

# 勝ち残るマンションの3要素

## 環境、地域、対応力で差別化を

### 改めてニーズ見つめ直す時機

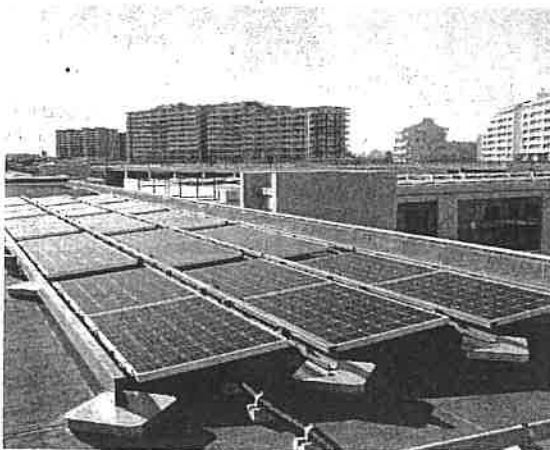
分譲マンション市場において、個々の物件の人気や評価を決める要素といえば、主軸となるのは今も昔も「立地」「価格」の2要素。しかし、そうした価値観が将来的にも変わらないとは限らない。最近の事例や市場動向を踏まえ、今後「勝ち残る」マンションに求められるであろう要素を整理してみたい。

#### 環境対応は前提に

第一に挙げられるのは、脱炭素化を中心とした環境対応の要素だ。もちろん今に始まった動きではないものの、従来はマンションの付加価値の要素と位置付けられていた環境対応が、今後はある種の「前提条件」として必須化されていく公算は大きい。

一例として、この分野で先行的に事例を積み上げているオリックスグループの東京と穴吹工務店は近年、地方圏でのZEH・M供給を積極化。7月29日には、穴吹工務店として富山県で初のZEH・Mのモデルルームを開業した。課題は価格の上昇を取得者層が許容できるかどうかだが、その意識にも変化が訪れているようだ。三菱地所レジ

デンスのZEH・M Ready基準適合物件「ザ・パークハウス新浦安マリソヴィラ」（千葉県浦安市、全528戸）の販売担当者は、「特に若い分野」と述べている。脱炭



三菱地所レジデンス「ザ・パークハウス新浦安マリソヴィラ」屋上の太陽光発電設備

世代では、相応のコスト上昇を許容してZEH・Mを評価する傾向が見られる」といった現場の見解を語っている。更に昨年11月時点ではあるが、野村不動産住宅事業本部長の中村治彦専務は「（マン

ションの環境対応は）コストや価格面は課題ながら、社会的な要請を考えれば、今後必ず取り組んでいかねばならない分野」と述べている。脱炭

素化への取り組みは、「勝ち残る」というよりもむしろ「生き残る」ために欠かせない要素となっていくであろう。立地特性への深い理解を次に挙げたいのは、その土地の強みを生かすと共に、地域特性を十分に理解してニーズに 대응する企画力。いわゆる「ローカライゼーション」で、その重要性は今後高まっていくことが予想される。その理由はいくつかあるが、1つには都市部の事業用

地の希少化やコロナ禍によるリモートワーク普及に伴う開発の郊外化がある。地元住民の住み替え需要の比重を考えれば、郊外物件にはその地域特性の活用や固有ニーズへの対応が求められるだろう。

開発地の特性を生かして高評価を受けた物件の好例として、小田急不動産などが開発し21年10月に発売した「リーファイアレジデンス橋本」（東京都町田市、全425戸）がある。敷地内に民有緑地「こ

とやまの森」など豊かな自然を擁する物件で、コロナ禍以降は立地条件の不利を覆して好調な売れ行きを見せた。地域ニーズへの理解も欠か

せない。日神不動産が6月に発売した「ニッシングランパレス茅ヶ崎東海岸」（神奈川県茅ヶ崎市、全32戸）について取材した際、同社の坂入尚社長や担当者らは、「特定の道路を挟んでどちら側かというだけで、ニーズやアプローチも異なる」など、細かいレベルまで地域特性を調査・把握した結果を説明。その成果もあり、競合物件の多く見られるエリアながら好調な売れ行きを見せているという。

地価やコロナ禍の動向を見る限り、少なくとも当面の間、マンションの開発エリアは郊外化・分散化が続く様子。その中で勝ち残るためには、今後は一層「ローカライゼーション」の重要性が増していくと思われる。

最後に挙げるのは、多様化するニーズへの対応力。特に目立つのが「間取りの選択肢」と「暮らし方・働き方の変化」に対応する仕様・設備だ。従来、例えば郊外物件では「一般的」なファミリー層に合わせた3LDK・70㎡程度が典型だった。しかし現在は、郊外マンションでも1L



可動式の間仕切りでライフステージの変化に対応する事例も多い（写真は中央日本土地建物「ハウス平塚」）

DK・4LDKの混在する「ハイブリッド型」が主流となっており、この傾向は今後も加速化が見込まれている。またコロナ禍や働き方改革の影響で、マンションでは共用部・専有部共にリモートワークの場としての機能が付加されるケースが急増。同時に、EC対応や多目的な専有スペース、可変的な間取りなど、個別のライフスタイルに最適化できる設備・仕様が採用されるケースも目立っている。こうした傾向について、マンション市場に詳しい「イタ

ルブレイン」の杉原慎之副社長は「販売価格の高騰化に伴い顧客のその価格に納得できなくなる」「品質や機能面の充実化が求められている」とも「一因」と分析している。

このように現在は、社会や地域、生活者など多角的な視点から、改めてマンションへのニーズを見つめ直すべき時機なのかもしれない。当然の結論ではあるが、「何を求められているか」を正確に把握して実践することこそが、将来の市場に勝ち残っていくための条件となるだろう。