

トータルブレインの

# 邸点観測

〈中〉  
20年首都圏マンション  
市場の課題と展望

都内の着工戸数は収益賃貸マンションがけん引し、5〜10%程度増加の6万〜6・2万戸程度と予想する。供給材料は5・1万戸程度となるが、分譲マンションが減少していること販売の低迷により、販売戸数は予想材料の60%程度の3万戸前後となる見込み。今後も販売長期化傾向は続くため、当面は3万戸前後が巡航速度となるのではないだろうか。

その年の着工分が当年に30%、翌年に40%、翌々年に20%供給される前提で試算した。10%は賃貸分としてカウントせず。

2020年も「脱・分譲マンション化」に向けての事業領域の拡大推進がデベロッパーの

中古マーケットのビジネスチャンス拡大  
19年の中古マンションの成約件数は3万8109件(前年比

15大ポर्टフォリオ  
脱・分譲マンション化で新たにチャレンジできる領域は①賃貸レジ開発②オフィスビル・商業店舗ビル開発③ホテル開発④

## 収益物件、中古市場など

# ビジネスチャンスに

最大のテーマとなる。

収益物件のニーズは強い  
超低金利水準が常態化し、富裕層や法人、海外投資家、ファンドなどは収益不動産の購入を進めている。リート市場規模の拡大も見られ、一棟賃貸マンション・ビルなど収益物件のニ

2・4%増)と過去最高のポリュームで、16年から4年連続で新築市場を上回った。成約単価も6・4%アップ。12年から19年の上昇率は44・9%で、同時期の新築の上昇率36・4%を上回る。買取再販やリフォーム・リノベーション工事など中古市場に関連するマーケットは拡大

学生マンション開発⑤物流・倉庫開発⑥都心収益不動産の小口化⑦再開発⑧地方都市開発⑨シニア向け事業⑩リノベーション⑪ドラッグストア⑫海外開発⑬高級賃貸マンション⑭その他収益開発(シェアオフィス、コワーキングスペースなど)⑮土地オーナー向け有効活用⑯など15

ズは強い。都心は再開発ラッシュでさらなる価値向上が見られており、賃料は高値で安定すると思われる。

事業。いずれも競争が過熱してきており、さらなる付加価値の高い商品開発が必要だ。

メニューの引き出しも多く、過去のマンション相場だけを基準に判断するとまったへついでいけない相場になっている。好立地はさらに上昇すると予想されるため、新しい価値観での市場判断とチャレンジが必要だ。

所有者向けのビジネスモデルや、賃料を高く設定できる三菱地所のシェアハウス「コリビング」など新商品の開発がポイントだ。

分譲マンション事業の再構築も  
事業領域の拡大に加え、分譲マンション事業の再構築も大きなテーマ。

用地仕入れでは相場マップが急激に変化し、都心・城東・城北エリアは従来評価とは違う高い水準にある。都心好立地は事業

河川氾濫や地震被害が予想される城東・城北の木密地域などではこれまで以上に再開発や建て替えが加速し、ハザードエリアの開発がビジネスチャンスになると考えられる。堅固なマンションの安全性で「郊外でも一戸建てよりマンション」とアピールし、郊外でもマンションのマーケットシェアを拡大させていく必要もある。(つづく)



ピンチもビジネスチャンスに。「住宅・不動産会社が知っておくべき ハザードマップ活用 基礎知識」不動産流通研究所(千代田区)