

見本 謹呈

月刊 トータルブレイン

2009年 首都圏マンション市場総括及び
2010年市場についてのトータルブレイン所見

月刊 トータルブレイン 2010年3月号
通巻16号(発行日 2010年3月10日)
著作・編集・発行 株式会社トータルブレイン
©本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

2009年 首都圏マンション市場総括が及び2009年市場についての所見

2009年市場総括

- | | | |
|-----|---------------------------------|-------|
| 1. | マンション供給戸数は大底へ | P. 3 |
| 2. | 着工ボリュームは大幅減で着工数も大底へ | P. 4 |
| 3. | 分譲価格は低下局面へ | P. 5 |
| 4. | マンション用地価格は2極化 | P. 6 |
| 5. | 建築費は大幅低下 | P. 7 |
| 6. | 契約率は回復基調 | P. 8 |
| 7. | インセンティブ・アウトレットマンションから適正価格での売出しへ | P. 9 |
| 8. | マンション供給エリアの都心回帰加速 | P. 10 |
| 9. | デベロッパー破綻は一巡、今度は消耗戦へ | P. 11 |
| 10. | 2009年のマンション市場総括 “09年は最悪の年” | P. 12 |

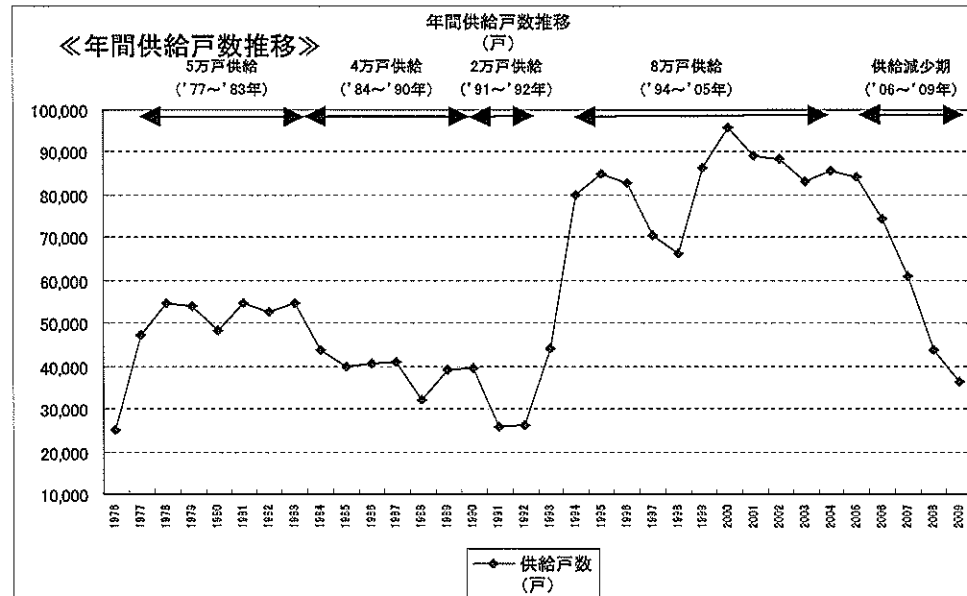
(1). マンション供給戸数は大底へ

《エリア別マンション供給戸数》

(不動産経済研究所データ)

	'04年	'05年	'06年	'07年	'08年	'09年	対前年比(増減率)
東京23区	39,147戸	31,025戸	23,650戸	16,563戸	15,602戸	16,387戸	+785戸(5.0%)
都 下	8,321戸	8,962戸	7,004戸	7,728戸	4,355戸	3,310戸	-1,045戸(▲24.0%)
神 奈 川	21,981戸	23,799戸	20,456戸	17,016戸	11,824戸	7,700戸	-4,124戸(▲34.9%)
千 葉	8,153戸	10,116戸	12,821戸	11,187戸	6,264戸	4,123戸	-2,141戸(▲34.2%)
埼 玉	7,827戸	10,341戸	10,532戸	8,527戸	5,688戸	4,856戸	-832戸(▲14.6%)
全 体 計	85,429戸	84,148戸	74,463戸	61,021戸	43,733戸	36,376戸	-7,357戸(▲16.8%)

'09年は、'08年から更に16.8%ボリュームダウンとなる36,376戸の供給戸数にとどまった。3~4万戸台の供給となると、下表にあるように80年代後半の水準となる。バブル崩壊後の'91~'92年の2万戸の水準まではいかないものの、'94年以降から始まった8万戸の水準から見れば半分以下の水準と'09年はマンション市場の大幅縮小の年となった。'09年の供給ボリュームが大幅に減少したのは大量供給を支えてきた郊外の大型物件の新規供給が激減した事と同じく大量供給を支えてきた中心的なプレーヤーである中堅の新興デベロッパーが倒産等により激減した事の両面が大きな要因としてあげられるが、大手デベロッパーについても様子見で供給を控える動きが広まった事なども影響している。



(2). 着工ボリュームは大幅減で着工数も大底へ

《'03～'09年の分譲マンション着工戸数》

(国土交通省発表データ)

	'03年	'04年	'05年	'06年	'07年	'08年	'09年	'09年 (対前年比)
東京	7.5万戸	6.6万戸	6.3万戸	6.1万戸	4.3万戸	5.1万戸	2.2万戸	-2.9万戸 (▲56.9%)
神奈川	2.3万戸	2.8万戸	3.2万戸	2.7万戸	1.8万戸	2.3万戸	0.9万戸	-1.4万戸 (▲60.9%)
埼玉	1.1万戸	1.0万戸	1.3万戸	1.5万戸	1.1万戸	1.4万戸	0.5万戸	-0.9万戸 (▲64.3%)
千葉	0.7万戸	1.0万戸	1.6万戸	2.1万戸	1.1万戸	1.3万戸	0.4万戸	-0.9万戸 (▲69.2%)
全体計	11.6万戸	11.4万戸	12.4万戸	12.5万戸	8.3万戸	10.1万戸	4.0万戸	-6.1万戸 (▲60.4%)

新規マンションの着工数に関しては改正建築基準法の影響や事業計画の見直し等により'07年は、8.3万戸と落ち込んだが、'08年は再び10万戸台に回復していた。ところが、'09年はわずか4万戸となり'08年の60%ダウンと大幅な減少となった。

