

後悔しない！新築・中古マンションの買い方

明治28年1月1日第3種郵便物登録
第69103 2004年3月11日発行
毎週土曜日発行(3月9日発行)
ISSN0918-5755

Weekly
Toyo Keizai

週刊

東洋経済

2020
3/14
定価 730円

デベロッパーの売り方、全部バラす！

様変わりした市場構造
価格高騰のカラクリ

7つの購入チェックポイント

広さ／広告／設備／モデルルーム
価格／立地／管理

1都3県「実名」ランキング
値上がり＆値下がり物件はここだ

マジック
の
民泊

スペシャル
リポート

甚大な経済インパクト
新型コロナ「不安連鎖」

125
東洋経済
年

PART 1 7つのチェック 購入ポイント



①広さ 部屋はどこまで狭くなる?

価格高騰で面積を縮小

築あるいは中古のマンションを購入するときチェックすべき点は大きく分けて7つある。

今、最も注目すべきは「広さ」だ。新築分譲マンション「ソルフィエスタ堀切菖蒲園」。京成本線「堀切菖蒲園」駅から大通りを南東に進んだ東京都葛飾区の一角



バブル期にあった50平方メートル台の3LDKが復活しつつある

で地場デベロッパーが建設を進めている。間取りはファミリー向けが中心。注目は、低層部なら3LDKでも4000万円強という若干層でも手が届く価格設定だ。ただし、3LDKといつても、実は上写真のように専有面積は54・37平方メートルしかない。以前なら2LDKで売り出されている面積だ。廊下を短くしたり、柱を外に出したりするなど工夫の跡はあるものの、LDK(リビング・ダイニング・キッチンの合計)は約11・1帖とやや窮屈だ。モデルルームの営業担当者は、「しばらくはLDKとその隣の洋室と一緒に使い、お子さんが大きくなったら広い住戸に買い替えるのもお勧めです」と、2LDKのような使い方を勧める。

広さより価格の時代

狭いのに3LDKというのは、昨今のマンション市場を象徴して

いる。用地代や建築費といったマンションの原価が上昇する一方、購入者の予算は増えていない。そ

こで、左図のように部屋の面積を小さくして単価を抑えることが、新築マンションのトレンドとなりつつある。冒頭のマンションが仮に65平方メートルだった場合、販売価格は5000万円を超える。購入可能な世帯はぐっと減ってしまう。

マンション調査会社のトータル

プレインによれば、リーマンショック以前は首都圏で供給された新築マンションのうち、3割超が80平方メートル以上だった。それが現在では1割強にとどまり、代わりに60平方メートルの住戸が2007年の16・7%から19年には23・2%へと増加した。

昨年販売が始まった大規模マンション「HARUMI FLAG」は、東京五輪の選手村跡地という開発経緯だけでなく、「3LDK」を展開する「サマリー」へ、18年に約9・4億円を出資した。すでに三井地所が保有する都内の賃貸マンション2棟へ導入されているが、今後は新築マンションへの導入も視野に入れているという。

三井地所も同様の収納サービスを開発する「サマリー」へ、18年に約9・4億円を出資した。すでに三井地所が保有する都内の賃貸マンション2棟へ導入されているが、今後は新築マンションへの導入も視野に入れているという。

プロフェッショナルズ」が展開する宅配型トランクルームの「シェアラ」だ。段ボール1箱から私物をトランクルームに保管できる。「新築マンションの収納スペースが減少しているため、自宅の収納と同じような感覚で利用できる収納サービスを目指したい」(同社)。



段ボール1箱から私物を保管するシェアラ。マンションの収納縮小の波が追い風

国は理想からは程遠い。また、業界団体である不動産公正取引協議会連合会は「LDK」の表示に必要な最低面積を2LDK以上なら10帖(16・2平方メートル)と11年に定めている。今やその最低面積に近づきつつある。

部屋の機能を外注

面積を狭くしたことによって部屋から失われた機能について、デベロッパーは「外注」することで補おうとしている。

野村不動産や東京建物といった大手デベロッパーの新築マンションで導入が相次いでいるのは、ベンチャー企業「データサイエンス」だ。ある大手デベロッパーの首脳は、「欧米のように玄関を小一向け住戸が登場するのは、さくし、浴室もシャワードアだけにすれば1坪節約できる」と打ち明ける。大手でも50平方メートル台のファミリーハウスを切る3LDKは難しい」と語る。林幹彦都市開発二部長)と話す。

