

即日完売物件も増えるなど活況が戻る首都圏のマンション市場。最悪期は脱したようだが、供給は東京都心部に偏っており、手ごたえな価格の家族向け郊外型マンションが不足する問題も浮上している。郊外の物件開発を担い、2008年秋のリーマンショックに端を発した金融危機で窮地に追い込まれた新興・中堅デベロッパーは、この現状を好機とみて、再びマンション建設のつち音を響かせ始めている。

「競合他社も減り、事業環境は追い風だ」

フージャースコーポレーションの広岡哲也社長に明るい表情が戻った。現在の状況は「肥沃な市場が広がっている」と映る。同じように経営危機に陥った各社がマンションの開発を一斉に停止したため、しばらく郊外では需要に対して供給が少ない状況が続くからだ。

投資100億円計画

金融危機でフージャースは、決算報告書に「継続企業の前提（ゴイング・コンサーン）に重要な疑義がある」と記載されるまで追い込まれた。競合他社が相次ぎ破綻する中、支社の閉鎖などのリスク対策でなんとか生き延びた。今では競合が減り、「土地代も危機前に比べ2〜3割下がった。過去には取得が難しかった」

首都圏マンション市場

新興・中堅勢、郊外に商機

た、駅から徒歩圏内の土地も仕入れやすい環境と、向けてマンションを得意とするフージャースは、今年度、100億円程度を投じて埼玉県や都下で新規事業用地の仕入れを完了する計画だ。

「これまで都心の単身者向けマンションを得意と残存者利益を確保しようとの考えだ。不動産業界生ADP（裁判外紛争解決）の物件が足りていない」（神山和郎会長兼イン（東京・港）の久光

社長）との判断からだ。龍彦社長は「建築コストなども大幅に下がっており、デベロッパーにとっではよい事業環境だ」と分析する。家族向けマンションは常に一定の需要があるからだ。

地価下落、用地仕入れ容易

不足の家族向け供給

地の仕入れを再開している。主に50〜100戸前後と中規模マンションを建てる用地として、都内東部や北部をはじめ、埼玉や神奈川県など首都圏周辺で用地を選定。これまでマンションで21物件、戸建て住宅で6物件の用地を取得した。以上、しばらく無風地帯だった郊外も数年すれば過当競争が発生する可能性は十分にある。

高木嘉幸コスモスインシア社長は「12年3月期の分譲売り上げ分に相当する戸数を確保済み」と胸を張る。同じくADPによる再建を目指す新日本建物も、早期の復帰を目指している。

（林や香、外山尚之）



フージャースコーポが千葉県に建設中のマンション（イメージ図）