バブル崩壊で着工が大幅に落ち込んだ'92年の4.5万戸並みの着工ボリュームであり、その後(94年以降)の10～12万戸の年間着工ボリュームと比較するとまさに1/3となる。

エリア別に見ると、やはり東京に比べ千葉、埼玉の郊外エリアの着工ボリュームの落ち込みが激しい。

(3). 分譲価格は低下局面へ

◀ '04～'09年 エリア別平均単価・価格推移 ▶

(不動産経済研究所発表値)

23区	年	平均坪単価 (千円/坪)	平均価格 (万円)
'04年	@2,214	4,633	
'05年	@2,264	4,920	
'06年	@2,363	5,149	
'07年	@2,829	6,120	
'08年	@2,819	5,932	
'09年	@2,638	5,191	

'08→'09年 単価変動率 ▲6.4%

'04年(旧価格時)との単価比較 19%UP

都下	年	平均坪単価 (千円/坪)	平均価格 (万円)
'04年	@1,609	3,820	
'05年	@1,636	3,834	
'06年	@1,699	3,932	
'07年	@1,851	4,263	
'08年	@2,046	4,668	
'09年	@1,930	4,335	

'08→'09年 単価変動率 ▲5.7%

'04年(旧価格時)との単価比較 20%UP

千葉	年	平均坪単価 (千円/坪)	平均価格 (万円)
'04年	@1,352	3,465	
'05年	@1,325	3,229	
'06年	@1,358	3,330	
'07年	@1,481	3,672	
'08年	@1,514	3,589	
'09年	@1,530	3,676	

'08→'09年 単価変動率 +1.1%

'04年(旧価格時)との単価比較 13%UP

神奈川	年	平均坪単価 (千円/坪)	平均価格 (万円)
'04年	@1,593	3,748	
'05年	@1,685	3,927	
'06年	@1,785	4,150	
'07年	@1,960	4,500	
'08年	@1,990	4,473	
'09年	@1,907	4,241	

'08→'09年 単価変動率 ▲4.2%

'04年(旧価格時)との単価比較 20%UP

埼玉	年	平均坪単価 (千円/坪)	平均価格 (万円)
'04年	@1,408	3,727	
'05年	@1,391	3,176	
'06年	@1,500	3,401	
'07年	@1,639	3,684	
'08年	@1,576	3,614	
'09年	@1,613	3,657	

'08→'09年 単価変動率 +2.3%

'04年(旧価格時)との単価比較 15%UP

首都圏全体	年	平均坪単価 (千円/坪)	平均価格 (万円)
'04年	@1,818	4,104	
'05年	@1,801	4,108	
'06年	@1,834	4,200	
'07年	@2,029	4,644	
'08年	@2,148	4,775	
'09年	@2,122	4,535	

'08→'09年 単価変動率 ▲1.2%

'04年(旧価格時)との単価比較 17%UP

2009年は、分譲単価がようやく低下局面に入った。しかしながら、平均坪単価で見ると、ダウン率は意外に低く、ピークだった'08年から5%前後しかダウンしていない。(埼玉、千葉エリアは1~2%程度であるが、逆に上昇している)旧価格時であった'04年と比較すると東京23区、都下、神奈川では依然として20%程度の単価乖離と分譲単価に関してはまだ高水準であると判断される。

(4). マンション用地価格は2極化

2009年の公示地価を見ると住宅地で港区が▲14.2%、品川、渋谷、目黒、世田谷、杉並区といった人気の城南城西地区が▲10%以上と大幅下落。東京都全体で▲6.5%、東京圏全体でも▲4.4%となっている。2008年は東京圏では5.5%の上昇が見られていたが、2009年は一転地価は大幅下落局面となった。

マンション業界を見ると、'09年は大手・準大手デベロッパーに関しては前半からマンション用地の積極取得に舵を切ったが、中堅デベロッパーにおいては、前半までは買い取り再販案件か完成物件、又はせめて工事途中物件といった資金効率の良い案件にしか手が出せなかった。しかし、後半からは更地からのマンション用地取得も徐々にできるようになってきている。

但し、全てのデベロッパーがマンション用地を探す際の、事業用地の選定条件が、エリア(都内、神奈川海側又は東急沿線)、駅距離(10分圏)等全く同じ基準となっている為に数少ない用地情報を多数のデベロッパーで取り合っている状況となっている。結果的にそういった人気のマンション用地は土地代もつり上っているが、逆に人気のないエリアや駅から10分以上の立地案件に関しては全く人気がなく、土地代の大幅低下や、いつまでたっても買い手がつかないという状況となっており、マンション用地に関してはエリア、立地条件による2極化が激しい。

《東京圏公示地価地域別対前年変動率(単位%)》

	住宅地	
	平成20年	平成21年
	H19.1.1~H20.1.1	H20.1.1~H21.1.1
東京都	9.2	△6.5
都区部	10.4	△8.3
区部都心部	15.3	△9.5
区部南西部	10.6	△10.1
区部北東部	7.3	△4.6
多摩地域	7.9	△4.9
神奈川県	4.4	△3.0
横浜市	5.1	△3.4
川崎市	8	△6.1
その他	2.5	△1.8
埼玉県	4	△3.6
さいたま市	6	△4.6
その他	3.5	△3.4
千葉県	3	△3.7
千葉市	4.3	△3.6
その他	2.7	△3.7
茨城県	△1.5	△3.7
東京圏	5.5	△4.4

＜東京圏の住宅地の下落率が高い市区町村＞

(単価:%)

	1	2	3	4	5
市区町村	東京都港区	東京都品川区	東京都渋谷区	東京都目黒区	東京都世田谷区
率	△14.2	△11.8	△11.8	△11.7	△10.7