が記されていたが、最近は一緒に記す広告が増えていた。キッチンの面積分だけリビングを広く見せたい、というデベロッパーの渾々ましい努力が垣間見える。用地代などの原価がさらに上昇すれば、デベロッパーはより一層の面積縮小を検討せざるを得ない。目下、大手デベロッパーは「3LDKの限界値は60平方メートル半ばあたり。居室や収納、キッチンの面積などで社内規定に準ずると、60平方メートルを切る3LDKは難しい」と考へられる住宅の面積」として、都市部のマンションは「多様なライフスタイルを想定した場合に必要時間の問題かもしれない。国は「多様なライフスタイルを想定した場合に必要時間の問題かもしれない。

が記されたが、最近は一緒に記す広告が増えていた。キッチンの面積分だけリビングを広く見せたい、というデベロッパーの渾々ましい努力が垣間見える。

用地代などの原価がさらに上昇すれば、デベロッパーはより一層の面積縮小を検討せざるを得ない。目下、大手デベロッパーは「3LDKの限界値は60平方メートル半ばあたり。居室や収納、キッチンの面積などで社内規定に準ずると、60平方メートルを切る3LDKは難しい」と考へられる住宅の面積」として、都市部のマンションは「多様なライフスタイルを想定した場合に必要時間の問題かもしれない。

が記されたが、最近は一緒に記す広告が増えていた。キッチンの面積分だけリビングを広く見せたい、というデベロッパーの渾々ましい努力が垣間見える。

用地代などの原価がさらに上昇すれば、デベロッパーは

寡占続々下がりは期待薄
資産価値は立地で決まる

今、会社から家賃補助を受けているような若い人でも、マンションを購入する時期が遅れると、年齢がネックになつて住宅ローンの融資条件が厳しくなる可能性性さえある。

一に立地、二に立地

購入に当たつて最も重視すべきは立地だ。マンションはコモディティー商品で、買いつ手が欲しがるかどうかは、立地でほぼ決まつていい。設備

立地だけはどうにもならない。われわれの調査では、駅から歩いて4分までは資産性が維持されているが、それより遠い物件は資産価値の下落が顕著になっていく。

立地選定さえ間違えなければ、資産価値は今後もそれほど目減りしない。都内でいえば山手線内か、山手線の駅から2駅くらいまでの立地が理想。都心へのアクセスがよいにもかかわらず、地位^{じらい}が低く割安な物件の多い地域が狙い目だ。

最近は住宅ローンの審査が厳しくなっている。融資が通りにくい物件は売却が難しい。30平方メートルを切る戸建や築古のリノベーションマンションは要注意だ。

おき・ゆうじん コンサルティング会社などを経て、1998年アトラクターズ・ラボ（現スタイルアクト）設立。分譲マンション情報サイト「住まいサーフィン」を運営。



INTERVIEW ご意見番に聞く

ご意見番に聞く、マンションの選び方

そういう中では物件の商品性がより問われてくる。面積の圧縮はやむをえないが、田の字型間取りからの脱却など多少狭くともぜいたくさが感じられるような、ワンランク上の商品企画で差別化することが一層重要なになってくる。

利便性が高い都心の土地は希少性が高く取得競争も激化する。マンション分譲による採算だけを基準にしていては土地の取引相場の上昇につけていけない。再開発や建て替え、複雑な権利関係の調整など、価値ある用地を自ら作り上げていかなければいけない。

「防災」が新たな市場に求められている。

開発に商機
イン 副社長 杉原禎之



すきはら・よしゆき 1987年長谷川工務店(現・長谷工コーポレーション)入社
長谷工不動産、長谷エアーベストを経て99年トータルブレイン入社。2020年より

商品の作り込み力が半握り
ハザードエリア開発に商機

卷之三

卷之三

に商機

都心の利便性が高いマンションは高嶺の花。価格の安い郊外の物件を選択する人も多いだろう。では、郊外のマンション市場はどうなっているのか。調べてみてわかったのは、都心部と同様のトレンドが浸透している、ということだ。

