



住宅新報

秋の商戦

序盤は堅調

住宅テコ入れ策が効果

秋の住宅・不動産商戦が本格化してきた。日本経済は低迷から脱し切れていないが、首都圏市場は住宅資金贈与の非課税枠拡大やローン減税などの税制優遇といった住宅テコ入れ策が一定の効果を出しているため、秋の需要期序盤は比較的堅調な出足になったようだ。

マンション

高契約率が持続

年末にかけても、年度明けから続いている好調な契約率が継続するというのが大方の見方だ。マンションコンサルティング事業を手掛けるトータルブレインの久光龍彦社長は、「70〜80%近い高い契約率を示すだろう」と予測する。その要因は「好立地・適正価格」の物件が今後も多く供給されることにある。昨今の



優遇税制や低金利住宅ローンの後押しもあり、比較的堅調にスタートした秋の商戦。本格的な市場回復への期待が高まる

大手や準大手、電鉄系、商社系といった資金力が豊富なダイベロツパーに事業機会が偏っている点は否めない。このような環境下で、高額物件を次々に供給する三井不動産と三菱地所。都心居住を全面にアピールする住友不動産。マンション市場の回復感のさきがけとして位置付けられる「プラウドシティ池袋本町」を供給した野村不動産。

流通市場も安定

流通大手は8月下旬から9月にかけて秋の不動産フェアを展開。首都圏は住宅価格が安定化してきたことなども加わって、これまでの堅調さが続いているようだ。

「三井のリハウス」でキャンペーンを展開した三井不動産販売によると、「出足は極めて順調。首都圏は8月、9月とも成約件数が前年を上回り、売約依頼も増えて来た」という。要因は「価格が安定してきたことで、長い目で『買い時』と見ている人が増えてきたのでは」と話す。また、東急リバブルでも「政策の後押しもあって、土地、戸建てとも堅調。中古マンションも7、8月は前年を上回った。特に東急沿線のほか、都心型店舗が好調」という。

東急不動産は、一時期「最も売れ行きが鈍い」と指摘され

ていた販売価格6000万円台クラスのマンション(東京

一方、東日本レイנסなどによると、中古マンションの

成約件数が減速、前年を下回り始めた。前年がよかったためでもあるが、「あまりばっとなし」という声も。「新築が供給され始め、好調だった

た築浅物件が押され気味」という分析だ。「土地、戸建ては比較的堅調に推移し、客足も悪くないが、不透明感が残る微妙な状況」と表現する。

・雪合、総戸数90戸)を、連続完売で見事に売り切った。ただ、高い契約率とはいえず、数年前の8万戸供給時代の半分以下のボリューム下での数字だ。更に、人気の都心とはいえず、少しでも立地や価格設定に間違いがあると、売れ行きは極端に悪化する傾向にある。久光氏も「マンション市場が『回復した』とは思っていない。企業努力で価格を下げた結果の今の状況だ。今後、建築費の上昇などが起こりそれが価格に反映されるようなことがあれば、売れ行きは再び鈍るだろう」と警告する。