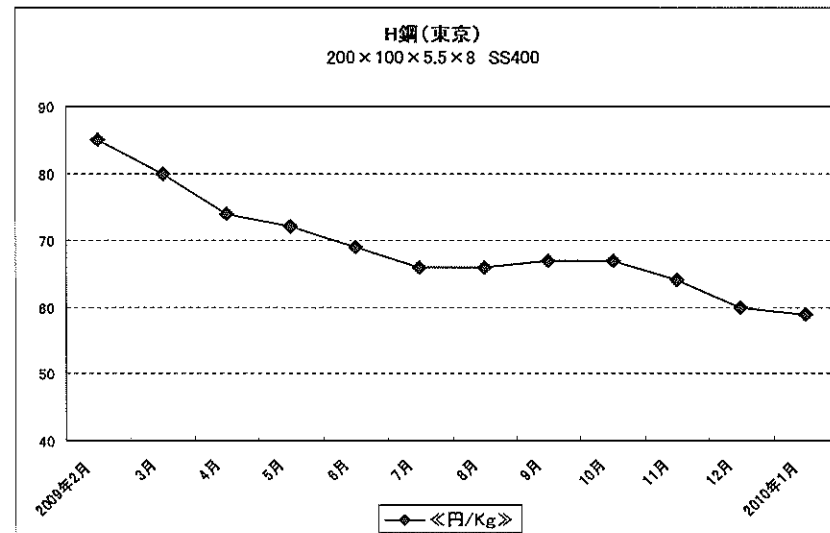
(5). 建築費の大幅低下

2009年のマンション業界にとってのプラスの話題は建築費の大幅な下落である。

建築費高騰のピークであった2008年の夏時点では郊外ファミリーマンションが戸当たり2,000～2,200万円と言われていたが、わずか1年後の2009年夏には戸当たり1,500万円台と25%前後の急激なダウン、更に年末には1,400万円台もあるという、建築費においては底値水準だった2000年のレベル迄低下してきた。その事によりマンションの事業環境は大幅に改善している。

実際に建築資材に関しては、建材メーカーや流通業者は安値競争を展開、H鋼が超安値水準の2000年に近い安値で出てきたり、棒鋼も'08年の半値以下の水準となる等建築資材関係が大幅に低下している事に加え、'09年4～9月期の主要ゼネコン40社の単体の受注高が約30%減となった事からもわかるようにマンション着工ボリュームの激減を背景にゼネコンの受注量が大幅に落ち込んだ為、粗利トントンか場合によっては赤字受注も辞さないという受注姿勢が建築費の急激かつ大幅な下落を加速させている。

ピーク時トン12万円台だったH型鋼が2010年1月現在トン当たり59,000円となっている。



(6). 契約率は回復基調

＜首都圏月別契約率推移＞

	05年 月別契約率(%)	06年 月別契約率(%)	07年 月別契約率(%)	08年 月別契約率(%)	09年 月別契約率(%)
1月	68.2	77.8	74.1	52.7	64.2
2月	80.6	81.1	77.5	60.1	61.7
3月	82.2	83.6	80.5	65.2	78.3
4月	79.4	82.5	74.3	63.1	64.7
5月	82.3	76.3	75.7	71.0	70.6
6月	86.5	71.1	69.1	64.7	70.2
7月	83.2	80	74.1	53.5	75.3
8月	89.1	77.3	65.6	70.9	69.3
9月	81.1	77.9	65.9	60.1	73.9
10月	83.8	76.6	62.5	63.0	69.0
11月	83.8	74.7	64	63.2	68.8
12月	82.3	73.5	59.3	61.9	68.6
Ave.	82.6	78.3	69.7	62.7	69.7

不動産経済研究所データ

＜'09年 エリア別 月間契約率推移＞

	23区 月別契約率(%)	都下 月別契約率(%)	神奈川 月別契約率(%)	埼玉 月別契約率(%)	千葉 月別契約率(%)
1月	67.0	65.8	52.9	85.3	71.4
2月	61.4	58.9	58.7	71.4	62.2
3月	80.5	68.5	74.0	76.0	82.7
4月	59.1	54.0	82.4	60.6	69.1
5月	67.7	79.3	68.1	79.9	73.2
6月	67.0	67.9	71.3	80.2	72.4
7月	80.6	48.9	70.6	78.5	63.1
8月	67.7	61.2	69.2	80.6	67.3
9月	75.7	66.0	67.3	80.6	74.3
10月	74.9	53.1	53.5	80.2	62.0
11月	69.0	76.6	69.1	59.6	71.3
12月	75.2	82.2	52.6	59.6	78.8
Ave.	70.5	65.2	65.8	74.4	70.7

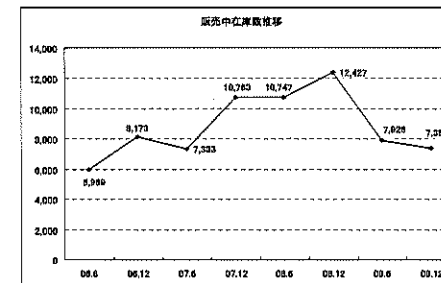
首都圏の月間契約率の推移を見ると、'09年は'08年に比べ7%の向上が見られ'07年の水準となっている。'08年に比べ思った程は販売率が回復していない。理由としては価格の低下が思った程進んでいない事が挙げられる。

エリア別に契約率を見ていくと、都下、神奈川が65%台と低めだがその理由としては、郊外部でありながら価格調整が遅れている事があげられる。千葉、埼玉は契約率が70%台と一見回復しているように見えるが、供給ボリュームが少なかった事が影響していると思われる。今後契約率の大幅な回復に関しては、まずは価格が'04年以前の単価水準に戻る事と、'05年以前の好調な市場を牽引したような好調大型物件の登場が必要と考えられる。

＜販売中在庫数＞

'08年12月末時点・・・12,427戸
'09年12月末時点・・・7,389戸(▲5,038戸)

販売中在庫は、前半は大幅に進捗したが、後半は若干失速しており思った程は進捗しなかった。一時は6,000戸台迄減少したものの、12月に新規供給が増加し、販売在庫数が564戸増加した為、また7,000戸台に戻った。



