住宅新報２０２３年(令和５年)８月１５日号 掲載

トータルブレインの

マンション最前線

23年上半期の首都圏市場検証

郊外で顧客マインド低下、苦戦広がる

トータルブレインはこのほど、「２０２３年前半戦の首都圏マンション市場検証」及び「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。各種データを基に23年１～６月の市場動向を整理すると共に、同期間の供給物件についてディベロッパー各社にヒアリング調査を行い、１都３県の各エリアごとに分析している。

建築費がコスト押し上げ

首都圏全体の動向として、調査結果は「供給戸数減少」「単価上昇」「販売はおおむね順調」との様相を示している。しかし同レポートは、「前年からの販売状況が継続しているように見えるが、23年はマーケットごとに売れ行きスピードに変化が生じてきている」と指摘。〝全く売れない〟というような物件は少なく、供給されれば基本的に販売は進んでいくものの、ヒアリングでは「顧客が購入を決めきれず、クロージングに時間がかかるという声が非常に多く聞かれた」と同社の杉原禎之副社長は語る。

その最も大きな理由は、価格の著しい上昇だ。以前からデベ各社にとって懸念材料だった、「建築費上昇」「地価高騰」「住宅ローン金利上昇」「物価高騰による顧客マインドの低下」という４つの要素のうち、金利上昇の懸念は現在弱まっているものの、特に建築費の上昇が目立っており、土地代も全く下がらない。

杉原副社長は、「現在一般的な規模のファミリータイプの建築費は、戸当たり２８００万～３０００万円、１坪当たり単価で１４０万～１５０万円程度まで上昇している」と状況を説明する。

これらが事業コストを押し上げているため、販売価格も高く設定せざるを得ない。その結果、ターゲット層の購買力が限定的で、戸当たり販売価格（以下、戸当たり）の重要度が特に高い郊外マーケットでは、「売値が顧客の購入体力の上限に近づいており、徐々に顧客の購入マインドも低下してきている」（杉原副社長）ため、販売ペースの鈍化が各所で色濃く見られた。郊外では賃貸が割安なため、分譲価格が上がると購入をいったん諦めて賃貸を選ぶケースが増加しやすい点も一因だ。

市場の不透明感強まる

ただし対照的に、都心好立地の富裕層向けマーケットについては活況を呈している。23年上半期は、都心好立地の大型・超高額物件が複数供給され、販売価格の平均値を大幅に押し上げたことが注目されたが、それらの物件の販売はいずれも「好調」。株価の上昇や円安によるインバウンド需要もあり、引き続き富裕層向けマーケットについては順調に推移していくと考えられる。

こうした調査結果から、同レポートは「マンション市場の先行き不透明感が更に強まってきたというのが、今年の前半戦だったのではないか」と振り返る。同レポートによると、一般的な郊外一次取得向けファミリー商品の価格上限は戸当たり４０００万円台後半～５０００万円、１坪当たり２５０万円程度で、現在の建築費の状況を考慮すると、郊外での事業は極めて厳しさを増している。

杉原副社長は、「特に価格転嫁の難しい郊外市場に関しては、今年前半のマーケットの黄色信号を見落とさないよう、慎重に取り組んでいく必要があるのでは」と警鐘を鳴らす。

各エリアの特徴

なお、販売についての具体的なヒアリングデータを見ると、首都圏全体では「好調」が40％（前年同期比17ポイント減）、「まずまず」が42％（同3ポイント増）、「苦戦」が18％（同13ポイント増）。全体としてはおおむね順調と言えるものの、明らかに「好調」が減少し、「苦戦」が増加している。

これをエリア別で見ていくと、東京23区内は総じて好調を維持している。富裕層向け市場の「超都心3区」（港・千代田・渋谷）は極めて好調。パワーカップルなどアッパー実需層の多い「都心3区」（中央・新宿・文京）は価格上昇でやや失速。城南４区と城西３区は都心との相対的な割安感、城北５区は交通利便性の高さに対する割安感でいずれも好調だ。しかし、駅遠物件の多い城東５区は、価格上昇により売れ行きスピードが低下している。

東京23区に対し、近郊・郊外部では顕著に好調率がダウンしている。前年は好調だった東京都下と神奈川県横浜市は、価格水準は横ばいながら全体的に売れ行きが鈍化。同県川崎市は価格上昇で販売が減速。同県県央・湘南地区は供給減で需給バランスが改善され、売れ行きも好転した。

埼玉県は、価格上昇により駅遠物件などが苦戦したことなどから、販売が大幅にペースダウン。従来、割安感や広さなどへのニーズに応えていた千葉県は、価格上昇とそれに伴う面積圧縮により商品の訴求力が削がれ、販売状況が悪化している様子だ。