

トータルブレインの マッシュアップ 最前線

首都圏市場動向 ① 17年後半の課題と展望

トータルブレインのレポート「17年前半戦首都圏マンション市場総括及び後半戦以降の課題と展望」の2回目。今年後半(7~12月)の市場について5つのポイントを挙げています。

1つ目は、「販売の長期化傾向が強まる」。現在、総戸数50戸未満の小規模物件であっても完売までに約1年の期間が必要であり、これは00年代前半(平均完売期間5カ月)の2倍以上の長さだ。2000戸以上の大型物件では2年、400戸以上では3年以上を要しているのが現状。それに伴い、全供給物件に占める継続販売物件の比率が高まっている。例えば、アベノミクス以降の推移を見ると、13年には新規発売物件と継続発売物件の比率が6対4だったが、17年には完全に逆転している。

2つ目は「3人以上のファミリー中心から単身・2人の小家族中心に」。同レポートによると、国内の世帯構成はファミリー世帯が7割を占めていた時代は終わり、現在は、ファミリー世帯、単身世帯、2人世帯の比率はそれぞれ3割程度で差がなくなっている。一方で供給されているマンションを見ると、相変わらずファミリー向けが主流で、コンパクトタイプのシェアは非常に低い(表参照)。同レポートでは「1LDK・2LDKといったコンパクト商品は需給バランスのいい商品」になっている。

3つ目は「コンパクトタイプの郊外化は更に進む」。従来、坪単価200万~300万円台前半だったコンパクトタイプの分譲価格が、現在は300万円台後半から400万円に上昇。年収400万円台の一般単身者は買えない価格水準となっているという。そのため、立地重視の顧客は都心好立地のワンルーム(25㎡)を实际需求とするケースが増加。一

コンパクトタイプに注目

間取り別シェアの推移

年	1LDK	2LDK	3LDK超
2000	6%	22%	72%
2001	4%	14%	82%
2002	9%	23%	68%
2003	16%	25%	59%
2004	15%	23%	62%
2005	10%	22%	68%
2006	10%	24%	66%
2007	10%	21%	70%
2008	13%	27%	59%
2009	20%	28%	52%
2010	15%	28%	57%
2011	12%	28%	60%
2012	10%	27%	63%
2013	7%	23%	70%
2014	7%	19%	74%
2015	7%	18%	74%
2016	12%	21%	66%
2017.1~6月	8%	27%	65%

方で広さを妥協できない顧客は、検討エリアを拡大させており、ディベロップも供給エリアをこれまでの都心部から徐々に外側に広げている。

4つ目は「億ション市場のマーケットは意外に大きい」。販売価格1億円以上の都心ハイクレイドマンションは、アベノミクスがスタートした13年から供給が増加。ただ、ピーク時でも年間200戸台(17年1~5月は56戸)にとどまっており、富裕層・超富裕層(122万世帯)に対しては0.016%の水準に過ぎない。現況では供給過剰は感じられないという。

5つ目は「中古マーケットも23区で価格の頭打ち感」。今年前半の首都圏中古マンションの成約単価については、昨年よりも3.5%アップしている。アベノミクス前の12年と比較すると30.1%の増加。新築の同時期の単価上昇率が31.4%のため、中古も新築もほぼ同じ上昇率となっている。エリア別で見ると、単価上昇率が大きい神奈川や千葉では取引件数が減少。これは割高感によるものと考えられる。一方、取引件数が増加している23区や都下では、単価上昇率が低く、やや中古価格は頭打ちの模様。同レポートでは「価格の天井感が見られ、買い取り再販やリノベーション事業についても、売値の見方に関しては慎重を要する時期に入っている」としている。