

トータルブレインの

マツツヨシ 最前線

20年首都圏売れ行きヒアリング

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、「20年首都圏マンション販売実態調査」と題したレポートを発表した。20年に新規発売された物件について、売れ行き状況をディベロッパーにヒアリング（「好調」「まずまず」「苦戦」の3段階）し、その好不調要因を分析した。それによると、ヒアリング対象物件数は303物件で、前年比15%減少した。そのうち回答のあった252物件の状況を見ると、「好

調」が43・7%（前年37・8%）、「まずまず」が37・3%（同42・8%）、「苦戦」が19・0%（同19・4%）で、前年に比べて好調比率が上昇した。新型コロナウイルスの影響で前半は供給が大幅に落ち込んだが、後半では逆に賃貸からの住み替え志向が強まり、全体的には好調な販売状況だった。エリア別では、東京23区は好調が継続し、郊外では販売が好転した。同レポートでは、その近郊・郊外部について、販売好調物件と苦戦物件の傾向を比較分析した。東京都下エリアでは、好調要因は駅に近い立地（平均徒歩6・5分）やクロス価格（平均面積55㎡）がポイントで、苦戦要因も価格の高感、立地の良し悪しに加えてクロ

郊外エリアで販売好転

ス価格（平均66㎡）の設定が重要となっている。神奈川県（横浜・川崎・県央・湘南）の好調要因としては立地を挙げる声が多かった。一方、苦戦要因としては、価格が割安にもかかわらず、割高感を挙げている。苦戦物件の面積が広く、好調物件とのクロス価格差は500万円と少なく、単価差が割安感につながっていない。埼玉エリアは、苦戦要因には価格が挙げられており、クロス設定とマーケット体力のミスマッチが売れ行きに影響していた。好調物件では、立地が劣っていないが面積を絞り、買いやすいクロス価格商品としているのがポイントだった。

千葉エリアは好調物件がほとんどだった。そのパターンは2つ。1つ目は、単価・価格は高いものの、人気沿線・高駅力の駅近・好立地で、希少性や立地評価で差別化が図れた物件。2つ目は、沿線力・駅力が弱いものの、駅近立地の小規模物件で、坪単価200万円未満・平均面積60㎡台・3000万円台の一次取得者向けクロス圧縮物件。無理なく買える価格

同レポートでは、今年の売れ行き特徴として郊外一次取得者向けファミリー商品の売れ行き好転を挙げ、「コロナで在宅時間が増えたことによる賃貸脱出志向の高まりがプラスに働いたと考えられる。ただ、立地力が高い物件は価格上昇を乗り越えられるが、立地力が弱い場合は、無理なく買える価格でなければ地元顧客に受け入れられずに販売に苦戦するケースが多かった。今後、郊外でもマンション用地の取得競争の激化が予想されるが、郊外の売り値に関しては、立地力によって頑張るのか、無理なく買える価格に抑えるのか、価格設定には相当のメリハリをつけることが重要となる」と分析している。