

首都圏マンション、「激戦地」大幅減。駅距離のウエイトさらに高まる／トータルブレイン調査

分譲マンション事業の総合コンサルティングを手掛ける(株)トータルブレイン(東京都港区、代表取締役社長:久光龍彦氏)はこのほど、「2014年激戦エリア検証」と題したレポートを発表した。首都圏分譲マンションの供給量を、主要エリア、沿線別に分け、08～12年の平均年間供給量と13・14年のそれとを比較。供給量が大きく増加しているエリアを「激戦地」として、商品特性や売れ行きを検証した。

13・14年は、首都圏マンション供給量が大幅に減少したが、エリア別では都心6区が08～12年平均年間供給戸数比で65%増、城東5区が11%増、中央線郊外部が39%増、京王線が29%増、京浜東北・根岸線が23%増、京浜東北線(埼玉エリア)が34%増、武蔵野線が19%増、常磐線が72%増、東京メトロ東西線が85%増などの沿線で、供給戸数が大幅に増加していた。

その結果、「激戦地」は、13年の16エリアから11エリア(月島・勝どき、豊洲・辰巳・東雲・有明、日本橋、川口、南浦和・浦和・北浦和、立川・八王子、京急大師線、柏、津田沼、千葉ニュータウン)に減少した。2年連続の激戦となっているのは、東京湾岸エリアなど6エリアのみ。

このうち、日本橋や豊洲・辰巳・月島などの湾岸エリアは、地元だけでなく広域に集客エリアが拡大。また、ターゲットも実需から相続対策、海外投資家層へと拡大していることで、さらなる価格上昇にもある程度までは耐えられる環境となっている。

一方、郊外物件については、駅近物件や再開発物件が価格や需給バランスに関係なく好調に売れている一方で、それ以外の物件は極端に売れ行きが悪いという二極化現象が起きていた。

同社は都心部・郊外部ともに、エンドユーザーの駅距離評価のウエイトがさらに大きくなっていると指摘。「好調物件と不調物件の差は駅距離の差であり、駅距離による価格の乖離幅もさらに大きくなっている。激戦エリアでの売れ行き二極化は、駅近好立地物件はその価値を感じて買い上がるが、そうでない物件は無理して買わない、というエンドユーザーの購入姿勢がさらに強まってきていることを示している」と分析している。