急増。アウトレット業者の活躍も話題になった。が、現在こうした動きは影を落している。なぜかと言うと、大手も流通商品を一旦に購買層のニーズに合わせ、水準に値下げしているからだ。そのため売れ行きのほうは比較的堅調だ。これは「用地代や建築費を上乗せする以前、つまり04年頃の価格に戻せば確実に売れる」(久光龍彦)

09年の発売戸数は4万戸割れに—首都圏—



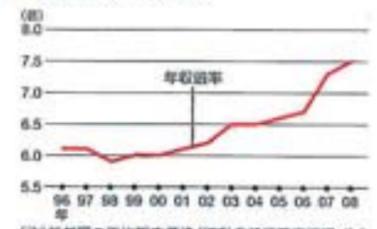
(注)2009年は東洋経済予想 (出所)不動産経済研究所資料を基に本誌作成

発売戸数は23カ月連続前年割れ—首都圏—



(注)不動産経済研究所データを基に本誌作成

年取倍率の上昇続く



(注)首都圏の平均販売価格(不動産経済研究所調べ)を家計調査の2人以上上勤労働者世帯年収で割った数値

**新規供給の減少で中古や戸建てが人気**  
こうした新規供給の減少によって、今々、仲介市場や戸建て市場で異変が起こっている。たとえば、仲介市場ではトップの三井不動産販売による「マンションの買い委託在庫を売り委託在庫で割った在庫倍率は

8月が8.87で、過去最高だったバブル期を更新した(金子雅生リアルブラウン営業本部長(部長)と語る。それだけ中古マンションの買いニーズは旺盛だということになる。買い委託の内訳は「投資目的が減少し、個人の実需目的が多い」(同)。

また、戸建て市場でも思わぬ変化が起こっている。戸建て住宅専門のアーネストワンはいわゆるパワービルダーで、国道16号線の外環中心に2600万円前後の戸建て住宅を販売している。今期の販売計画数は3100棟と見られていたが、この第1四半期だけで1100棟を販売した。この調子で行けば予算の超過は

成は必至だ。好調の理由について同社の岡田憲太社長は、「同業の戸建て住宅業者の中に銀行融資を受けられない企業が増え、供給戸数が減っているためだろう」と言う。中古マンションや戸建ての動きを新築マンションの減少と関連させることはにわかにはできないものの、進化していた購買層が確実に動き出していることは事実だ。

一方、新規マンション市場では資金調達力のある大手デベロッパーが有利な状況になろうとしている。不動産経済研究所の角田勝司社長は「市場縮小の中で大手の寡占が進んできた」と表現する。別の言い方をすれば、供給余力のある企業は現在、大手デベロッパーだけといった状況になっている。

財源偽装事件以降、購入者も大手志向が強まっているが、選別限は一段と厳しくなっている。たとえば、リーマンショック以降、最も苦戦が激しいといわれた都心の高級マン



昔無川沿いにマンション開発が進む東五反田地区。北岸は大幅につながらず、大手デベロッパーがしのぎを削る

武蔵小杉も建設ラッシュ。来年3月に内閣府買値の創設が懸念(右)。利便性がさらに高まる。東武東横線の特急停車駅でもある

2009年10月

トータルブレイン社長」という見方を裏付ける。

しかし、多くは原価面では依然、土地代や建築費が高い物件が多く、採算は厳しい。そのため商品開発にも苦心せざるを得ない。

たとえば、都心のタワーマンションを得意とする住友不動産だが、先頃、江戸川区最大規模の「アクラス」(総戸数567戸)の販売を開始した。平井駅から徒歩15分という立地のため、住民専用の無料シャトルバスを運行するだけでなく、共用部分を無償貸したほか、駐車場も機械式に比べてメンテナンス費用がほとんどかからない自走式・平置きにするなどして「周辺より安い価格帯を目指すとした」(広報担当)と言う。業界関係者は「場所柄、ブランドよりも売りやすさを追求したのだらう」と見る。結局、「売れることと利益が出ることは別物」(大京IR担当)で、大手デベロッパーにとっても低採算の「消耗戦」が続いていることを示している。

マンション市場の本格的な回復については、11年以降というのが業界のほぼ一致した見方になっている。理由は、今年に入って下落した用地代や建築費が新規分譲物件に反映されるには、最低でも1年半の時間がかかるためだ。

