

トータルブレインの マジシャン

22年の首都圏市場総括

ト・タルフレイン
はこのほど、「22年
首都圏マンション市
場総括」および「23
年の課題と展望」に
についての所見に関する
レポートをまとめ
た。その調査や分析
について、毎年ごと
の計2回に分けて紹
介する。

まず22年の市場の
ついては、分譲マン
ションの供給戸数や価格、
きのほか、地価動向等
の状況といった広範な
から1年間の推移や其
振り返った。供給戸数
年比12・1%減の2万

69戸。特に東京23区で同
18・8%減、東京都下で同
19・2%減、神奈川県で同
14・0%減とマイナス幅が
大きかつた。他方、埼玉県
は同6・0%増、千葉県は
同1・6%と微減で、「供
給が郊外型にシフトした」
(杉原禎之同社副社長)年
となつた。

要因は、都心など好立地
におけるマンション用地不
足の進行。コロナ禍による
賃貸脱出・持ち家
指向が継続し、
マーケットは比較的順調に推移した
ものの、用地不足とそれに伴う価格
高騰が供給を抑制。そこで、事業
用地が豊富かつ比較的割安な埼玉・
千葉エリアにおいて、デイベロッ
パーの事業意欲も高まりシェアが拡
大した。
同時に、価格の上昇も進んだ。首

郊外シェア拡大も企画は「我慢

都圏全体では、戸当たり販売価格（以下、戸当たり）が同0・4%増の62888円、1坪当たりの単価が同1・6%増の314万4000円と微増にとどまるものの、各エリア単位で見ればいずれも大幅に上昇。供給の郊外化により、全体平均が抑えられた形だ。とはいっても、郊外でも需要拡大や建築費の上昇などにより価格上昇は進み、好立地との価格格差には縮小傾向が見られる。

価格上昇は続くも、良好な需給バランスを背景に、販売状況はおおむね堅調を維持。ただし土地や建築費の高騰の影響は大きく、「特に割安感を強みとして販売状況が好転していった郊外や駅遠物件などに閑しては、更なる価格上昇により、売れ行きスピードが若干鈍り始めている」（杉原副社長）様子だ。22年の供給物件は土地・建築費とも現在より割安だったため、販売価格の設定には比較的余裕があ

リ、ディベロッパー各社のマンション事業は高収益で推移している。商品企画に関しては、全般的に厳しい状況が見られた。事業コストの上昇が続いているも、ターゲット層の購買力に基づく価格の上限は無視できず、戸当たり価格抑制と基本性能維持の両立のためにも、専有面積の圧縮が進行。21年が多く見られた「ZEH-M、SDGs」「DX」「リモートワーク対応」のような付加価値提案は難しいといつて、各社の判断がうかがえる。「価格競争力重視の郊外物件では、コスト最優先の企画に取り組まざるを得ず、残念ながら『我慢』の年となつた」と振り返る。他方、そうした環境でも、富裕層がメイン顧客の都心物件は価格許容力が高いため、各社とも挑戦的な企画は好立地のハイグレード物件に絞つて取り組んでいた。

次回は「23年の課題と展望」について紹介する。