

## 首都圏新築マンション市場

今年の首都圏の新築マンション市場は、「高くても売れる。安くても売れない」という二極化が更に進みそうだ。そう指摘するトータルブレインの久光龍彦社長は、「現在のマンション市場を面で捉えることはもはや意味がない。物件や立地によって個別の売れ行きに大きな格差が生じているため、マンション市場をより複雑にしている」と動向を分析する。

二極化の根底にあるのは、単価250万円を基準にする価格と連動した立地だ。しかも、現在は低金利によりこれし、かつての「都心対郊外」が312万円に増える。更に

「市場性が高いのは都心6区、城西・城南の一部、川崎・横浜、人気沿線に限定した急行が停車するターミナル駅で、しかも駅徒歩8分圏内に絞られる。それ以外の地域は総じて『安くても売れない』市場となっている。それを裏付けるように、供給サイドには『安くても売れない』地域での用地仕入れを手控える動きが出ている」と話す。

また久光氏は、「高くても売れる」理由として、低金利と贈与の影響を指摘。「低金利で(リーマンショック後の11年当時に比べると)1・25倍程度に借り入れ可能額が膨らみ、住宅資金援助にも高額の流れが見られる」からだ。

エンドユーザーの購入可能な予算を同氏が試算したところ、11年当時の東京・杉並区内の標準的な新築マンション

高くても売れる、安くても売れない

# 進む市場の二極化

## 低金利、贈与の高額化を背景に

視する共稼ぎの増加、見返りに面積を犠牲にするニーズ、車を所有せず可処分所得に余裕を持たせたいファミリー層が増えていることも、「高くても売れる」傾向に拍車をかけていると見ている。

つまり、「11年当時は、面積20坪で5000万円の予算が限界だったが、所得が増えていないにもかかわらず今は7250万円に予算を膨らませられる環境にあり、実需を大きく刺激している」というのが久光氏の見方だ。

また、住宅取得期を迎えた子供世帯を持つ団塊世代は、住宅資金贈与に前向きな半面、子世帯の住宅選びにも厳格だ。その多くがかつて郊外で住宅を取得し、資産価格の下落に伴い「売りたいでも売れない、貸したくても貸せない」時代を経験してきたからだ。当然、「子世帯の住宅選びでも特に資産価値には敏感になり、「金も出すが、口も出す」傾向がある。そうした親世代の存在が住宅市場に大きな影響を及ぼしている」と久光氏は言及する。

住宅資金を援助する親世帯の影響力が高まる中、資産価値や流動性を重視する住宅選びがますます広く定着していくのは明らか。「高くても売れる。安くても売れない」二極化が更に進み、市場はますます混迷を極めていきそうだ。

1000万円相当の贈与を上乘せると、単価362万円まで購入できる計算になるという。立地の良い利便性を重