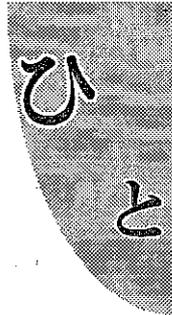


## 金利先高観を意識して消費者が動く

マンション調査を手掛ける  
トータルプレイ社長 久光龍彦さん



「新政権の誕生だけでこれほどまでに街の空気が変わったのを初めて経験した」。

自民党が政権に返り咲き、安倍晋三首相の経済政策によって期待値だけで不動産業界

の雰囲気が一気に明るさを取り戻したことに驚きを隠さない。各種経済指標で景気回復が確認できるよすがになると今年の間違ひなく住宅販売にとって最良の1年になると断言する。

販売現場にはその兆しがすでに見え始めている。昨秋、消費税や、それに伴う諸政

策を見極めてから判断すると決め込んだ消費者動向により新築分譲マンション販売が失速したものの、再び消費者が動き始めたと言指す。年明け早々はモデルルームに足を運んでくれるものの歩留まりが悪かったが、「2月に入ってからは足を運ぶだけでなく、実際の申し込み率が上昇しており、その傾向が3月も続いている」と話す。

住宅販売を下支えするのは消費税による駆け込み需要ではなく金利の先高観だ。「販売現場では将来の金利先高観をセールストークに使っているが、その「煽り効果」は消費税の比ではないと聞いている」。昨年まで住宅購入にストップをかけた親が子

どもの背中也押し始めた。消費税に伴う駆け込み需要はこのままないと見ている。前回3%から5%に引き上げたときの失敗を教訓に業界団体やプレーヤーが政府に強いプレッシャーをかけ各種軽減措置が講じられたためだ。業界にとって満額回答を引き出せたことが大きい。

この1カ月で大手デベロッパーの用地仕入れ姿勢が変わった。少々高い金額でも用地を仕入れ始めている。建築費は昨秋から2割上昇した。職人不足のなかで労務費はもう調整弁として使えず新規供給の売り値は高くなりそう。すでに同社のマーケティングでは売り値が上昇している。

(淳)