

# 用地取得に苦しむデベ

## 有効な手立て、見つからず

マンション用地の取得競争が激しさを増している。入札案件の高騰化により「事業収支がまったく合わない」といった声が挙がっているほか、上場ディベロッパーでさえ「マンション用地になりそうな土地情報すら最近はない」と嘆く状況だ。大手の間でも激しいつばぜり合いが繰り広げられている。用地取得に対する有効な手立てはなかなか見つからないようだ。(10面に関連記事)

大成有楽不動産はこのほど、マンション用地の取得人員をこれまでの15人から34人体制へと倍以上に増強した。高騰化が続く入札案件だと事業化することがますます難しくなる判断し、「足で稼ぐ」営業強化により相対取引の割合を高める考えだ。同社の年間マンション供給戸数は約1000戸。体制の強化を図っても、「現状維持できればと考えている」という。消費者目線に合った販売ができる用地の取得が、いかに難しい状況にあるかが分かる。



マンション用地の取得環境が厳しい中、ディベロッパー各社は打開策を打ち出さなくては必死だ(写真はイメージ)

ゴールドクレスの安川秀俊社長は、「長期的視点や権利調整による等価交換事業などでなければ、収支に合うマンション用地を仕入れることは非常に難しい」と中間決算説明会の席上で市場環境を説明。高値買いを避けるため入札案件を見送った同社は、都心近郊の駅近に土地を保有する会社のM&Aによりマンション適地を取得したことで、この難

局を乗り切った。肥える消費者の目。ディベロッパーが、用地取得でマンショ供給に苦しんでいる状況とは裏腹に、消費者側の物件選びのハードルは上がっている。マンションコンサルタントのトータルブレイン・久光龍彦社長は、「かつては徒歩10分圏内がマンション適地と言われていたが、最近だと消費者側が徒歩6分が当たり前とさえしている。また、人気浴線であ

つても各駅停車駅の売れ行きは良くない」と話す。更に、建築費の高騰により、2年ほど前と比べて戸当たり建築価格が500万〜600万程度上昇している中、購入側の経済状況を考えると、なかなか価格に転嫁することができない(久光氏)。この状況に加えて、用地価格の高騰分もあるため、ディベロッパーの事業環境は「厳しい」の一言に尽きる。久光氏は「仕入れ部門の強化を急ぐべき時」と正攻法での戦いと、不動産を軸

## 仕入れ強化、事業の多角化も

にした事業の多角化戦略で難局を乗り越えなくてはならないと話す。

### 戦略で乗り切る

マンション業界で逆風が吹き荒れている中、「厳しい状況であることには変わりはないが、適正価格で購入、販売できる土地もまだある」と話すのは、フージャースコーポレーション開発事業本部企画開発二部部長の森武士氏。郊外は大手が事業化しないため、用地価格は以前と変わらないエリアも多い。また、駅前立地であれば以前だと競合していた商業施設が減少したことでも、買いやすい面も出ている」と説明する。更に、駅徒歩10分以上の場所であっても、地元評価の高い土地であれば事業化に踏み切ると話す。駅近物件と比べた場合の割安感を、十分にアピールできるからだという。

同社では、17年3月期には「地方・再開発」「シニア事業」「戸建て」「首都圏マンション」の事業割合を20%ずつにする計画を立て、3年ほど前から実行。マンション事業だけに頼らないポートフォリオ戦略を打ち出している。(10面に続く)

## 大手デベもつばぜり合い

### 1面からの続き

分譲マンション市場は08年のリーマンショック以降、大手の寡占化傾向が強まっている。それは用地取得能力の違い、つまり資金調達力や情報収集力の優位さによるものだろう。例えば、競争入札になった場合、中堅事業者はよほどのことがない限り、大手には劣勢を強いられることになる。そこは自ずと規模やエリアなどによる大手と中堅の住み分けが働くことになるが、大手は大手同士で激しいつばぜり合いを展開せざるを得ないことになる。

に、計画的に仕入れ、事業化、販売、引き渡し(資金回収)を同時進行させているためだ。ところが、用地や建築費の高騰によるコストアップや、景気低迷に伴う販売不振などがあると、事業の流れに支障が生じかねない状況となる。

中長計などによる各社のマンション年間供給計画を

## 競合関係、一層厳しき

見ると、三井不動産レジデンスが「安定的に5000戸程度から6000戸水準に引き上げられるように」としているほか、三菱地所レジデンスは「5600戸程度を巡航ペースに」、住友不動産は「5500〜6000戸程度」を掲げている。また、野村不動産は「戸建てを含め分譲住宅事業で年間7000戸」を

市街地再開発事業や建て替え事業への参画、③提案型コンペを含めた競争入札への参加――を3本柱に展開している。随意契約が実現できる独自ルートが最も理想的だが、数量を確保するには時間のかかる再開発にも、競り上がる可能性もある入札にも参加しなければならぬのだ。

### 「3本柱」で確保

この大手各社は、安定的に用地を確保するため、①独自情報ルートの開拓、②

が厳しくなった。高くても人気のある地域を、と各社が走っているためだ。おかげで当社は連戦連敗という状態」とある担当者はこぼす。それを裏付けるように別の大手は、「入札による価格競争は過熱している。当社には都心部を中心に取得しているが、郊外でも駅前など優位性があるものは積極的に取り組む。競争相手はリーマンショック後、一時的に減少したが直近は増加傾向だ。中心メンバーは引き続き大手が目立つ」という。

「戸建てを含め分譲住宅事業で年間7000戸」を

「2年前より格段に競合

## 独自ルートの開拓が鍵