



トータルブレイン
杉原禎之氏の
首都圏マンション市場

138

不動産経済研究所の発表では、2022年は首都圏のマンション供給戸数が前年比4067戸減少(12.1%マイナス)と供給が1割以上減少した。特に23区の供給が18.8%減と大きく減っているが、主な要因はマンション用地の不足だと思われる。

この数年マンション開発用地の供給が非常に少なく、それがマンション価格の上昇にもつながっている。千葉の供給戸数は1.6%減少とほぼ横ばい、埼玉は6%増と供給が増えた。全体的に供給エリアが郊外化しているため、首都圏全体の平均坪単価は前年比1.6%アップとあまり上昇は見られない。しかしながら、城北エリアに限定して21年から22年の単価の上昇率を調べてみると、わずか1年間で9.5%アップと、大きく

上昇している。23区も土地と建築費の上昇で、まだまだ価格上昇が続いているため、一次取得層が区内で買えるマンションがどんどん少なくなってきた。

そんな中で今月の好調物件は、まさに今の利便性重視のマンション市場での最適解を表現した物件ではないだろうか。事業主は「フージャースコーポレーション」で、物件は「デュオヒルズ谷在家ザファースト」である。物件名の「ファースト」は、確認はしていないが、初めてマンションを購入するユーザーに向けての「ファーストマンション」という意味が込められているのではないだろうか。それでは好調要因を見ていきたい。

デュオヒルズ谷在家ザファースト
(フージャースコーポレーション)

①山手線・千代田線「西日暮里駅」へ10分台、舎人ライナーの都心アクセスの高さ

舎人ライナーは08年に開業した比較的新しい路線だが、電車ではなく、高架化された軌道をタイヤ付きの車両がコンピュータで自動運転する

の乗車時間はわずか19分、都心アクセスが非常に良好な路線といえる。終点駅も23区内であり、都心からの絶対距離の近さのアドバンテージは大きい。沿線イメージが弱かったため、これまで実力の割には割安なマーケットの典型的なパターンだったと考えられる。

顧客からの評価は非常に高かった。立地の希少価値は非常に高い。

③23区内で60平方メートル・400万円台中心、一次取得層が無理なく買える価格設定

同物件の坪単価は24.5万円、23区内の駅前立地と考えれば非常に割安感がある。総戸数37戸と規模が小さく、特別な共用付加価値スペースはない。

事業主「フージャースコーポレーション」

所在地/足立区谷在家1-19-6 ●交通/日暮里舎人ライナー「谷在家」駅徒歩1分、東武伊勢崎線「竹ノ塚」駅徒歩31分 ●総戸数/37戸 ●専有面積(全体)/60.06㎡ ●62.05平方メートル(平均60.09平方メートル) ●販売価格(第1期)/39998万円(48998万円) (平均4494万円) ●平均坪単価/24.5万円 ●販売開始/2022年4月 ●竣工/23年3月

〈物件概要〉

②西日暮里駅へ直通12分、駅徒歩1分の駅前立地

最寄り駅の谷在家駅は、舎人ライナーの終点である見沼代親水公園駅から三つ目、沿線でも奥の方で、ややマイナーな駅だったが、山手線・千代田線の西日暮里駅には直通12分、山手線乗り換えで東京駅25分、千代田線乗り換えで大手町22分と都心アクセスが非常に高い。さらに駅徒歩1分の駅前立地であるため、

グレードなども吟味されている。決して華やかではないが、例えば人気薄の市場だったとしても、全線が23区内に位置し、沿線内には舎人公園や見沼代親水公園などの大型公園もあり、都心への絶対距離やアクセスの良さを加味すると、利便性重視の一次取得者にとってはまさに狙い目のマーケットといえるだろう。

狙い目の舎人ライナー沿線物件

好調要因

新交通というジャンルであるため、一般的な鉄道路線としてはあまり認知されず、開業から15年が経過した現在も、ややマイナーな存在の路線である。しかしながら、全長が10キロにも満たない路線距離のため、終点の見沼代親水公園駅まで乗っても西日暮里から

ではないが、コストを抑え、専有面積をうまく圧縮できているため、3LDKが400万円台中心という、一次取得層が無理なく検討できる価格設定となっている。メインターゲットを、一次取得層で都心通勤のDINKS層やDEWKS層に絞り、60平方メートル以上の広さと安い価格を実現している。割安な分譲単価実現のため、仕様設備の私鉄などと同じ位置付けた

が、これまではどちらかといえば人気薄の市場だった。しかしながら、全線が23区内に位置し、沿線内には舎人公園や見沼代親水公園などの大型公園もあり、都心への絶対距離やアクセスの良さを加味すると、利便性重視の一次取得者にとってはまさに狙い目のマーケットといえるだろう。

水準に収まっている。実際の購入者も20〜30歳代が4分の3を占め、家族数も3人までが8割(2人家族が42%)を占め、まさに狙い通りの若い一次取得層の購入となっている。

◇ ◇ ◇

舎人ライナーは、山手線から放射状に延びる路線という点では、郊外に延びていく他例になるのではないだろうか。