

トータルブレイン®

邸点観測

2017年新規マンション
売れ行きヒアリング

首都圏の販売戸数は17年11月時点で2万9418戸

と、16年の2万8765戸から2.2%の微増。年間供給は4万戸を大きく下回る可能性が高い。価格水準は販売価格で7.8%アップ、販売単価は8.8%アップと大幅に上昇した。

「好調」23.3%、「まずまず」52.1%、「苦戦」24.7%。埼玉は「好調」25.0%、「まずまず」47.7%、「苦戦」27.3%。千葉は価格調整が行われた成果もあり「好調」32.0%、「まずまず」48.0%、「苦戦」16%、「まずまず」59%。

的確な商品企画で高値チャレンジを

「好調」23.3%、「まずまず」52.1%、「苦戦」24.7%。埼玉は「好調」25.0%、「まずまず」47.7%、「苦戦」27.3%。千葉は価格調整が行われた成果もあり「好調」32.0%、「まずまず」48.0%、「苦戦」16%、「まずまず」59%。

の31%は他のカテゴリと比較すると高めになった。【分岐点は「駅徒歩8分」】最寄り駅からの距離別で見ると、「徒歩8分」が好調・不調の分岐点となっているのが分かった。

今後のマーケットに関して①希少な好立地②都内・近郊、徒歩7〜8分までの一般的な立地③郊外の各停駅、駅遠など利便性にマイナスのある立地の三つに分け、「土地の値上がり期待感のある立地」で取り組むことが必要「前年からの地価の上昇幅が大きいエリアを狙うこと」がポイントと分析する。

トータルブレイン(久光龍彦社長)は、2017年に新規発売されたマンション全物件についてデベロッパーに売れ行きヒアリングを行い、市場の実態を把握するとともに販売減速の要因を探った。

その結果、市場全体で販売が長期化し郊外や不人気エリアでは苦戦傾向が強まっているものの、決して「どろ」にもなら

ない厳しい状況」ではないことが分かった。郊外部では価格調整が始まり、売れ行きの改善も見られる。

「これからは土地の値上がり期待感のある立地でマンション事業に取り組むことが必要で、高値チャレンジの事業となるため、「ターゲットのニーズを的確につかんだ商品企画で戦うことが重要となる」(久光社長)と話す。

【デベロッパーカテゴリ】大手は「まずまず」、デベロッパーをカテゴリに分けて供給と売れ行きの傾向を見ると、大手4社(三井不動産レジデンシャル、三菱地所レジデンス、住友不動産野村不動産)は「好調」比率が低

【デベロッパーカテゴリ】大手は「まずまず」、デベロッパーをカテゴリに分けて供給と売れ行きの傾向を見ると、大手4社(三井不動産レジデンシャル、三菱地所レジデンス、住友不動産野村不動産)は「好調」比率が低

リモト、新日本建設、明和地所、日神不動産、大和地所レジデンス、山田建設、フジチャー、スコアレーション、グロバルエルシード、サジェスト、トーセイ)は苦戦比率が低く19%で「まずまず」が51%。電鉄・商社・大手企業系は「好調」まずまず「苦戦」が3分の1ずつだが、「苦戦」60〜70平方メートルのファミリー系は「まずまず」、80〜90平方メートルの披露目商品はグロスのミスマッチから「苦戦」が目立った。

■2017年 首都圏マンション市場エリア別売れ行き状況(ヒアリング結果)

売れ行き状況	首都圏全体		23区		都下	
	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)
販売状況						
好調	114	29.5	75	36.8	3	7.5
まずまず	182	47.2	90	44.1	21	52.5
苦戦	90	23.3	39	19.1	16	40.0
合計	386	100.0	204	100.0	40	100.0

売れ行き状況	神奈川		埼玉		千葉	
	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)
販売状況						
好調	17	23.3	11	25.0	8	32.0
まずまず	38	52.1	21	47.7	12	48.0
苦戦	18	24.7	12	27.3	5	20.0
合計	73	100.0	44	100.0	25	100.0