

いったい何が起きているのか。

不動産経済研究所(東京・新宿)がまとめた1~5月の首都圏のマンションの発売戸数は月平均で3178戸で、前年同期比で18%の減少。ところが1~5月期の新規発売物件数となる

サテライト

と同48%も減少している。戸数はそれほど減っていないのに、マンションの棟数は激減。このギャップをどう読むのか。

答えは「マンション市況の回復だ」。

理由はこうだ。株式市況の回復で「株高富裕層が増

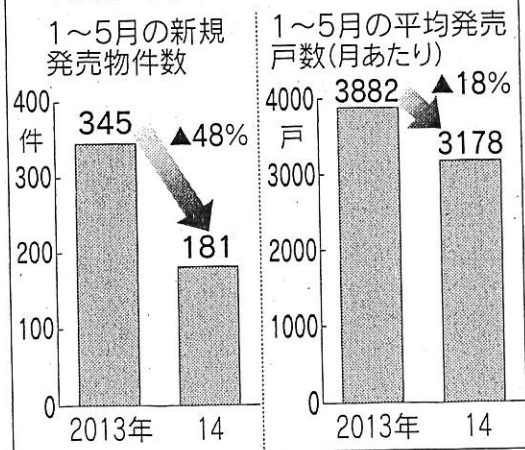
マンション新規物件 なぜ半減?

加(トータルブレインタ光龍彦社長)、台湾やシンガポールマネーがマンション市場に流入していることもあって、マンション市況は今、かなりの好況だ。売る側は当然、このチャンス逃したくない。ただ、土地の奪い合いは激化しており、あまり数がない。このため1棟のマンションを小分けにして売るのはなく、売れるマンションを今、売れるだけ市場に投入しているというわけだ。

例えば、鹿島や三井不動産レジデンシャル、三菱地所レジデンスなどが手掛ける国内最大級マンション「勝どきザ・タワー」は販売戸数1318戸の4割近くにあたる500戸を5月

都心と郊外、温度差映す

発売戸数に比べ新規発売物件数の減少が大きい



の第1期販売で一気に売り出した。2008年のリーマン・ショック後のマンション不況期なら考えられない大量放出だ。

ただ、1物件で大量供給できるのは、都心や湾岸の大型マンションや超高層マンションに限られていることには注意が必要だ。裏を返せば、郊外の小ぶりなマ

シヨンは「出せば売れる」ほどの好調な状態にある一方で、郊外は「売れないからやらない」という。

同じ首都圏でも都心部と郊外ではかなりの温度差がある。発売戸数と新規物件数のギャップは都心と郊外の温度差をそのまま映していると読めば合点がいく。

(前野雅弥)

ンシヨンは供給が大幅に減っていることを意味する。郊外にマンション用地がないわけではない。開発しても売れないのだ。都心の一等地のマン