

トータルブレインの マッシュアップ 最新線

19年首都圏マンション売れ行きヒアリング

トータルブレインはこのほど、「19年首都圏マンション販売実態検証」と題したレポートをまとめた。

19年に新規発売された356物件（18年比18%減）について、売れ行き状況をディベロッパーにヒアリング（「好調」「まあまあ」「苦戦」の3段階評価）した。

回答のあった299物件の状況を見ると、「好調」が37.8%（18年33.8%）、「まあまあ」が42.8%（同42.8%）、「苦戦」が19.4%（同23.4%）だった。18年と比べて大きな変化は

なく、若干「苦戦」比率が減少して「好調」比率が上昇した。ただ、同社では、「平均完売日数が約400日であり、以前に比べて60%長期化している。この長期化を前提として売れ行きが判断されていると考えられる。つまりディベロッパーの判断基準が低下している。そのため今回の評価結果は、以前の6掛け程度の水準で捉える必要がある」とした。

また、ヒアリング結果を基に、エリアや商品ジャンル別の傾向を分析した。それによると、都心好立地のコンパクト・グロス圧縮型商品の売れ行きは非常に好調だった。全体的には価格は上昇しているものの、アッパーサラリーマンやパワーカテゴリー、シニアなどのアッパー層は元気で、グロスをう

郊外マーケットは優勝劣敗鮮明に

まく調整（圧縮）して計画された、ターゲットが明確な物件は好結果となった。一方、郊外マーケットは

好調と苦戦が明確に分かれた。同レポートではそれぞれの要素を挙げていく。好調物件は、①駅力にかかわらず駅から徒歩5分圏内の駅近物件（駅力が弱い場合は価格に割安感のある物件）、②駅から徒歩10分超でも駅力があり、価格に割安感・適正感があり、需給バランスが良好な物件。苦戦物件は、①駅力が弱く駅から徒歩10分超の駅遠物件（価格の割安感があっても厳しい）、②物件のグロス価格がマーケットの体力に對してミスマッチな物件、③立地（エリア・駅力・駅距離）の差別化が弱い大型物件（集客が全体的に少なく、途中からペースダウンに陥る）。そして、郊外マーケットの最重要ポイントとして、「需給バランスと立地ポテンシャルに見合った戸数ボリュームとグロス価格設定」であると分析している。