

## 総前線

### トータルブレインの マンション

トータルブレインはこのほど、「22年前半戦の首都圏マンション市場検証および後半戦以降の課題と展望」についてのレポートをまとめた。コロナ禍による影響に加えて、ウクライナ情勢や資源価格の上昇、急速な円安進行など社会環境が大きく変化した半年ながら、首都圏のマンション市場は好調が継続。特に、「割安」な郊外マーケットで良好な販売状況が見られた。

まず市場の全体的な状況を見ると、22年上半年期の供給戸数は1万2716戸で、前年同期とほぼ同水準のペース。年間では3万1000～3万2000戸程度になると見られる。エリア別では、埼玉県で供給戸数が大きく増加したほか、供給割合も上昇した一方で、東京23区と神奈川県は、

減少という結果となり、郊外における供給の拡大傾向が見られた。同時に価格上昇も続いているが、首都圏全体の坪単価は前年同期比4・4%上昇。特に埼玉県は同18・7%の大額な上昇だった。23区のみ同0・9%下落したものの、同社の杉原禎之副社長は「同じ都心部でも比較的相場の低い地域、例えば城北エリアや城西の練馬区などに供給がシフトしたため」と説明する。

価格上昇の背景には、特に郊外における良好な販売状況がある。同社が22年上半年期に発売された全270物件の売れ行きについて事業者ヒアリングを行い、約9割から回答を得たところ、東京都下を筆頭に、埼玉県や千葉県など郊外エリアで「好調」とする回答割合の上昇が目立った。

そのほかのエリアでも「苦戦」は少なく、全体的に順調な売れ行きが見

た。アリバロッパー視点からは評価の低い沿線や地域が中心。しかし取得検討者の多くは、過去のネガティブイメージよりも現在のアクセス性と価格、将来の発展性を優先しているため、その評価ギャップが良好な販売に結び付いているという分析だ。

### 割安エリアで好調、穴場開拓の視点を

そこで杉原副社長は、「デベ各社は今後、従来のイメージや固定観念にとらわれず、エンドユーザーのニーズを踏まえてエリア・路線の評価を見直す必要があるだろう。そして新しい視点での供給エリア戦略を定めて、穴場を開拓していく」とが、地価や建築費の上昇、ローン金利の上昇懸念、顧客マインドの低下といった不安要素の克服にもつながるのでは」との見解を示している。

市場も好調ながら、その販売の勢いはやや落ちてきており、賃貸脱出を望む実需層が見られた。

そのほかの調査データも踏まえ、同社は「都心中心に価格は上昇を続けており、賃貸脱出を望む実需層は割安な郊外物件や中古を検討せざるを得ず、郊外で販売が好転。特に、アリバロッパー視点からは評価の低い沿線や地域が中心。しかし取得検討者の多くは、過去のネガティブイメージよりも現在のアクセス性と価格、将来の発展性を優先しているため、その評価ギャップが良好な販売に結び付いているとい