

## トータルブレインの マンション 取引前線

### コロナ禍が市場に与える影響は?(前編)

マンションコンサルティングのトータルブレインはこのほど月例レポートの番外編として、コロナ禍がマンション市場に与える影響(首都圏)をまとめた。

2回に分けて紹介する。

同レポートでは、

販売関係で今後出てくると思われる影響として次の5点を挙げている。1

つ目は「緊急事態宣言や外出需要で積極的な販売活動ができない状況が続いている。5月の販売戸数は前年同期比80~90%減と予想され、1~5月トータルでは前年同期の半分程度になりそうだ。

2つ目は「顧客の買い控えが強まり、20年の年間販売戸数は2万戸程度か」。

企業の業績悪化や経営危機などの将来不安でマンション購入の検討を一時ストップ。また今後の値下がり期待から、購入の様子見や買い控えが多数発生していくことが予想される。1~12月の年間供給戸数は2万戸前後と推測されるが、販売活動の本格再開が6月以

降、更に遅れる状況になればそれを大幅に下回る可能性もある。

3つ目は「販売面でマイナス影響が大きいのは富裕層を対象とした商品」。株価は多少回復したが、今後の企業業績の更なる悪化を考えると、再び低下局面を迎える可能性が高い。株式を多く所有する富裕層の含み益も減少しており、購入意欲が低下。企業オーナーや会社役員なども業績不振による先行き不透明感から購買意欲が大きく減退している。また、今後の不動産の値下がり期待で購入を一時見合わせることも予想されるため、億ションのような高額商品や一棟収益物件などがコロナ禍の影響を強く受ける。

4つ目は「販売価格は中期的に低下傾向」。値下げのタイミングは、今後の供給材料(用地)が割安な価格で確保できた時期以降と考えられる。マンション用地の供給は、今秋から年明けにかけて増加すると考えられ、仕入れのタイミングを加味すると、値下げのタイミングは秋以降で、販売価格も今秋から年明けにかけて低下を始めると予想される。

5つ目は「販売価格の低下幅は10~15%程度か」。現在の販売単価はアベノミクス前と比べて30~40%、都心では50~60%上昇している。上昇要因は建築費と土地代の高騰だが、建築費については大きく下がる要素はない。今後の販売価格の低下はもっぱら土地代分となる。売値は直近7年間で実質30%以上上昇しているが、金利が低下しており顧客の実質負担増は10~15%程度。現状の価格水準から10~15%程度低下すれば比較的の販売が安定していた11年頃の水準とほぼ同等ということになる。顧客の購入体力と販売価格とのギャップは10~15%の価格調整でカバーできることになるため、現在の超低金利水準が継続する限りは、今後も実質的な低下幅は郊外で5~10%、都内・都心部で10~15%程度で収まるのではないか。

### 価格は今秋から年明けに低下か

2つ目は「顧客の買い控えが強まり、20年の年間販売戸数は2万戸程度か」。

企業の業績悪化や経営危機などの将来不安でマンション購入の検討を一時ストップ。また今後の値下がり期待から、購入の様子見や買

い控えが多数発生していくことが予想される。1~12月の年間供給戸数は2万戸前後と推測されるが、販売活動の本格再開が6月以

比べて30~40%、都心では50~60%上昇している。上

昇要因は建築費と土地代の

高騰だが、建築費について

は大きく下がる要素はない。

3つ目は「土地代はマン

ションの用地取得が進むと

ば、現状のマイナス15~20%

程度か」。今後の販売価

格低下の適正水準を、郊外

でマイナス10%、都内・都

心で同15%程度と仮定し、

土地対建物の比率を郊外で

マイナス10%を達成する

には土地代の低下が17~18

%必要となる。土地比率の

マイナス10%を達成するた

めには土地代の低下が20~

22%必要となる。

4つ目は「金融機関の融資姿勢が再度変化。不動産への融資が急速に縮まっている」。これまで業績好調を続いている仕入れ関係での影響として次の4点を挙げてはいけない。背景に一般企業に資金需要が少なく、貸先のない金融機関は不動産融資に積極的だった。ただ、これまで金融厅からは不動産への融資に慎重な姿勢を求められており、今回のコロナ禍で一般企業からの資金需要が増えたため、不動産業から一時が加速していくことが懸念される。4つ目は「建築費用が抑えられる可能性」。現状はコストアップ要因としている。1つ目は「土地の供給は秋以降から年明けにかけて増加」。大手から中小まで企業業績が悪化している中、中小企業では夏を越せば、特に高齢オーナーの場合は廃業を選択するケースが増大すると予想される。大手企業でも決算対策や手元資金確保のため、手持ち資産の売却を検討するケースが増加すると予想される。こうした状況が続ければ、秋以降から年末にかけて売り物が増加。用地取得において、以前は強力なライバルだったホテルやオフィス、商業ビルなどが不在となる今は、分譲マンションと投資用1Rマン