

マーケット ウオッヂ



【略歴】久光 龍彦氏（ひさみつ・たつひこ）1940年生まれ。64年中央大卒、長谷川工務店（現長谷工コーポレーション）入社。83年同社専務、86年長谷工不動産社長、92年長谷工アーベスト社長、98年長谷工コミュニティ社長、99年6月同社顧問。99年10月トータルブレイン社長。

直近の建設市況を見ると、公共の低調を民間がけん引し10ヶ月連続で受注環境が改善している。とはいえ、都心では大規模開発の適地減少に伴う地価の高騰や建築コストの高止まりに加え、マンション事業における需給バランスの悪化に起因する販売苦戦もあるといふ。こうした中でデベロッパーやゼネコンは今後、どのような戦略を描くべきなのか。トータルブレイン（港区）の久光龍彦社長に聞いた。

（株）トータルブレイン 久光龍彦社長に聞く

マンション事業、今後の戦略

（株）トータルブレイン 久光龍彦社長に聞く

——前半の首都圏マンション市場をどのように分析するか。

「1～6月の販売戸数は首都圏全体で1万8018戸。昨年の同じ時期と比べて7・1%減った。ただ、東京23区は供給こそ昨年より減少しているが、首都圏5エリアに占めるシェアは47%とや上昇傾向にある一方で、郊外部では想像以上のス

「販売では埼玉や千葉といった郊外で苦戦傾向が見られ、特に埼玉は前半の成約率の平均が64・8%と昨年に引き続き厳しい状態である点

——事業者の視点から見て、今後の戦略上のポイントは何か。

「デベロッパーは早晩、『ポートフォリオの多様化による事業の多角化』か、『選択と集中による得意な

性を重視してマンションを選んでいた土地の3要素がますます重要な。業や旧耐震マンションの建て替えへの参画、種地からの仕上げ、CRE

（企業不動産）戦略などに積極的に取り組むべきだ。土地は『買うもの』から『創り出すもの』といふ、用地

——後半の市場をどう見るか。

「今秋から建築費上昇分を価格に転嫁した新規物件の供給が本格的に始まる。23区でも、都心部では

物件への参入やビジネスホテルな戦略の転換が必要だ」

用地戦略の転換が鍵

——都下も供給が回復し2013年以前のボリュームに戻った。シェアも13%まで上昇している。好調な物件と、そうでない物件との勢いの差が鮮明になっているといふことだ

——よいよ市場の二極化が進む

ピードで市場が収縮している。ことし前半を総括すると、昨年から始まっているこのため、沿線力・駅力・駅近立地の3要素がますます重要な。こうした傾向は相続対策やインバウンド特需といった仮需でも同様で

——特需といった仮需でも同様で、『立地重視』の構造は変わらない。大手デベロッパーによる都心小規模

り物としてきれいに仕上がった土地を待っているのではなく、再開発事業や旧耐震マンションの建て替えへの参画、種地からの仕上げ、CRE（企業不動産）戦略などに積極的に取り組むべきだ。土地は『買うもの』から『創り出すもの』といふ、用地