

トータルブレイン

穴場エリアを  
探る 千葉エリア

建て売り一戸建て住宅との競争力が必須。マンション市場調査会社のトータルブレイン(港区・久光龍彦社長)は、郊外部で供給ボリュームが大きく落ち込んだ新築分譲マンション市場の現状について、いずれは需給バランスが改善するとみる。マンション用地を仕入れるデベロッパーには「近年の供給が少ない穴場エリアを狙え」という。今回は千葉エリアのうち9路線83駅を対象に、穴場エリアを検証した。

千葉エリアの過去の供給状況の旧価格市場では年間平均7況を見ると、2000～04年 32戸で推移し、06～09年の

低価格でも販売は苦戦

新価格市場では年間平均57戸。1戸となり、旧価格時に比べて78%の供給ボリュームだった。都下エリアの58%、神奈川エリアの44%、埼玉エリアの67%に比べると、ボリューム分析する。

て価格は抑えめでも、販売は苦戦が続いているという。千葉エリアの平均販売率をみると旧価格時代は79%で、神奈川エリアの78%、都下エリアの76%を上回っていた高い。マンションでは、最低

一戸建て住宅との競争力必須

立地、価格、商品力の十分な検証を

ムをキープしており、その要因として単価の上昇幅が小さかったことを挙げる。さらに、千葉エリアは今後供給ボリュームも多いとい

その上で、今後の供給見通しや駅力の高さから、穴場エリアとして我孫子や市川、浦安など14駅を挙げる。また、ほかのエリアに比べ

が、販売に苦しみ大きな理由は駅近立地の上に安く、圧倒的な競争力を誇るという。その二戸建て住宅市場に対抗するには、駅力の高い駅から徒歩7～8分までの立地に供給することが必須条件だと強調す。

駅近立地の場合は、建て売り一戸建て住宅を大幅に下回るぐらいの割安な価格設定が必要になるとみる。千葉エリアで分譲マンション事業を検討する際は、競争する周辺の一戸建て住宅市場を十分に調査し、立地と価格、商品力をよく検証することが重要だと指摘する。