(7). インセンティブ・アウトレットマンション販売から適正価格での売出へ

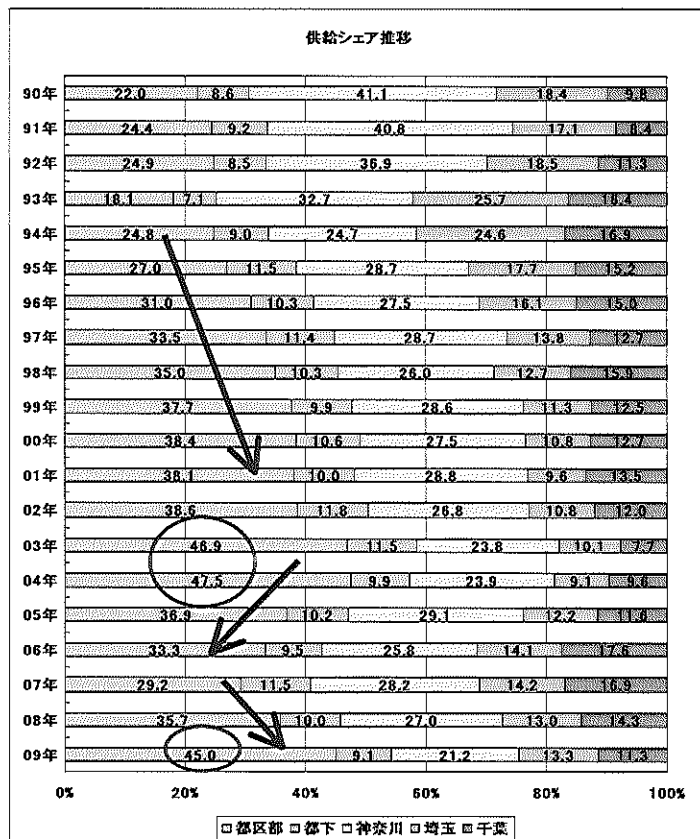
12月の月例レポートで今年の好調30物件の検証を行なったが、価格設定に関しては「割安」も含めてまずまず適正に近い設定価格となっていた物件が24物件(80%)を占めていた。単価をある程度抑え、グロス価格をアジャストできれば売れるという事である。'08年は販売当初から価格をアジャストした物件はほとんど見られず、発売後に苦戦・長期化を経てから価格の大幅改訂やインセンティブ対応によって販売を促進するケースがほとんどであった。がしかし'09年は販売前にプレ活動を実施、顧客の反応を見て価格をアジャストしてから発売するケースが増加している。'08年を通して、頑張った高値価格で売り出しても市場の反応は冷たいという事が理解された為と思われるが、2010年はますますこの適正価格でのスタート物件は増加していくと考えられる。

《2009年好調物件》

順位	販売日	物件名	事業主名	業種	用途	市区町村	総戸数	平均価格	平均面積	平均単価
1	2008年12月	トウィンク東横磯子	三菱地所 磯子不動産	磯子	1	神奈川県横浜市磯子区	54	4,821	84.09	228.8
2	2008年12月	ベリスタ横浜	藤和不動産	戸部	3	神奈川県横浜市西区	202	2,828	46.27	202.1
3	2008年12月	アイマークス横浜桜木町	横浜市住宅供給公社 伊藤忠都市開発	桜木町	2	神奈川県横浜市中区	58	4,023	87.88	229.2
4	2008年12月	グランスイート南麻布	丸紅	麻布十番	5	東京都港区	81	4,991	80.00	320.0
5	2008年12月	フランス六義園	東急不動産	駒込	8	東京都文京区	40	7,299	70.66	341.6
6	2008年12月	フランス行橋パークフロント	東急不動産	行橋	12	千葉県市川市	53	3,956	73.66	176.8
7	2008年12月	ラグランコート葛田喜平	日本土地建物販売 東急エコーポレーション	御上	8	東京都墨田区	185	5,095	74.45	225.0
8	2008年12月	ブランド宮崎台	野村不動産 東急建設	宮崎台	4	神奈川県川崎市宮前区	81	8,001	77.25	288.8
9	2009年1月	コスモグランド人形町	コスモスイニシア	人形町	3	東京都中央区	55	3,071	41.88	245.6
10	2009年1月	ザサザザレジデンス	コスモスイニシア 新日鉄都市開発	扇町	11	東京都中央区	450	4,801	75.73	208.6
11	2009年1月	ベガが戸田公園東	藤和不動産	戸田公園	19	埼玉県戸田市	148	2,870	72.88	134.2
12	2009年1月	パークマンション代官山	三井不動産レジデンシャル	代官山	5	東京都渋谷区	10	27,700	139.31	687.3
13	2009年1月	ザライオンズとまブローグ&ヒル	大宮	あざみ野	8	神奈川県横浜市青葉区	30	7,180	76.02	304.2
14	2009年1月	フェロー水原大宮	アジュール	三鷹・吉祥寺	バス9	開成市水原大宮東町	48	3,822	76.87	185.0
15	2009年1月	メゾン・久が原オーキッドハウス	大宮	久が原	16	東京都大田区	83	4,638	88.19	224.8
16	2009年1月	オープンレジデンス三軒茶屋	オープンハウスデベロップメント	三軒茶屋	8	東京都世田谷区	35	3,850~6,280	56.00~83.00	235.9
17	2009年1月	クレグリア高津ザレジデンス	伊藤忠都市開発 住友商事	高津	2	神奈川県川崎市高津区	83	4,399	61.22	237.5
18	2009年1月	カササギ南平塚 111	明和地所	平塚	0	神奈川県平塚市	44	2,753	67.76	134.3
19	2009年1月	クレグリア三軒中央	伊藤忠都市開発	三軒中央	4	埼玉県三軒市	84	3,175	71.00	145.0
20	2009年1月	ビルハウス	野村不動産	久手	7	神奈川県横浜市磯子区	65	4,759	75.2	205.9
21	2009年1月	アウトレット公園	住友商事 野村不動産	芦花公園	8	東京都世田谷区	88	7,982	75.88	306.5
22	2009年1月	ベガが神町台 111	藤和不動産	神町台	1	神奈川県横浜市都筑区	69	5,241	77.23	224.4
23	2009年1月	フランス文京小日向レジデンス	東急不動産	北町	7	東京都文京区	45	7,807	82.23	330.7
24	2009年1月	アルブロン池上	キョト	池上	7	東京都大田区	43	4,302	86.15	215.0
25	2009年1月	ドラスニチ五川	キョト	上野毛	7	東京都世田谷区	24	4,762	88.31	270.0
26	2009年1月	カササギ南	明和地所	船橋緑長堤	3	千葉県船橋市	88	2,348	63.44	148.4
27	2009年1月	アウトレット新宿御茶屋ヒル	野村不動産	御茶屋	5	東京都新宿区	83	19,188	83.05	825.0
28	2009年1月	イオンズ目黒	伊藤忠都市開発 京阪東武不動産	不動前	5	東京都目黒区	203	3,517	41.42	277.8
29	2009年1月	アコナビル葛西臨海	伊藤忠都市開発	葛西	5	東京都葛西区	75	3,588	65.38	188.8
30	2009年1月	スタイルハウス目黒緑が丘	三菱地所	緑が丘	9	東京都世田谷区	18	4,880~11,880	55.81~106.88	300.0

好調物件の中でも分譲単価が相場より高めの物件(億ション除く)

