

トータルプレインの

邸点観測

ワンルームマンション市場(上)

ワンルームタイプのマンション市場は、買い手のニーズと借り手のニーズの高まりで絶好調だ。コンパクト商品にワンルームタイプ、1Kタイプを加えてラインアップするなど、ワンルーム専業デベロッパー以外に分譲マンションデベロッパーも、ワンルーム市場への参入を始めている。

低事業リスクく専業以外も参入

ファミリー向けマンションと
比べ、購入者層や商品性、売り
方はどう違うのか。

2010年以降の供給物件数
と戸数割合の推移を見る。

物件数・戸数ベースとも、
年以降にワンルーム系商品の供
給が増えている。分譲マンショ
ンでの比率は物件数ベースで見
ると15年まで1%台だったが16
年以降5%台に上昇。戸数ベ
ースでも0・1・0・2%が1%
台に上昇した。デベロッパーは
△二井不動産△三義地所△住友
不動産△東京建物△大京△日鉄
興和不動産△伊藤忠都市開発△
といった大手・準大手系が目立
分譲に立地する。表面利回りは
4%台が多く、平均で4・3%

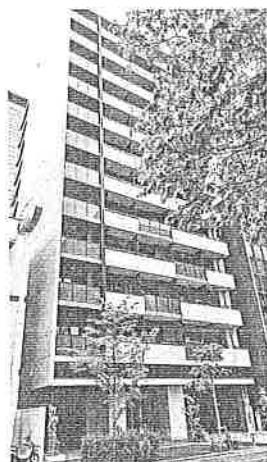
一方、投資用ワンルームの供
給物件数はアベノミクスがス
タートした13年から倍増した。
単価は都心での上昇が29%と大
きく、城南城西では13%、城東
城北は21%の上昇、横浜・川崎
は22%上昇した。利回りは4・
0~4・3%。

分譲マンション内のワンル
ームも投資用ワンルームも価格差
は少なくほぼ同水準で、利回り
も同程度となっている。

分譲マンション 内のワンルーム

分譲マンションのワンルーム
購入者と販売手法を見る。

ザ・パークワーズ芝公園(三
菱地所レジデンス)は1Kとワ
ンルームタイプが58戸と全体の



ザ・パークワーズ芝公園

京は1Kが21%で9戸。実需
85%、仮需15%で実需
は女性が7割を占め
た。仮需は

地方の富裕層の子息が
大学に進学する際の居
程度。

投資用ワンルーム

次に、ワンルーム専業デベロ
ッパーによる投資用ワンルーム
見る。(全文を電子版に掲載)

92%を占める。購入者は50~60
歳代が多く、実需18%、仮需82
%と投資目的が圧倒的に多い。
富裕層は資産圧縮と所得税対策
が、サラリーマンは資産形成が
狙い。

ピアース南麻布(モリモト)
は1Kが全室の54%で43戸。購
入者は20~40歳代の仮需が80
%。新聞広告を多用したこと
で、実需60%、仮需40%。実需
は女性単身者がほとんど。販売
方法は実需向けで、投資やセカ
ンドなど仮需向けの販売活動は
行っていない。

ライオンズ早稲田ミレス(大
京)は1Kが21%で9戸。実需
85%、仮需15%で実需
は女性が7割を占め
た。仮需は

金体的に実需目的での購入が
過半となっており、購入者は女
性単身者がやや多い。表面利回
りは4%前後だが、管理費・修
繕積立金が高めなため、NET
利回りは低めとなる。

ターゲットは年収500万円
600万円のサラリーマンが中
心。節税や資産形成、年金対策、
生命保険代わりなどを目的に、
フルローンでの購入者が多い。
表面利回りは4%前後。販売手
法は電話営業が減少し、自社セ
ミナーや紹介ネット広告、S
NSなどからの反響営業が増え
ている。

パークリュクス本駒込ステ
ーションプレミア(三井不動産レ
ジデンシャル)は1Kが39%で
21戸。実需45%、仮需55%で、
ネット広告のみで広域から集客

した。仮需は地元や近隣のサラ
リーマンが多く、投資ビギナー
による購入が多かった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。

年は城東と城北が1位と2位。
単価水準の高い都心や城南・城
東で物件が減少し、多摩地区や
神奈川、埼玉など近郊・郊外部
にエリアを拡大。特に神奈川で
の供給が増した。

藤忠都市開発は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

クレヴィア池袋ウェスト(伊
藤忠都市開発)は1Kと1LD
Kが全室の38%で24戸。実需35
%、仮需65%で、立地を評価し
た地元周辺の富裕層が投資・セ
カンド・親族居住目的で購入
している。実需向けにネットや
チラシによる販売方法を探り、
仮需向けには特に営業を行って
いなかった。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーなどが並ぶ。

デベロッパーは△木下不動産
△青山メイインランド△エフジエ
ネクスト△シノケンハーモニ

ーが大学関係となった。