

コロナ下においても底堅い需要で、近年ダイベロップパー各社の業績を支えているマンション事業。その販売動向について、改めて22年を振り返ると共に、23年の見通しを探った。（関連記事5面に）

マンシヨン市場の調査・分析を得意とするトータルプレインの杉原禎之副社長は、22年の首都圏マンシヨン市場について、「販売状況は全体的に悪くなかった。むしろ、『不調』や『過度の好調』にならないよう、意図的に『まあまあ』の売れ行きを目指した結果だろう」と語る。必要以上に高価または安価な値段で極端な売れ行きにならないよう、各社が慎重に価格を設定した結果と考えられる。また、引き続き販売価格の上昇は顕著ながら、マンシヨン用地不足による供給減少により良好な需給バランスが保たれているため、市場が冷え込むには至っていないようだ。23年の見通しについても、「確かに仕入れ環境は厳しいものの、ダイベロップパーは努力して事業用地を確保している。供給量や売れ行きについては、おおむね22年と同様の傾向が予想される」と杉原副社長は見る。ただし、足元の物価上昇は

22～23年マンション市況

購買力低下を警戒

面積圧縮進み価格調整も視野



今後の懸念材料だ。生活コストの上昇は住宅購入予算の減少に直結するため、23年は戸当たり価格の調整のための面積圧縮が一層進む公算が大きい。更に杉原副社長は「建築コストと面積の圧縮が限界に達すれば、利益率を下げてでも（売れ行きの見込める）価格設定を優先することになる」と指摘し、そうした動きが広がる可能性を示唆した。また、ダイベロップパー各社の23年の開発計画を見ていると、やはり極端な供給量の変動を見込む企業は少ない。とはいえ、「分譲向きの土地を十分確保できず、割合として賃貸の比重が高まっている」（中堅ダイベロップパー）といった声もあり、分譲開発事業の環境は厳しさを増す傾向となりそうだ。

と、やはり極端な供給量の変動を見込む企業は少ない。とはいえ、「分譲向きの土地を十分確保できず、割合として賃貸の比重が高まっている」（中堅ダイベロップパー）といった声もあり、分譲開発事業の環境は厳しさを増す傾向となりそうだ。