

# 建替え、再開発事業に軸足シフトか

前回に続き、埼玉・千葉両県における新築マンションの供給割合の推移を分析し、大型物件における売れ行きの変化などを総括する。

エリア別供給割合の推移  
埼玉・高額・再開発系と  
割安・駅遠に二極化

■埼玉県  
供給は2000年代前半から  
半減し、近年は4000〜5000

トータルブレインの

## 邸点観測

首都圏 大型プロジェクトの  
現在地 全3回<④>

00戸台で推移。規模別の割合は50戸未満(44%)、100戸未満(36%)、200戸未満(14%)、400戸未満(5%)、400戸以上(2%)で安定している。中・小型物件が坪単価250万円・価格4000万円台後半をキープしているのに対し、大型物件は単価300万円前後と大幅に上昇している。

22年の大型物件の多くは、再開発系の高額商品と駅遠・割安価格勝負物件に二極化している。再開発系は単価300万円台・価格7000万〜8000万円オーバーの地元アップー層向け商品。一方、

駅遠物件は単価180万〜190万円・価格4000万円台前半と一次取得層向けの価格設定だ。23年以降も建築費の高騰などで大型は再開発系がメインとなるだろう。

千葉、中・大型が3割発売予定4300戸超

■千葉県  
近年の供給は4000戸台で安定し、規模別の割合は50戸未満(33%)、100戸未満(37%)、200戸未満(16%)、400戸未満(10%)、400戸以上(4%)

平均完売日数、2〜3年と長期化  
大型物件の売れ行き

200戸以上の大型物件の平均完売日数を見た表。年間供給戸数が8万〜9万戸の大衆供給時代の完売日数は全エリアとも200日台で、大型物件といえども1年以内の短期間で完売していた。06年以降は価格の上昇により完売

日数が500〜600日まで増大。価格がさらに上昇した16年以降は日数がさらに長期化した。現在は平均で2年強、都内市町村や埼玉県は3年を要する。大量供給時代を支えた団塊ジュニア層が50歳代に突入、購入意欲の高い30〜40歳代が減少し、集客はますます難しくなる。

1990年代後半〜2000年代前半、企業の保有する工場・倉庫・社宅跡地といった遊休地が大型マンション用地となったため、立地は郊外や駅遠となりがちだった。とはいえ、当時は土地代や建築費が割安で価格競争力を持ち得た。スケールメリットを生かして専用シャトルバスやパーテイールーム、24時間有人管理・警備などの付加価値を提供することもでき、好評を得た。

00年代後半になると、価格高騰で供給が郊外へシフトしたが、やがて価格の上昇と需給バランスの悪化で販売が失速し、郊外市場は一時崩壊。さらに、利便性重視、都心回帰の

■エリア別、大型物件の平均完売日数

	首都圏(日)	23区	都内市町村	神奈川	埼玉	千葉
2001~05年	234.8	220.0	272.2	233.2	239.1	232.4
2006~10年	522.9	542.6	525.2	487.1	560.8	555.0
2011~15年	632.2	559.5	673.0	685.4	829.4	549.0
2016~20年	820.7	782.9	886.8	768.1	837.9	839.4
2021~22年	813.7	757.3	1,014.7	879.6	1,140.8	701.6
平均	600.0	552.0	651.0	606.3	681.9	588.8

傾向が強まり、郊外の大型マンション市場は冷え込んだ。大型物件の成功には集客ポイントの確保が不可欠であり、そのためには▽沿線の都心アクセス力▽駅距離▽買物の便▽価格競争力▽が必要条件だ。

団塊ジュニアの高齢化により一次取得のターゲットが減少し、ユーザーの好立地志向が強まる中、郊外大型物件の事業化へのハードルは、ますます高くなる。こうなると、大手デベロッパーが既存の建て替えや再開発事業に軸足をシフトすることで市場の中心が変化し、供給エリアも郊外から都内都心部への移行が加速する。

都内都心部における用地不足が今後も続く。したがって、中堅デベロッパーにおいても、中・小型クラスの建て替えや等価交換事業への取り組みが、いっそう必要となるだろう。

(おわり)