

トータルブレインの マンション 最前線

20年首都圏マンション市場（下） 下期展望

トータルブレインのレポート「20年前半戦首都圏マンション市場総括および後半戦以降の課題と展望」の2回目。同レポートによると、20年の前半戦はコロナ禍による営業自粛の影響で、供給は前年比5、6割にとどまった。後半戦も、販売拠点であるモデルルームの来場者予約制や消毒の徹底、飛沫感染対策など3密（密接、密集、密閉）対策の徹底が求められるため、大型物件でも大量集客・大量供給は難しく、かつ企業の業績悪化や第2波の影響を考えるとエンドユーザーの住宅購入マインドの本格回復も

年内は難しいと分析する。そのため年間の供給戸数は前年比3、4割減の2万戸程度にとどまる可能性が高いとしている。

販売価格の見通しとしては、秋から年末にかけてマンション用地的供給が増加することが予想され、用地売却案件の増加に伴い、徐々に土地価格の低下も進むとしている。これはコロナ禍で今夏にヤマ場を迎える中小企業が多く、高齢オーナーの場合は廃業を選択するケースも多いと考えられ、また業績が悪化した大手企業が今期の決算対策に動き始めるのも秋以降と想定されるため。ただ、販売価格の急落は起こらず、ゆっくりとしたペースでの価格調整局面になると見る。調整幅については、一部を除いて5～15%前後の範囲で、販売好調なエリアは横ばい程度で推移すると予測する。

また、ディベロッパーのアフターコロナ時代の変化への対応として、いくつかのポイントを挙げている。仕入れに關しては、「土地売却案件が増加する中、マンション用地的仕入れ競争に打ち勝ち、開

発用地を確保すること」が最大のテーマになると指摘する。この数年間、用地取得競争の勝者だった「ホテル」「収益ビル」「事務所ビル」がコロナ禍で脱落。今後は「1棟収益賃貸マンション」「投資用ワンルームマンション」「分譲マンション」の3事業で用地取得競争をすることになる。すべて住宅系であり、戦いやすくなる。予想されるが、今後はマンションディベロッパー同士の熾烈な争いとなるため、「マンションの想定価格も弱気すぎは禁物」としている。

今年2万戸程度か、土地価格は低下

「投資用ワンルームマンション」の3事業で用地取得競争をすることになる。すべて住宅系であり、戦いやすくなる。予想されるが、今後はマンションディベロッパー同士の熾烈な争いとなるため、「マンションの想定価格も弱気すぎは禁物」としている。

続いてエリア戦略に関して。テレワーク普及による郊外マーケットの復活の可能性は、少子高齢化と資産性重視志向の継続などにより、「メインストリームにはならない」としている。ただ、郊外の需給バランスが改善している点と、都心との価格かい離幅が拡大し郊外エリアでの割安感がより高まっている点などで、郊外マーケットの需要も高まってきているという。郊外物件では、立地（駅距離・買い物）と価格のマッチング、需給バランスの吟味は絶対条件という。

そのほか、商品企画や販売面についてのポイントは次の通り。「コロナが落ち着いてくれば、来年後半頃からは顧客マインドの上昇と共にマーケットも回復に向かう」「コロナ後は一次取得者層の実需向け商品中心にシフト。ポイントでは共働き対応、収納問題の解決、テレワーク用のスペース・設備の確保」「3密を避ける効率的で新しい販売スタイルの確立が必要」。同レポートでは最後に「アフターコロナで起る一番大きな変化は、過去6年間続いた土地価格の上昇が止まる局面を迎えること。アベノミクス以降続いてきたマンション市場が、再び新たな転換点を迎える。後半戦以降、ディベロッパーにはその転換後の新常态への素早い対応が求められる」としている。