首都圏のうち「郊外」と呼ばれる各地域における、新築分譲マンションの事業主別供給棟数をまとめたのが上表だ。マンション市場が活発だった2000年代前半には独立系や地場企業が過半を占めていたが、昨今は大手デベロッパーが上位に名を連ねている。

価格高騰による面積縮小というトレンドも同様だ。東京都下の新築分譲マンションの平均価格は、00年代前半は4000万円を下回っていたが、18年からは5000万円を超えた。価格を抑えるため専有面積も02年の81・89平方メートルをピークに、19年には70平方メートルを切るまでに縮小。割安感と広さという郊外物件の強みは薄れた。

郊外でも「駅力」重視は変わらない。トータルブレインの調査によれば、販売好調なマンションは最寄り駅が急行停車駅、あるいは駅徒歩5分以内の立地が目立つ。特急停車駅でもある小田急小田原

線本厚木駅周辺では、三菱地所レジデンスによるペデストリアンデッキ直結のタワーマンションを筆頭に、大和ハウス工業、タカラーベン、一建設、長谷工コープレーション傘下の総合地所のマンションが同時に販売されている。

商業施設も一体開発

駅から遠い物件では、「商業施設に近い」ことが重要な要素となる。野村不動産が横浜市内で販売中の「プラウドシティ日吉」では、マンション敷地内の商業施設「ソラ日吉」を野村不動産自身が開発している。日吉駅から徒歩9分と近くない分、商業施設の存在を購入者に訴求する。商業施設としても、総計画戸数にして1,320戸の「ラウドシティ日吉」が隣接するため、事業が十分成り立つというところもある。

総合地所も横浜市内で総戸数439戸の「ルネ横浜戸塚」を販売中だ。戸塚駅から徒歩12分だが、マンションの隣地にイオン系列のスーパー「マーケット」が開発されることを売りにしている。

ただ、郊外の供給戸数はピーク時の3分の1程度まで減少している。郊外物件の割安感が薄れている今、供給戸数が大幅に回復することは考えづらい。(一井純)

商業施設も一体開発

2002～03年の供給		12～14年の供給		18～19年の供給		
	事業主	物件数	事業主	物件数	事業主	物件数
東京都下	扶桑レクセル	12	野村不動産	17	野村不動産	7
	山田建設	10	一建設	12	アーネストワン	6
	新日本建物	10	三菱地所レジデンス	11	三菱地所レジデンス	6
	大京	10	アーネストワン	9	多摩建設	4
	コスモスイニシア	9	住友不動産	8	一建設	3
神奈川県※	山田建設	16	野村不動産	18	野村不動産	14
	三井不動産	15	三井不動産レジデンシャル	16	三菱地所レジデンス	11
	オリックス・リアルエステート	14	三菱地所レジデンス	14	三信住建	10
	大京	14	東京急行電鉄	13	JR西日本プロパティーズ	8
	藤和不動産	12	末長組	10	大和地所レジデンス	8
千葉県	三井不動産	14	三井不動産レジデンシャル	13	新日本建設	11
	大京	13	野村不動産	12	三菱地所レジデンス	5
	扶桑レクセル	9	新日本建設	10	三井不動産レジデンシャル	4
	大和ハウス工業	7	長谷工コーポレーション	10	野村不動産	4
	ダイア建設	5	タカラレーベン	9	コスモスイニシア	3
埼玉県	コスモスイニシア	19	タカラレーベン	15	アーネストワン	8
	タカラレーベン	17	野村不動産	15	住友不動産	8
	ダイア建設	13	大京	12	大京	8
	藤澤建設	13	住友不動産	11	タカラレーベン	7
	フージャースコーポレーション	10	三菱地所レジデンス	10	野村不動産	6

(注)※横浜市中区・西区・神奈川区・鶴見区・川崎市川崎区・幸区・中原区を除く。JV(共同企業体)物件への参画を含む。事業主名は当時、角付きが「メリヤーカバン」と呼ばれる大手4社。2019年は1~7月分のデータ。(出証:トータルブレイン)