

News Forecast

18日 3月の新築マンション販売統計

不動産経済研究所は18日、首都圏1都3県の3月の新築分譲マンション発売戸数を発表する。新型コロナウイルス禍から自宅での時間が増える中、快適な新居を求める人は多く、同研究所の事前予想では発売戸数は前年同月比13%増の3500戸程度の見通しだ。販売価格の上昇は続くものの、消費者の購入意欲は衰えていない。

不動産会社にとって3月は春商戦のかき入れ時で、目玉物件を相次ぎ投入するタイミングだ。三井不動産など10社は下旬から4月にかけて東京五輪・パラリンピックの選手村として活用した大型物件「晴海フラッグ」の一部住戸を発売し、平均倍率は6・6倍だ。高い資産価値や快適性を求めて新居を購入する動きは根強い。

首都圏のマンション販売は堅調だ。1月の発売戸数は前年実績を下回ったものの、2月は東京・勝どきの高額マンションなど注目物件の発売で増加に転じた。埼玉県や千葉県など郊外物件にも人気が集まり、発売初月の契約率は好調の目安とされる7割を上回る。

2021年度は2月までの発売戸数が3万3800戸と、すでに20年度全体を上回る。契約の遅れなどで3月の実績は事前の予想を下回る可能性もあるが、21年度全体は2年連続で前年実績を超え、18年度以来の高水準となる見通し。

堅調な販売の背景にあるのは、消費者の間で新たなライフスタイルに合う住宅を探す動きが続いているためだ。大企業を中心に在宅勤務が定着する中、自宅で働くにも間取りなどの面で現状の住ま

高値でも衰えぬ購入意欲

いに不満を持つ人は多く、新居を探す傾向が強まっている。

通勤の利便性や将来の売却を見据え資産性を考慮し、職場に近い東京23区のタワーマンション、複数路線が走る郊外の駅近物件を選ぶ人はコロナ前から多い。ただ、最近ではファミリー層を中心に広さなど住環境を重視する人も多く、割安感から最寄り駅からバスを使う「バス便」物件の人気も高い。

リクルートの「2021年首都圏新築マンション契約者動向調査」によると、全体に占める既婚世帯の共働き比率は74%と01年の調査開始以降で最高だった。世帯年収の高い共働き夫婦「パワーカップル」の存在感の高まりや、低金利の支えもあって、ローン借入総額は平均494.1万円と10年前から約1700万円増えた。

首都圏の新築マンションの年間発売戸数はピーク時の3分の1と供給量が絞られる中で、「販売価格は当面下がらない」との見方が購入者の背中を押す。住宅ローン

の固定金利が上昇する動きも見られるが、不動産大手の営業担当者は「金利の先高値による販売減速の兆しは見られない」と話す。

ただ、用地取得費や建設会社の労務費の上昇で、新築マンションは「高根の花」になっている。首都圏の平均価格は21年通年で66260万円とバブル期を超え過去最高を更新した。今年2月は前年同月比16%上昇の741.8万円、東京23区は968.5万円と1億円の

大台に近づいた。今や「億ション」が平均になりつつある時代だ。ニッセイ基礎研究所の渡辺布味子准主任研究員は「値下げして早期発売を目指していた不動産大手も今は（値引きせずに）時間をかけて売る方針に変わった」と指摘し、価格が下落に転じる兆しはみられない。ただ、生活必需品の度重なる値上げで家計が圧迫される中、購入意欲が続くか不透明だ。

不動産助言会社トータルプレイン（東京・港）の杉原慎之副社長は「購入意欲がどこまで続くか注視し、慎重に価格を決める不動産会社が増えている」と指摘する。不動産大手の中には価格の上昇を抑えようと居住面積を減らす動きも出ている。



価格上昇を顧客がどこまで許容できるか注目される（晴海フラッグ周辺）

（原欣宏）