(8). マンション供給エリアの都心回帰加速



'90年以降の首都圏のエリア別の供給シェア推移を見た。

バブル末期からバブル崩壊後の2~4万戸供給の時代('90~'93年)は都区部の供給は20%程度であったが、第6次マンションブームが始まった'94年以降徐々に23区のシェアが増加。特に価格の低下が進み旧価格(底値圏)のピークとなり、都心湾岸部で大型タワーマンションが相次いで供給された'03~'04年は23区が46~47%と半分近いシェアとなった。

その後、価格の急激な上昇によって'05年以降は再び郊外化となった。しかし、その流れは'06~'07年の郊外部の販売不振により止まり'08年以降、再度都心回帰が始まった。'09年は郊外部の供給が大幅に減少するという形で23区の供給シェアが45%と伸び、都心回帰が加速した。現在、郊外を主戦場としてきた中堅デベロッパーが新規供給出来ない状況にある事に加え、大手、準大手を中心とした供給サイドの志向が都内都心に向いている事から今後もしばらくは都心回帰傾向は続くと考えられる。

(9). デベロッパー破綻は一巡、今度は消耗戦へ

<2009年の主な破綻デベロッパー>

1月	東新住建	ジャスダック	491億円	民事再生
	クリード	東証一部	650億円	会社更生
	章栄不動産		292億円	民事再生
	栄泉不動産		580億円	民事再生
2月	日本綜合地所	東証一部	1,975億円	会社更生
	ニデモ	東証二部	757億円	民事再生
3月	エスグランドコーポレーション	名証セントレックス	191億円	民事再生
	アゼル	東証一部	442億円	自己破産
4月	中央コーポレーション	東証二部	340億円	民事再生
	ライフステージ	大証ヘラクレス	1132億円	民事再生
5月	ニューシティコーポレーション		120億円	特別清算
	ジョイントコーポレーション	東証一部	1,476億円	会社更生
10月	アートハウジング		58億円	民事再生
11月	藤沢建設		38億円	特別清算
	穴吹工務店		1,403億円	会社更生
	14社	負債総額	8,813億円	

<2008年の主な破綻デベロッパー>

1	近藤産業	322億円	破産
2	ゼファー	949億円	民事再生
3	興大	55億円	自己破産
4	マツヤハウジング	279億円	民事再生
5	アーバンコーポレーション	2,558億円	民事再生
6	セボン	621億円	民事再生
7	創建ホームズ	338億円	民事再生
8	都市デザインシステム	203億円	民事再生
9	Human21	464億円	民事再生
10	シーズクリエイト	104億円	民事再生
11	ランドコム	309億円	民事再生
12	エルクリエイト	60億円	自己破産
13	ニューシティレジデンス投資法人	1,123億円	民事再生
14	ノエル	414億円	自己破産
15	康和地所	143億円	民事再生
16	ダイナシティ	520億円	民事再生
17	ディックスクロキ	181億円	民事再生
18	モリモト	1,615億円	民事再生
19	ダイヤ建設	300億円	民事再生

アーバンコーポレーションやモリモト、ダイヤ建設等の倒産と、'08年から本格化したマンションデベロッパーの破綻は'09年も継続した。

日本綜合地所やジョイントコーポレーションといった勢いのある新興大手デベロッパーが破綻、'07年のマンション供給ランキング1位（'08年は3位）の穴吹工務店も11月に破綻する等、マンションデベロッパーの勢力地図はこの1年間で全く変貌してしまった。

この破綻デベロッパーの販売中物件や工事中物件がアウトレットや割安価格物件として売り出され好販売結果を出したが、現在はほぼ一巡した状況となっている。

'09年のマンションデベロッパー業界は総合大手、準大手、商社、電鉄系といった資金力、信用力の高い企業の寡占化が進んだ。'08～'09年を生き残った中堅デベロッパーに関しても金融機関の融資姿勢等、事業環境は厳しく、今度は消耗戦の様相を呈している。

(10). 2009年 マンション市場総括

“’09年は最悪の年”

’09年は、’07年後半から始まり’08年に本格化したマンション不況が、大底を迎えた年だったと言えるのではないだろうか。

金融機関の融資は止まったまま、マンションデベロッパーの倒産も相次いだ。又、国内の景気は冷え込んだまま、5%台の高い失業率による雇用不安、賃金カットによる所得の低下、国内経済は物が売れない為にデフレスパイラルに陥る状況となっている。新興のマンションデベロッパーを中心とした倒産ラッシュがピークを迎え、分譲マンションの着工戸数は暦年の3分の1のボリュームとなり、供給戸数も第6次マンションブーム期間中の8万戸台の水準から見ると、6割減となった。

’09年は分譲マンションの市場が一気に半分以下迄収縮した年となった。’09年はまさに最悪、どん底の市場だったと言える。

但し、その中でも今後の市場を占う好材料も見られ始めた。ひとつは、「マンションは価格が下がれば売れる」という事がわかった事である。そして、その価格を下げる為の大きな要素となる建築費が旧価格時代の水準迄急激に低下してきている事が挙げられる。

又、’09年後半から年末にかけて金融機関の対応が若干変化してきている。大手以外に対しても潤沢とは言わないが少しずつ融資を検討する状況となってきており、今後は生き残った中堅デベロッパーも前向きな事業ができる環境に比較的早く変化していく事が期待される。

いずれにせよ’09年は最悪の大底と言える年であったが、逆にその事により’10年は回復の年となる可能性が期待できる。

「2010年 首都圏マンション市場展望」

- | | | |
|-----|-----------------------------|-------|
| 1. | 2010年の供給ボリュームと販売中在庫は？ | P. 14 |
| 2. | 2010年の顧客のマインド、需要ボリュームについて | P. 15 |
| 3. | 2010年のマンションの分譲価格について | P. 16 |
| 4. | 2010年のマンションの売れ行きについて | P. 17 |
| 5. | 2010年の事業環境について | P. 18 |
| 6. | 2010年の市場天気予想 | P. 19 |
| 7. | 2010年の税制及び金融環境 | P. 20 |
| 8. | 2010年のマンション用地仕入れ戦略 | P. 21 |
| 9. | 2010の商品企画戦略 | P. 22 |
| 10. | 最後に……2010年の分譲マンション市場をどう戦うか？ | P. 23 |

