

# 首都圏マンション市場

## 下期の課題と展望

トータルブレイン 久光龍彦社長に聞く

—はじめに今後の供給見通しをお願いします。

「今年1～6月の首都圏マンション市場のエリア別供給実績を見ると、東京都下で大幅に増加したものの、神奈川、埼玉、千葉で20%前後の大幅な減少となり、首都圏全体では、前年比7%減となった。後半（7～12月）には価格上昇が指摘されています。」

「底値にあった03年から現在まで、首都圏全エリアでは30～35%も分譲単価が上昇

### トータルブレインの マンション 前線



年間供給4万戸と読む久光氏

した。新々価格のピークはおおむね08年前後であり、これとほぼ同水準にある東京都下を除くエリアは、新々価格から既に10%前後も値上がりしている」

「こつした値上がりの販売への影響は、地域によって温度差が見られる。例えば、東

を背景に価格の上昇傾向は継続すると見られる。一方の郊外エリアも建築費上昇の影響を受けて、新々価格物件が今秋から本格的に発売されるため価格上昇が継続すると見られるが、その反動から売れ行きが今以上に鈍ってくるような事態も想定される。その結

て販売好調は続くだろう。一方で利便性の劣る立地はもちろんのこと、標準的な立地の物件でさえもますます販売は厳しい局面を迎えることになりそうだ」

「供給各社ほどのような対応が必要でしょうか。」

「後半も引き続き、『沿線

# 沿線力、駅力、駅近が大前提

## “土地は創り出す”用地戦略も

京23区や横浜・川崎等の利便性の良好なエリアでの販売は好調を維持しているが、千葉

果、当然ながら郊外物件に価格上昇を抑える動きも出てくるだろう」

力、駅力、駅近』の3要素をしっかりと意識した用地取得に努めることが大前提となる。

・埼玉といった郊外部は新々価格水準からの上昇幅も高く、平均的な商品力の物件では集客難で販売に苦戦するケースも多くなっている」

「15年前半は、前年から劇的な変化が加速したと分析していますが、この流れは今後も更に加速するのでしょうか。」

好立地志向がますます強まる中、用地の仕入れも競争激化に拍車がかかる。こつした中、『土地は買うものから創り出すもの』という用地戦略の転換が必要となってきた。

「当面、東京都心部では用地取得競争の激化と販売好調

「都心方面へのアクセスがよい利便性の高い立地に限っ

市街地再開発事業への参画、

旧耐震マンション建て替え事業への取り組み、種地からの用地買収、CREといった戦略的な取り組みが欠かせない」

「販売好調の都心部の高額マンションにも課題が出てくる。今やクロス価格は1億円を超えて1・5億円が一つの目安になってきている。1億円未満では好立地で勝負できず、1億円超になると商品企画の需要度も大幅に増してくる。ディベロッパーの商品企画能力も問われてきている」

「経営的には『選択と集中』と『事業ポートフォリオの多様化』という二択の局面を迎えることになる。どちらにも長所と短所があるが、その経営判断によってディベロッパーの二極化が進むことになる。いずれにしても事業戦略方針を明確にし、自信と勇気を持ってマンション事業に取り組みむことに尽きる」