ここから先は、とれだけ有収な用

## COLUMN

### 遊休地活用ビジネスに到来した曲がり角

#### 遊

休地活用ビジネスに異変が起こっている。大東建託、レオパレス21、東建コーポレーションはいずれも都市近郊の遊休地所有者に対し、相続税の節税対策を理由にアパートの建築とその賃貸転貸を勧めるビジネスモデルで急成長してきた。会社設立は大東建託が1974年、レオパレス21は当初、不動産仲介業として73年にスタートした後、85年からアパート建築の請負事業に参入。東建コーポは76年に土地所有者向けのリース建築事業を開始した。いずれもオイルショック直後の地価高騰時に事業を開始し、相続税対策という利点が受け入れられ急成長した。ピークの営業利益は大東建託が726億円(2007年3月期)、レオパレスが760億円(07年3月期)、東建コーポが112億円(07年4月期)だ。東建コーポはともかく、大東建託とレオパレスの営業利益は、同時期のスーパーゼネコンの営業利益を上回るものだった。

ところが、ここへきて各社の業績は停滞し始めた。前期の営業利益は大東建託が703億円、東建コーポが96億円とこの2社は小幅減益にとどまっているが、レオパレスは501億円と大幅な減益になった。今期予想は大東建託が707億円とほぼ、東建コーポが79億円と再減益だが、レオパレスは217億円とさらに大幅な減益になる見込みだ。

収益力低下に関して3社に共通する理由は、主力の建築請負、賃貸の両面で環境が厳しくなっていることだ。建築請負については、この間の資材価格の上昇に加え、



金融機関の融資厳格化で賃上げの質賃アパート

事業化を考える遊休地所有者に対する金融機関の融資姿勢が昨年以來厳しくなっていることが窺われている。一般に単身者向けのアパートを建設する場合、1億円前後の建設資金を銀行から借り入れて事業を始めるが、昨年後半以降、金融機関の融資姿勢が硬化し、融資額からのキャンセルが急増している。大東建託の場合、前期後半は過去3期平均の16.5%から9.9%も拡大したと言う。

しかも、ここへきてそれ以上に業績への影響が大きいのが賃貸だ。景気後退や非正規雇用の解雇等から法人向け中心に空室が増え、前期の入居率を見ると大東建託が0.8%ダウンの95.6%、東建コーポが1.7%ダウンの95.6%だが、レオパレスの場合は3.9%ダウンの88.5%と、減少率が目立つ。同社の場合、理由は「マンスリー」と呼ぶ月単位で賃貸する法人向け高品の比率が他社に比べて高いためだ。雇用情勢は厳しく先行きは予断を許さない。そればかりが、近年、各社は営業地域の比重を都市近郊から中心部に移しているほか、シルバー事業にも参入。急成長経営に曲がり角が到来していることは濃厚だ。

地を取得できるかが、デベロッパーの優劣を決めることになるが、あるデベロッパーは「生き残りつつあるところは体力もあり、用地取得競争は厳しい」と言う。その意味では資金パイプの太さが重要になってくる。このため、大京は前期に在庫処分を急ぎ、3月には大株主のオリックスに対して第三者割当増資100億円

を行っている。また、野村不動産ホールディングスも6月に公募増資で650億円を調達、そのうち「300億円を用地取得に使う」(鈴木弘久社長)予定だ。

ただ、大手中心のマンション市場の形成について、ある業界関係者は「7万~8万坪の潜在的な需要に対して、供給が4万坪以下では購買層の逼迫感として少なすぎる」と懸念。このため、トータルブレインの久永社長は「中堅・中小デベロッパーに対して、事業性を評価するプロジェクトファイナンス方式で融資するよう」に、金融機関も転換すべき時代だ」と言う。鹿打を感の出で来たマンション市場だが、正常化にはまだ好余曲折がありそうだ。