(1). 2010年の供給ボリュームと販売中在庫数は？

'09年は、年初の予測では4.8万戸程度と予想していたが、結果は3.6万戸と大幅に下振れした。読みと結果が大きく乖離した原因は、'09年の着工数が'08年の4割迄減少した事と'08年着工済の工事中物件が'09年中にあまり売り出されなかった事が考えられる。

'08年に売り出した高値新価格物件の進捗が遅く、インセンティブを使用した長期販売となった事と、市場の相場の読みが(売れるギリギリの価格)がなかなか出来なかった事、加えてその売れる価格迄一気に減損する事が出来なかった事、等により新規の販売になかなか手を付けられない状況だったという事が大きな理由と思われるが、そうやって滞っていた物件が2010年にやっと販売にかかってくる事が考えられる。

特に、各社で来年の3月決算の数字をつくる為にそれら着工済未供給物件の内の相当数が、前倒して供給される事が予想される。

2010年の着工ボリュームは6~7万戸程度か

2010年の供給ボリュームを計る為には、まずその供給材料の一部となる2010年の着工ボリュームを計る必要がある。2009年は、首都圏の分譲マンションの着工数がわずか4万戸と大激減となったが、今年は当然回復に向かうと思われる。昨年着工が激減したのは市況悪化、金詰まり、供給サイドの体制の建て直しや様子見など、様々な要因はあるが、2010年はそれらの要因が解消される方向にある。特に大きいのは、建築費の大幅下落による売値調整の進展であるが、更に国交省もピアチェックと確認審査の並行審査や確認申請図書の簡素化等の事業者の負担軽減等、建築確認の迅速、簡素化を図るといった追い風もあり、着工ボリュームの増加に向けての環境は整いつつある。今年は、プレイヤーの数から見ても'08年以前の水準迄は無理としても少なくとも6~7万戸程度には回復していくと思われる。

2010年の供給ボリュームは4.8万戸程度か

	08年	09年	10年
着工数	※10.1万戸	4万戸	6~7万戸?
供給材料	※8~9万戸	6~7万戸	6万戸ぐらいか
販売数	4.3万戸	3.6万戸	4.8万戸程度か?

※'08年は、10.1万戸の着工数となっているが、
①着工届を出して未着工、②着工してから工事ストップ等の実際は未着工数が相当あるものと考えられる。

'09年は、着工数が激減した為一見供給材料が少ないように感じられるが、実際は①'08年、'09年着工分で未供給となっている隠れ供給材料が多い。②'10年は着工ボリュームも回復すると思われるが、'10年着工分が当年供給に回るケースが多い。という要因から供給材料はそこそこあると考えられる。特に、今年着工分は建築費の低下により販売価格を市場に合わせてアジャストしやすくなる為発売しやすい環境にもあると思われる。'10年は市場も販売価格の低下を受けて回復傾向と考えられる為4.8万戸程度には回復すると思われる。又、販売中在庫数に関しては、そこそこ進捗するものの供給ボリュームの増加により現況レベルの6~7,000戸程度で推移すると予想される。

(2). 2010年の顧客マインド・需要ボリュームについて

年明け顧客の動き

今年は、新年、1月の3連休9・10・11日にMRをオープンする現場が多かった、各社集客状況を聞くと「比較的良かった」「まずまずだった」「両極端だが全体的には良好だった」「昨年並みだった」という声がほとんどでまとめると去年と同レベルで集客はまずまずであったと判断される。リクルートの調査でも3連休の集客は全エリアの物件で平均22件の来場で昨年の3連休とほぼ同数の来場となっている。但し、エリアによって若干の強弱はついており、23区等の都心寄りが郊外部より集客に関しては好結果となっている。

顧客の購入マインドも様子見から徐々に買いモードに

年明けのスタートの状況はまずまずだったが、長谷工アーベストが年明けに行った顧客マインド調査でも昨年の秋より顧客の「買い時感」が上昇したという結果となっている。理由は、①低金利、②低価格、③税制メリットの3つのようなが、一次取得層にとっては、結婚、出産、子供の入学、独立等の人生の節目を機に自分の城を持ちたいという持家志向は変わらず強い。「借りるより買った方が得であれば買いたい」という事である。実際、'09年は新築マンション供給ボリュームが激減し、検討出来る新築物件が少なかった為、中古マンションや建売戸建てに流れるユーザーが多く、中古マンション成約件数が2年連続で増加、'09年の成約数は東日本不動産流通機構設立('90年)以来過去最高となっている。

需要ボリュームに関しても首都圏は、2009年も11.7万人の転入超過となっている。景気の低迷により2008年の15.2万人からは約3.4万人の減となったものの引き続き大幅な転入超過は続いている。首都圏に限っては当面需要ボリュームが小さくなる可能性は低い。

(3). 2010年のマンション分譲価格

2010年のマンション分譲価格はどうか？

'09年はデータ上で見ると年間を通して意外に価格低下幅は小さかった。2010年は売出物件のほとんどが価格を市場のニーズにアジャストしてくると予想される為本格的に低下してくると考えられるが、問題はその低下幅である。一般的には'00～'04年(郊外部は'05年)頃の旧価格を目安とするケースが多いが、果たしてそうであろうか？

低下幅はエリア、立地条件によってマチマチ

'09年の好調物件を見てもわかるよう人気のエリアの価格の低下は小さ目、23区の都心、城南エリアは好調物件でも価格を旧価格迄下げている物件も多い。又、都下、神奈川(県央部)、千葉、埼玉エリアは好調物件が非常に少ないが、それらのエリアでは駅力や立地条件によっては今後旧価格を下回る可能性も考えられる。エンドユーザーの物件選択眼はますます厳しくなっており、特に沿線の中での駅力の評価や駅距離、ピンポイントの立地条件、プラン等の総合的な要素での判断が求められるようになってきている。

上記の条件の総合的な判断により旧価格水準以下となるのか、新価格水準からの多少のアジャストで済むのか、エリア・立地条件によって価格水準も2極化していく事が予想される。

単価論よりグロス論へ

単価論では上記のような事だが、今強く認識しなければいけないのは、マンション市場も現在デフレ経済下にあるという事である。所得の減少、雇用不安によりエンドユーザーは現在買い上がり意欲は全く無く、買える範囲で出来る限り借入を少なくして購入したいという姿勢である。供給サイドもそのエンドユーザーのマインドにマッチさせた抑え目のグロス設定が必要となる。

