

### 商品ジャンル別・エリア別市場

トータルブレイン(久光龍彦社長)による2018年首都圏マンション販売・実態検証の後編。  
【セミハイグレードマンション(平均価格7000~9000万円台)】

トータルブレインの

## 邸点観測

18年首都圏共住販売・実態検証

■都心は駅近立地がポイント  
坪単価上昇率は11%と低め。供給エリアも以前の港・千代田・渋谷区から新宿・文京・中央区に変化。平均面積は7%縮小し、クロス価格の変化を最小にとどめた。供給戸数は2000~3000戸と市場の中心をなす。パワーカップルに評価されていると考えられ、「メジャーな駅」と「平均面積」を我儘し、買える価格で立地を比較検討しているようだ。

■23区(都心を除く)は住環境重視、広め指向  
坪単価の上昇率は15%、価格上昇率7%。販売開始初月の申込率は暦年では80%を保ち、売れ行き堅調な市場となっている。「好調」が25%、「まずまず」が50%、「苦戦」が25%。ターゲットはパワーカップルよりアッパーサラリーマン。住環境重視で70平方メートルの広めに設定した商品が「まずまず」の評価を得た。

■近郊・郊外(23区外)は希少性で差別化  
坪単価上昇率は8%と低いものの、「好調」が45%、「まずまず」が18%、「苦戦」が36%と二極化している。供給量はコンスタントに1000戸以上あり、初月申込率は80~90%前後で推移。超人気駅の駅近好立地物件や駅直結少立地物件が好調だ。

■東京圏下は「駅力」の弱さで苦戦  
坪単価上昇率は21%、平均面積は4%縮小。4000戸台だった供給戸数は16年、3000戸台に減少している。「好調」が20%、「まずまず」が15%、「苦戦」が65%。苦戦の要因は価格の割高感や駅遠立地、需給バランスなどがある。

■横濱・川崎は駅距離とアッパダウンで明暗  
坪単価水準は200万円から240万円、11~12年から17~18年の上昇率は23%で都内と同格だ。供給戸数は15年以降5000戸前後に減少、価格は5000万円台半ばまで。売れ行き状況は「好調」が34%、「まずまず」が36%、「苦戦」が30%。人気駅以外に立地する物件は、商業施設や大型開発と隣接するなど差別化し、その他は価格の割安感でカバーする。苦戦要因にアプローチのアッパダウンを挙げられる物件も多い。

■神奈川県は沿線力・駅力評価が高い  
坪単価は170万円前後から200万円に19%上昇と、他エリアに比べて上昇率・金額とも小さめだが、「好調」が30%、「まずまず」が33%、「苦戦」が37%と、苦戦比率が高まっている。駅力の弱い各駅停車駅やマーケットの小さい駅に苦戦事例が多い。

■千葉県は苦戦物件が少ない  
坪単価が155万円から200万円へと23%の上昇で、埼玉エリアより上昇幅が大きい。しかしながら初月申込率は16年以降70%台で推移し、売れ行きは順調。「好調」が30%、「まずまず」が56%、「苦戦」が15%。沿線力と駅力が弱く、駅遠立地の場合、戸建てとの競合で苦戦するケースが多い。

## ファミリー沿線力と駅力重視

《竣工完成物件が減少》  
13~14年以降、売れ行き評価で「まずまず」の判断基準が変化したようだ。「完成時7~8割の進捗、竣工後1年以内」に「まずまず」と評価している。資金力のある大手系デベロッパーが低金利を背景に、時間が掛かっても値引きせずにゆとり販売するという方針が考えられる。綿密なマーケティング調査でターゲットの体力やニーズの上限を見極め、きりぎりのアッパー価格で売れ行きを達成している。大手系の価格が崩れないため、中小デベロッパーもある意味やりやすい状況といえる。