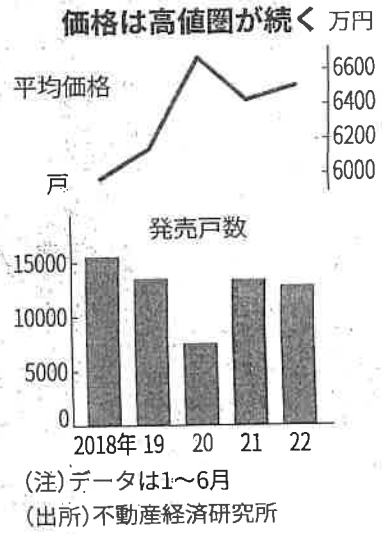


マンション販売、一転減少

首都圏1～6月 4.2%減



不動産経済研究所（東京・新宿）が20日発表した2022年1～6月の首都圏（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）の新築分譲マンションの発売戸数は前年同期比4.2%減の1万2716戸だった。契約率は好調の目安となる7割を上回ったが、発売戸数は当初予想の前年比プラスから一転して減少に転じた。価格高騰や開発案件の減少を受け、不動産会社が慎重姿勢に転じている。前年実績を下回ったのは2年ぶり。地域別では東京23区が減少した半面、埼玉県（29.3%増）や東京都下（6.2%増）は上回った。首都圏の平均価格は6511万円と1.5%上昇。上半期としては過去最高の20年

（6671万円）に次ぐ水準だった。発売初月の契約率は72.1%と好調の目安とされる7割を2年連続で上回った。販売在庫数も減少傾向が続く。不動産経済研究所の松田忠司主任研究員は「在宅勤務など働き方の多様化から郊外物件の人氣が目立つ」と指摘する。共働き世帯の収入増や、低金利が購買意欲を支えてきた。ただ、それでも発売戸数が前年を下回った背景に、市場環境の変調が見て取れる。

一つは価格に対する顧客心理の変化だ。不動産会社による用地取得費は近年高騰。資材高もあり、マンション価格は上昇してきた。「一部で（発売価格が）高すぎる」と感じ

価格高騰や金利上昇 影響

る物件も散見される」（三井不動産レジデンシャルの嘉村徹社長）。

もう一つは住宅市場の先行き不透明感だ。住宅ローンの変動金利は0.4%程度となお低水準だが、「将来の金利上昇への懸念が一定程度、消費者心理に影響する」（住宅不動産助言会社トータルブレインの杉原徳之副社長）との見方が多い。

売り手である不動産会社側の事情もある。都心ではマンション建設に向けた遊休地の再開発は一巡。有望な土地の取得価格は今後も上昇が続く見込みだ。

「建築費も上がりマンションの発売戸数を大きく増やせない」（三菱地所レジデンスの宮島正治社長）として、各社の手持りの開発案件は以前より減っている。

販売価格の先高観が強いなか、不動産大手は値引き販売して在庫消化を急ぐより、時間をかけて購入者を探す販売戦略にカシを切りつつある。ある不動産会社幹部は「売れる物件を見極め、需要が見込める戸数を慎重に決めていく」と話す。

（原欣宏）