グロス価格の目安	郊外部	3,000万円台前半～中盤
	都内・近郊部	3,000万円台後半～4,000万円台

(4). 2010年のマンションの売れ行きについて

今年は概ね回復、但し売れ行きは2極化も

前述のように今年のスタートである3連休は多くの販売センターで来場数は増加、全体的に明るい話が多く聞かれたが、一方「来る物件と来ない物件」が2極化した、「都内、都心物件に比べて郊外物件の来場が少なかった」という声も聞かれた。

集客力のある物件は、立地と価格のバランスが良い物件。逆にマイナス立地や割高物件はエンドユーザーの厳しい選択眼にふり落とされるという状況になっている。

2009年は事業収支上どうしても価格をストライクの範囲にアジャスト出来ない中身的には大幅赤字物件が市場の大半を占めたが、今年にはアジャスト可能物件の比率が上がってくると思われる。価格がマーケットにアジャスト出来れば売れる事はハッキリしており、売れ行き好調物件も昨年以上に増加すると予想される。しかし、アジャスト出来ない物件はますます集客、歩留まり共に厳しい状況に追い込まれる事が懸念される。

大型好調物件の出現がカギ

去年は、好調物件も小規模物件が中心、それも'08年に比べれば増加してはいるもののまだまだ散発的、今年には小規模好調物件が更に増加していくと思われるが、市場全体の底上げには影響力の大きい好調大型物件が必要となる。一次取得者向けの郊外大型物件の魅力はスケールメリットを活かした夢のある共用付加価値と永住型の広さ、加えて割安な価格設定だが、ここ数年は①駅遠やバス便等立地条件の悪化、②共用付加価値施設・設備の簡略化(その分土地代にまわしている)、③割高な単価と広面積設定による高グロス化、等により大型物件の本来の魅力であるスケールメリットを活かした商品力と割安感が大幅に低下した。その結果、販売は大苦戦となり、一次取得向け大型物件の新規供給は激減した。

今年の市場の本格的な回復の起点となるのは、やはり好調大型物件の出現であり、本来大型物件が持つスケールメリットを活かした、割安で魅力的な一次取得層向けの大型物件の登場が是非とも必要と考えられる。

(5). 2010年の事業環境

'08・'09年と比較すれば大幅に改善する→マンション分譲事業は活性化する。

マンション分譲事業の事業環境は直近2年間と比較すれば大幅に改善されると予想される。

- ①建築費・・・ 建築費は、概ね昨年秋以降大幅に下落したが、与信力によってかなりバラツキがあった。つまり、大手、準大手クラスは郊外仕様なら戸当たり1,400万円台、中堅クラスは戸当たり1,600万円台と15%程度の開きがあった。但し、現在のゼネコンの状況を考えて今後その差は詰まっていく(中堅クラスも低下していく)事が予想される。
- ②マンション用地・・・ '09年は、路線価、公示地価等も下落に転じた。マンション用地価格も低下したが、マンション用地の売却案件が非常に少なく、用地取得競争のヒートアップを懸念する声も聞かれる。しかし、2010年は不況を背景に、企業の縮小、経営資源の集中、資産売却によるキャッシュフローの改善等、一巡したはずの企業不動産の売却ケースが再び増加する事が予想される。実際昨年暮れあたりから金融機関の仕掛け案件も増加しており、夏場以降そういったマンション適地の増加が期待される。
- ③金融環境・・・ '08～'09年は不動産業界、特に中堅以下のデベロッパーに対する金融機関の融資姿勢は非常に厳しく、マンション事業資金に関しては全く期待できない状況であった。ところが、昨年の後半からその融資姿勢にも変化が見られ始め、中堅以下のデベロッパーにも少しずつマンション事業資金を融資するケースが増えてきている。
- 但し、少なくとも
- ①厳しいリストラを断行している。
 - ②棚卸資産が圧縮出来ている。
 - ③計画通りに販売が進捗している。
- の3点がクリア出来ていないと、どこでもという訳ではない。
- ④販売環境・・・ 販売環境においても'10年はかなり改善がみられる。大きくは税制と低金利である。現在デフレ経済下にありユーザーの所得は低下している。その為、'00～'04年の旧価格に戻ってもユーザーの購入体力自体が当時より低下しているのもっと価格を下げないと売れないのではないかという声も聞かれるが、現在住宅ローンは1%台の低金利水準、住宅ローン減税の継続、贈与税非課税枠拡大、フラット35Sの金利引き下げ幅の拡大、等もあり、住宅購入環境は以前にも増して充実している。

(6). 2010年の市場天気予報

昨年よりは良くなる

今年は、去年に比べて業界の予測も若干明るさがある。金融機関の融資姿勢の変化や建築コストの下落、価格が下がれば売れるという事実、等により、2010年は徐々に回復していくという見方が多くなってきている。週刊住宅によるアンケートでも大手を中心に「良くなる」という見方が増加している。(但し、過半数は'09年から変わらないと答えたデベロッパーが占めている。)

2010年前半は、土砂降りだった'08～'09年からやっと小雨に変わりつつある状況と考えられる。但し、ファミリー向け分譲マンションに関しては先が見えつつあるが、高級高額マンション市場やオフィス、商業ビル等の収益不動産は依然として先が見えない状況が続いており、今後も厳しい状況は続くと予想される。又、現在明るい材料となっている建築費の下落は逆にゼネコン業界にとっては深刻な問題であり、2010年はファミリー向け分譲マンション以外の建設・不動産全般では強目の雨が續くと予想される。ファミリー向け分譲マンション市場に関してのみを見れば「曇りときどき晴れ」というところである。

(7). 2010年の税制及び金融環境

税制その他今回の施策のメリットは大きい

2010年は、新政権下において、住宅、都市分野が成長戦略の柱に位置付けられた為、分譲マンション市場の活性化に有効な施策が数多く打ち出された。現在継続中の住宅ローン減税に加え来年度の税制改正では譲渡損失の繰越控除等、従来の税制の優遇措置の延長と、加えて新たに「住宅取得等資金に係る贈与税非課税枠の拡大(500万→1,500万円)が閣議決定した。又、住宅版エコポイント制度の創設やフラット35Sの金利引き下げ幅拡大(0.3%→1.0%)等も「緊急経済対策」に盛り込まれた。

特に、贈与税の非課税枠拡大は5,000～6,000万円台の高グロス価格帯にはもちろん効果が高いが、それ以下の価格帯においても、現在の団塊Jr、ポスト団塊Jrは、自己資金に関して親援助のウェイトが高く心理的なプラスメリットは大きいと考えられる。

