

トータルブレインの

邸点観測

検証 20年前半戦 首都圏マンション市場総括と後半戦以降の課題と展望



2020年後半戦以降のマンション市場の課題と展望を探る。

20年の供給戸数は、前年度比3〜4割減の2万戸前後に減少すると見通す。

価格の上昇で販売の長期化傾向が強まると少しづつしか売りに出せないため、これまでは3万戸前後の供給ペースを予想していた。しかし今年前半はコロナ

の影響で前年比5〜6割の供給しかできておらず、後半も、前年比7〜8割程度が精いっぱいだろう。

マンションの販売価格は、用地の供給増加と土地価格低下のタイミング以降に低下を始めると考えられる。業績が悪化した大手企業が決算対策に動き始める秋から年末にかけて用地の供

給の増加すると予想され、土地価格の低下も進むと考えられる。ただしアウトレットマンションのような投げ売りの可能性は低く、調整幅はおおむね5〜15%のゆる〜りとしたペースでの価格調整局面になると考えられる。

2016年、さらに直近3年の

マンションの仕入れ競争に打ち勝ち、開発用地を確保することだ。

「開発用地の確保」が勝負

郊外マーケット
見直し

戦線復帰が望まれる。17〜18年ごろの価格水準を目安に、積極的かつフラットな市場判断で購入判断を行うことが肝要だろう。

コロナショックで在宅勤務の流れが進み、アフターコロナ時

顧客マインド
上昇は来年後半

今年の後半戦は、市場が再開しても昨年の水準まで顧客マインドが回復することは難しいと思われ、21年後半ごろからの回復が予想される。商品企画のポイントには①共働き対応②収納スペースの確保・確保となる。グロス圧縮プランでは、共用スペースにコワーキングスペースの設

中古市場にも天井感が出てきているが、大きな価格調整にはならず、5%前後、17〜18年の水準程度と予想される。

販売スタイルはVRやインターネットコンテンツの充実、販売センターでの「密」を避けた案内・接客方法など、クリアしなければならない課題は山積みだ。

業・事務所ビルが脱落し、1棟収益賃貸マンションと投資用ワルムマンション、分譲マンションの3事業で用地の取得競争を戦うことになる。全てマンション(レジデンス)開発用地であり、デベロッパー同士での激しい競争が予想される。想定価格も弱気過ぎは禁物。やや様子見のデベロッパーは、早めの

代のニューノーマルとなることを考えられる。都心アクセスに対する優先順位がこれまでより低下するという声がかれ、5〜6月に売れ行きが改善した郊外マンションや一戸建て住宅も見られる。ただし購入者は地元中心で、好調要因は価格の割安感だった。

テレワークの普及が理由では

められる。(おわり)