### ■首都圏の主要沿線駅別 新築マンション坪単価

駅名	07-08年 平均坪単価 (千円/坪)	09-04年 平均坪単価 上昇率(%)	今後予想坪単価 (千円/坪)	駅名	07-08年 平均坪単価 (千円/坪)	09-04年 平均坪単価 上昇率(%)	今後予想坪単価 (千円/坪)	駅名	07-08年 平均坪単価 (千円/坪)	09-04年 平均坪単価 上昇率(%)	今後予想坪単価 (千円/坪)
新橋川	1,877	18.1	1,400-1,500	国分	2,378	26.0	2,000-2,100	JR東武東上線・新大塚	2,195	30.7	1,750-1,850
船毛	1,870	23.9	1,550-1,650	船橋	1,880	▲1.8	1,650-1,750	さいたま新都心	2,361	51.7	1,700-1,800
西千代	1,805	13.2	1,550-1,650	船子	2,386	52.3	1,550-1,650	海野	1,914	20.8	1,550-1,650
千代	1,500	9.5	1,500-1,600	本郷台	2,145	41.4	1,550-1,650	北浦和	2,079	21.7	1,800-1,900
JR東武東上線				大塚	2,058	36.6	1,600-1,700	浦和	2,210	19.8	1,900-2,000
北千住	2,171	29.9	1,800-1,900	JR山手線				池袋	2,558	46.2	1,700-1,800
池袋	2,165	35.4	1,600-1,700	大塚	3,875	53.4	3,200-3,300	池袋	2,018	30.5	1,600-1,700
池袋	2,076	23.9	1,600-1,700	五反田	4,168	48.0	3,200-3,300	西川口	1,788	19.0	1,500-1,600
池袋	2,060	31.1	1,500-1,600	目黒	4,339	52.9	3,300-3,400	川口	2,016	24.4	1,600-1,700
北千住	1,353	▲4.1	1,300-1,400	池袋	7,387	131.2	3,800-3,900	赤羽	2,715	42.4	1,900-2,000
池袋	1,187	▲9.5	1,250-1,350	池袋大塚	3,517	44.6	2,300-2,400	王子	3,253	63.8	1,900-2,000
池袋	1,532	20.5	1,300-1,400	池袋西口	3,496	42.9	2,500-2,600	上野	2,977	67.9	1,800-1,900
池袋	2,196	42.9	1,600-1,700	池袋	3,059	41.0	2,200-2,300	池袋	3,073	51.8	2,100-2,200
池袋	1,300	7.6	1,300-1,400	池袋	3,050	17.7	2,400-2,500	池袋	2,559	31.4	1,900-2,000
JR有楽線				池袋	3,682	54.1	2,400-2,500	池袋	2,683	37.8	1,900-2,000
池袋	2,182	42.8	1,700-1,800	JR有楽線(有楽町線)				池袋	2,503	33.9	1,900-2,000
池袋	1,817	24.7	1,450-1,550	池袋	2,693	34.8	2,000-2,100	池袋	2,338	22.7	2,000-2,100
池袋	2,195	29.3	1,750-1,850	池袋	2,564	36.8	1,900-2,000	池袋	3,238	38.5	2,500-2,600
池袋	2,032	28.4	1,600-1,700	池袋	2,703	30.0	2,000-2,100	池袋	3,188	34.3	2,500-2,600
池袋	2,136	27.6	1,650-1,750	池袋	2,528	34.2	1,900-2,000	池袋	4,425	37.6	3,200-3,300
池袋	2,451	23.9	1,800-1,900	池袋	2,373	34.1	1,750-1,850	池袋	3,910	44.8	3,200-3,300
池袋	2,598	40.4	1,800-1,900	池袋	2,231	30.2	1,700-1,800	池袋	3,130	36.3	2,300-2,400
JR中央線				池袋	2,527	40.9	1,900-2,000	池袋	3,178	40.4	2,300-2,400
池袋	3,396	31.1	2,750-2,850	池袋	2,225	25.0	1,800-1,900	池袋	2,306	3.9	2,100-2,200
池袋	6,119	94.0	3,200-3,300	池袋	1,957	29.3	1,500-1,600	池袋	2,592	44.2	1,900-2,000
池袋	3,671	47.9	2,600-2,700	池袋	1,963	26.1	1,650-1,750	池袋	2,048	23.9	1,700-1,800
池袋	3,507	37.5	2,600-2,700	池袋	2,068	19.2	1,800-1,900	池袋	1,769	8.5	1,600-1,700
池袋	4,135	57.5	2,700-2,800	池袋	2,000	48.1	1,400-1,500	池袋	2,801	62.6	2,100-2,200
池袋	3,458	36.1	2,700-2,800	池袋	1,784	13.4	1,500-1,600	池袋	2,452	28.2	2,000-2,100
池袋	3,850	59.1	2,600-2,700	池袋	1,727	38.7	1,350-1,450				

勢いを阻んで、07年に大幅に価格が上昇。六本木、赤坂、渋谷等の一等地では分譲単価が坪当たり700万円、1800万円台(130平方メートルで3億円)という高値なマンションが相次いで販売された。都心エリアのほとんどが分譲単価で坪400万円、500万円以上(60平方メートルで2000万円以上)の供給となった。09年春季にかけて、これらの高層高層型マンションのキャンセルが出し、好調だった一等地のマンションや都心タワーマンションの販売は一気に失速した。