個人向け住宅ローンの貸出基準の緩和がポイント

昨年の中半戦の総括でも書いているが、相変わらず個人に対する民間金融機関の住宅ローンの融資審査は厳しい。

住宅ローン審査のハードルが高い為、ローンが通らず「ローン没」となるケースが非常に多い。明らかに民間金融機関の厳格なローン審査が販売の足を引っ張っている。

現在、民間金融機関は銀行間で低金利競争を行っているが、現在の1%台の超低金利水準下での更なる低金利競争よりも貸出基準の緩和に力点を置いてもらいたいものである。過去、住宅金融公庫が民業圧迫と言われていたが、今の状態では民間が官業を圧迫したと言われても仕方がない。

(8). 2010年のマンション用地仕入れ戦略

デベロッパー用地戦略は今年も変更無し

2009年後半からは多くのデベロッパーが仕入れ意欲旺盛となったが、肝心のマンション用地の供給が少なく良好なマンション用地は取り合い、という状況だった。2010年は用地も増加しそうではあるが、デベロッパーの用地戦略には'09年から大きな変更は無い。「都内近郊、神奈川の海側と東急沿線、埼玉は大宮迄、千葉は船橋あたり迄、特に千葉、埼玉はターミナル駅中心、駅距離は10分以内、売上げは10億以上からOK」という目線である。物が少ないので売上げのハードルは去年の15億以上から若干下がって10億以上となった程度でその他の目線は全く変わっていない。

郊外部はダメか？

上記の条件で都内・都心寄りを中心に探すとどうしてもまとまった土地は少なく、小規模の土地が中心となる。その結果、自ずと売上規模も小さくなるし、供給商品もファミリーからコンパクト系商品中心に考えざるを得なくなる。エリアにこだわり過ぎるとデベロッパーとしての供給商品のラインナップが偏る危険もある。

マンションデベロッパーとしては安定的なマーケットボリュームであるファミリー市場をメインに供給していく事が必要であり、下記に挙げる条件で郊外エリアを攻める必要があるのではないだろうか。

郊外一次取得向けファミリーはチャンスか？

昨年、前半線の総括でも書いたが、'09年は千葉・埼玉共に4,000戸台の供給、神奈川も7,000戸台でしかなかった。着工数に関しても、千葉・埼玉は4~5,000戸と神奈川も9,000戸程度と減少している。直近2年間の郊外市場の収縮は相当なものだが、決してそのエリアにニーズが無くなった訳ではない。又、現在その郊外市場のメインプレーヤーである中堅デベロッパーは本調子からは程遠く、完全復活にはまだ時間が必要である。主役不在の郊外エリアはまさに今がチャンスではないだろうか。

《2010年の用地仕入れ戦略》

- ①エリアは、都内・近郊限定せず、郊外部であっても過去の市場の実績や集客エリア内での直近2年間の需給バランス・今後の供給材料を見て判断する。
- ②郊外部であっても商業施設が充実している等駅力があればOK(駅力で判断する)
- ③駅距離は10分以内。
- ④住環境を重視・地元1次取得層のニーズある立地(戸建てが安いエリアは×)

(9). 2010年の商品企画戦略

設定単価・面積・グロス価格のバランスが重要

$$\boxed{\text{適正な単価}} \times \boxed{\text{必要面積}} = \boxed{\text{民力にマッチングしたグロス価格}}$$

12月の好調物件特集でも述べたが、この適正単価と必要面積と民力にあったグロス価格の3つの関係、以前から良く言われる事であるが、デフレ経済下の今年は特に重要である。

以前のようにエンドユーザーはグロス価格に関して寛容ではない。所得の減少や雇用不安により必要以上に抑えたギリギリの予算で購入住戸を検討する事になる。

そこには買い上がりの意思は全く無く、グロス設定に関しては多少の上ブレも許されない。今年は、商品企画の肝として上記の好調物件の方程式にある3つの要素に関して特に慎重に検討する必要がある。

エコポイント導入により環境性能が加速

ハード面では、エコポイント対象仕様への対応(省エネ等級3以上、高効率給湯器、節湯器具、高断熱サッシ)、太陽光パネルと蓄電池による創エネシステムや、共用のLED照明、雨水利用、自然換気システム、屋上緑化、電力消費量モニターディスプレイ、待機電力削減コンセント等の省エネシステムの採用といったものだが、それらのハード面に留まらず、

- ① 電気自動車やハイブリット車のカーシェアリングの導入による駐車場の設置台数削減
- ② 全戸加入型カーシェアリングによる車の保有台数削減提案
- ③ 入居者のエコ活動に対して各種景品と交換可能なポイントの発行

といったソフト面にも更に一步踏み込んだエコへの取り組みが、大手を中心に本格的に始まっており、今後はますます加速していくと考えられる。

(10). 最後に……2010年の分譲マンション市場をどう戦うか？

’09年が最悪の年だっただけに、’10年はなんとしても復活の年としたいところである。

今迄述べてきたように、建築費の下落、金融機関の融資姿勢の変化、エンドユーザーの購入意欲の継続等、復活の為の材料は様々にあり、今後の早期のマンション市場回復もまんざら期待出来ない訳ではない。というよりかなり期待できる状況になりつつあると言えるのではないだろうか。

しかしながら、そんな状況下であっても全てのデベロッパーが復活を遂げていける訳ではない。

特に中堅デベロッパーに求められる復活の為のポイントはやはり営業力(販売力)である。今後、資金に限界のある中堅デベロッパーはゼネコンや他のスポンサーとのJVやタイアップ等に活路を求める事になるであろうし、金融機関に対しても融資の更なる増額を求めていく事となる。そこで、一番に問われるのが販売実績である。当初たてた計画通りにプロジェクトが進捗し、結果が出ているという事が最大の説得材料となる。

現在、生き残った中堅デベロッパーの顔ぶれを見てもわかるが、全て営業力のあるデベロッパーである。

今年はマンション市場の回復の起点となる年と考えられるが、プレーヤーの数や各デベの状況から見るとまだまだ本調子にはほど遠い状況である。

業界全体の勢力地図に大きな空白部が出来ている現在、各デベロッパーにとっては、逆に大きなチャンスの到来とも言える。

このチャンスをどう活かすか、この1年の動きが今後に与える影響は非常に大きい。