

# マンション市況支える「パワーシニア」

## 利便性が元気な高齢者を引き寄せる

2019/5/7 4:30 | 日本経済新聞 電子版



マンション市況のけん引役として注目を集める層が出現した。「パワーシニア」と呼ばれる元気な高齢者たちだ。人生100年時代の新たなマンション市況の下支え役になっている。

【関連記事】 [2040年の世帯、75歳以上が4分の1 単身500万人超](#)

神奈川県厚木市。東京都心から1時間以上かかる場所にあり、セオリー通りなら人気が出にくいマンションが、なぜか売れている。三菱地所レジデンスの「ザ・パークハウス本厚木タワー」。1月に総戸数163戸のうち第1期で120戸を発売したがすでに9割契約済みとなった。



三菱地所レジデンスの神奈川県厚木市の物件は駅から徒歩1分で、問い合わせが1000件を超えた

1坪（3.3平方メートル）あたり450万円の価格設定は一昔前なら都心の高級マンション並み。安いわけではない。むしろ高い住戸が売れている。最上階のプレミアム住戸は天井高を他の住戸より5センチメートル上げた高級仕様で価格もさらに高いが6つ用意した住戸がすべて売れた。

最寄り駅の小田急線本厚木駅まで徒歩1分という利便性がこの物件の武器。夫婦がフルタイムで稼ぐ「パワーカップル」たちの関心を集めたのはもちろんだが、それ以上に支持を寄せたのはパワーシニアたちだ。

三菱地所レジデンスによれば、契約者に占めるシニア（60歳以上）の比率は25%超。全体の中でボリュームゾーンを形成しつつある。しかも契約者は厚木市内の人が多い。

なぜ同じ市内でわざわざシニアたちが住み替えるのか。理由は「パワーアップ」だ。

厚生労働省によれば日常生活を送れる「健康寿命」は2016年時点で男性72.14歳、女性74.79歳。前回（13年時点）と比べて男性が0.95歳、女性は0.58歳延びた。

医療技術の進歩などもあり、健康寿命は延び続ける可能性が高い。当のシニアたちも遊ぶ気満々だ。「箱根の温泉に行くにしても近いし、海外旅行のときには羽田空港にも連絡していて便利。アクティブに過ごすには駅まで1分の距離は魅力という契約者が多い」（三菱地所レジデンス）。活動的なシニアが自身の新しい生活スタイルにあったマンションを積極的に購入している。

東急不動産が18年12月に横浜市で売り出したタワーマンション「ブランズタワー大船」（総戸数253戸）もパワーシニアに人気だ。

第1期の113戸はほぼ完売という。モデルルームの来場者の9割が神奈川県在住で、60歳代が全体の3割、50歳代が2割だった。

この物件も駅まで徒歩1分という利便性が売りだ。「地元でも期待を集めていた開発」（住宅事業ユニットの内藤秀人・統括部長）だったこともあり、地元のパワーシニアたちを中心に一気に売れた。購入を決めた理由には「出かけやすいと同時に、子供や孫たちにも来てもらいやすいから」との理由も多かった。

住友不動産が東京都国分寺市で手がける国分寺駅直結の「シティタワー国分寺ザ・ツイン」（総戸数583戸）も7割強が契約済みとなった。契約者に占める60歳以上の人の割合が33%だった。

不動産コンサルティング会社のトータルブレイン（東京・港）の久光龍彦社長は「パワーシニアはパワーカップルと同様に、景気の変動をほとんど気にしていない。要は利便性」と語る。都心であろうと郊外であろうと、彼らが気にするのは駅までの距離なのだ。

実際、トータルブレインの調査によれば18年に発売された首都圏のマンションのうち徒歩5分圏内の物件の割合が50%強に達した。駅近であればパワーシニアは積極的に購入に回る。

新たなけん引役の登場はデベロッパー側にはありがたい。この層をどう取り込んでいけるのか。19年のマンション業界の大きな目玉の一つだ。



新築マンション市況は再び氷河期——。日本経済新聞社の「マンション調査」でこのような結果が明らかになった。三菱地所レジデンスなど不動産大手15社が2019年に東京23区で供給する戸数は前年比15.8%減の9040戸。東京五輪を前に建設費が高騰、販売価格の引き上げが避けられないため、各社は確実に売れる物件に供給を一段と絞り込む。

順位	マンションデベロッパー名	2018年供給実績	19年供給計画
1	住友不動産	2900	2500
2	三井不動産レジデンシャル	1500	1500
3	野村不動産	1400	1100
4	三菱地所レジデンス	1500	1000
5	東京建物	500	900
6	大和ハウス工業	345	500
7	伊藤忠都市開発	320	353
8	日鉄興和不動産	1078	300
9	コスモスイニシア	50	207
10	積水ハウス	423	200
10	大成有楽不動産	99	200
12	近畿不動産	210	130
13	NTT都市開発	134	100
14	大京	250	50
15	大和地所レジデンス	32	0
合計		10741	9040

〔出所〕日本経済新聞社「マンション調査」

調査は19年2月から3月にかけて不動産大手33社に対して行い、25社が応じた。このうち、東京23区内の供給戸数について答えたのが15社（18年の実績と19年の計画がともにゼロの企業を除く）だった。

浮き彫りになったのが東京23区での供給戸数の絞り込みだ。18年まで5年連続で供給戸数全国トップだった住友不動産は前年比13.7%減に落とす。三菱地所レジデンスは同33.3%減、野村不動産も同21.4%減とする計画だ。

大手デベロッパーは東京郊外で供給戸数を絞り込む調整をしばしば行ってきた。だが、東京23区でこれだけ供給戸数を減らすのは、ここ数年なかった。その背景にあるのが建設費の高騰と在庫の増加だ。

建設費の高騰を受け、各社はマンションの販売価格を引き上げようとしている。調査では、21社が東京23区内の新築マンションの販売価格について回答した。19年に「値上げす

る」と答えた不動産会社は8社で全体の4割弱に達した。残りの13社も「据え置き」で、「値下げする」はなかった。

マンションの販売価格は、08年の世界金融危機以前の販売が好調だった時期の水準をすでに超え、1980年代後半のバブル期に迫る勢いを示している。消費者の間では販売価格に対する割高感が強まっており、各社は確実に売れる物件でなければ市場に出さないようにしている。

価格が上がってきたため、売れ残るマンションも多くなっている。そのことも各社の姿勢をより慎重にしている。

不動産経済研究所によると、首都圏のマンション市場において、発売後に在庫となっている物件数（販売在庫）は18年12月末時点で9552戸。金融危機が起きた08年と同程度の高水準にある。在庫のこれ以上の増加を防ぐためにも、確実に売れる物件に供給を絞り込む必要がある。

高水準にある在庫を減らすため、既に販売中の物件を早めに値引きして処分する動きも出てきそうだ。10月には消費増税が予定されており、新規発売物件の売れ行きが鈍化して在庫が膨らむ可能性もあるからだ。

調査でも、在庫処分について回答した21社のなかで1社が「消費税引き上げ前に在庫を積極処分」、7社が「消費増税に関係なく在庫は積極的に処分する」と答えている。

（松澤巖、前野雅弥）

[日経産業新聞 2019年4月2日]

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.