【23】**都心(池袋・有楽町線)**  
ブランド力のある大手デベロッパー中心に、池袋・有楽町線・池袋・池袋・池袋でも分譲単価で坪400万円以上(90平方メートルで1億2000万円)の高値供給が相次いだ。00-04年には供給のほとんどが坪200万円台(75平方メートルで5000万円)だったが、07年以降は大半が坪300万円台(75平方メートルで8000万円)と、平均単価で2000万円、3000万円の大規模上昇となった。価格の高騰がかなり激しくなったことと景気悪化の影響で、ターゲットとなるアッパーサラリーマンの動きが止まり、大空戦となっている。

【24】**池袋(東武東上線)**  
池袋エリアを見ると、江東区の湾

## 独自データ 首都圏主要駅別に坪単価をズバリ予想

# 新築マンション価格の「底値」はこうなる!

新築マンション価格がどこまで下がるのか。駅力や再開発による潜在性を加味しつつ予想する。

1 990年代以降の分譲マンション市場の動きは、大きく分けると四つのパートに分けられる。一つ目は、91年のバブル崩壊からマンション価格が低下を続けた価格下落期(91-99年)。二つ目はマンション価格が低値安定した時期(2000-04年)。アフレ経済下に入り、マンション価格は相対的に安くなった。低金利や税制優遇も手伝い、「賃貸マンションを借りるより、分譲マンションを買ったほうが得」というフレーズが飛び交った。三つ目は、05年からの価格上昇期である。外資系ファンド等の資金流入により都心のビル用地が高騰。そのおとりを受け、都心からマンション価格の上昇が始まった。07-08年はピークとなり、近郊から郊外部まで大幅な上昇となった。業界では、低価格だった00-04年の「旧価格」に対して、07-08年の高騰した価格を「新価格」「新々価格」と呼んで区別していたが、旧価格から新価格への上昇率は都心で40%以上、神奈川で30%前後、千葉・埼玉でも25%前後と大幅なものであった。

そして現在は、四つ目のパートとなるマンション価格の再低価格期に入っている。今まではマンション市場はクリアランス(在庫放出動作)を中心に価格

改定が行われていた。しかし現在は、新規販売物件も価格改定や個別の値引きではなく、最初からターゲット層の購入体力や希望予算に合わせた価格設定を行うような動きになってきている。今秋から来年にかけて、新築マンションの価格は発売開始時から本格的に市場にマッチした価格に設定されていくと予想される。

**駅力や再開発次第で別格の相場を形成**

では、その価格がどのレベルなのか。その価格がどのレベルなのか。旧価格に戻るといえるのが、再開発等でターゲット層が上ったエリアや、過去何らかの理由で開発物件が多く供給され、市場相場の必要以上に低水準となっていたエリアもあり、一律に00-04年の相場に戻るわけではない。

その代表例としては、近年再開発によって街の容積が著しい池袋、西国分、川崎、市川、南千住、北千住、さいたま新都心駅周辺エリア等が挙げられる。それ以外でも、山手線や地下鉄沿線等の都心部を中心とした駅力の強いエリアや、中央線や東横線のような人気沿線、郊外部であってもターミナル性の高い駅(有楽町線、有楽町線、大宮駅等)も市場相場は強めとなる。また、旧価格当時の市場でもよう

だったが、同じ駅であってもより駅近や、人気の高い住宅地に関しては、今後も別格の相場を形成していくと考えられる。

49-51頁の表は、首都圏市場を沿線・駅別に細かく検証し、今後の市場価格(分譲坪単価)を予想したものである。新築マンションを購入する際などの目安として、参考にしてもらいたい。

以下では、これまでの市場相場や現状について、エリアごとに細かく見てみることにする。

【都心(池袋・有楽町線・中央・渋谷・新宿・文京区)エリア】  
高値で売れ行きがよかった05年の

### データの見方

- 07-08年平均坪単価  
投資用・ワンルーム商品を除く実需向け分譲マンションの供給価格の平均坪単価、トータルブレイン調べ
- 00-04年平均坪単価  
2000-04年に供給された分譲マンションの平均価格を旧価格とし、そこから507-08年平均価格までの価格の上昇率
- 今後予想坪単価  
今後、2010年春にかけて予想される分譲坪単価。トータルブレインの独自予想。基準時に日経株価2000を仮定し、エリアによって調整の度合いが変わる。駅徒歩10分圏の一般的な立地での供給相場を想定。あくまでも目安であり、駅までの距離や地位(ビル51)、立地条件等により変動するので注意が必要



