



2018/9/4

首都圏マンション市場、さらなる創意工夫必要に

分譲マンション事業の総合コンサルティングを手掛ける(株)トータルブレイン(東京都港区、代表取締役社長:久光龍彦氏)はこのほど、2018年前半戦のマンション市場を振り返りながら、同年後半戦の市場動向を予測したレポートを発表した。

同レポートでは、今年前半戦のマンション市場を(1)販売戸数は微増、郊外が大幅増、(2)郊外の価格上昇傾向は継続。アベノミクス前底値(12年)から35%上昇、(3)販売低調は継続。埼玉・千葉など郊外が苦戦、(4)供給量が減る中でも、在庫は4年連続増加。販売がスローペース化、などと分析した。

前半戦に首都圏で新たに売り出されたマンションは287物件で、前年同期より6物件増。売れ行きは「好調」28%(前年同期:28%)、「まずまず」51%(同:50%)、「苦戦」21%(同:21%)とほぼ同じで、市況の変化はないが、23区と都下の売れ行きが低下しており、市場相場の高止まりの影響が販売スピードの低下に表れ始めていた。都心の好立地物件と郊外の割安感のある物件の販売が好調な半面、中途半端な都心立地の高値チャレンジ物件や駅力が弱く割安感の無い郊外物件は販売苦戦しており、「これまでのような都心＝好調、郊外＝苦戦の単純な構図が変化し始めている」としている。

後半戦のマンション市場は、19年10月の消費税率アップを前に供給ペースが上がり、売れ行きが回復した郊外を中心に供給が活発化し、年間4万戸程度に回復すると予測。売れ行き悪化により販売期間の長期化が進んでおり、大型物件のスケールリスクが高まる中で、完成済み物件の効率的な販売手法の研究が求められるとしたほか、ファミリーより高単価での販売が可能なコンパクト商品をグロス感をもって供給する事や、高角部屋率やワイドスパン、内廊下など高価格に対応した商品企画の充実にビジネスチャンスがあると指摘した。また、郊外物件は売れ行きが好転しているものの、沿線力・駅力・駅近・商業施設至近、需給バランス・割安価格の組み合わせを冷静に判断していく必要があり、集客量が厳しいことから戸数も慎重な判断が必要だとしている。

同社は「販売価格の高止まりが当面継続する中でも、好立地・高付加価値商品に対するニーズは決して衰えてはいないことから、近郊・郊外のマンション事業は慎重に吟味、都心好立地マンション事業は大胆にとメリハリを付けた対応を行ない、高止まりのマーケットに対峙してますますの創意工夫で適応していることが求められる」と指摘している。