

マンション市況

10年より厳しくなる

用地取得競争の加熱に警鐘

トータルブレインなど分析

マンション市場を占つ上で、外すことができないエリアが「郊外部」だ。市況回復の年となった10年は都心部の好調ぶりが目立ったが、ターゲットとなるボリューム層が多い郊外エリアの市場が復活してこそ、本格的な回復といえる。

「現在、近郊・郊外エリアの需給バランスは良い。狙い目エリアといえる」と話すのは、マンションコンサルタントのトータルブレイン。ここ2年、供給物件が極端に少なかったことがその理由だ。同社のレポートによれば、都心部(東京23区)と近郊(都心部(都下・神奈川・埼玉

・千葉)の供給比率は、00年前後の通常期だと35対65。それが、ここ2年は45対55となっており、更に全体的なボリュームが縮小したため、通常期の3分の1しか供給されていない状況だ。当然のことながら、「需要溜り」がある。住宅評論家の櫻井幸雄氏も

「『3LDKタイプ・2000万円台』の購入者層の需要が、だいぶ溜まってきている」と見る。このエリアで供給する際、最も気を付けなければならぬのは「価格設定」だが、更にプラスαの付加価値を付けることで、販促活動を優位に進める動きが見て取れる。

千葉県習志野市で有楽土地などが分譲中の「ユトリシア」(総戸数1460戸)は、大規模ならぬほどのスケールメリットに加え、住民による活発なコミュニティ活動が特徴だ。先行入居の住民による活動だが、有楽土地では「購入を検討している来場者に良い影響を与えてくれるはず」と期待を寄せる。

また、総合地所と長谷工コーポレーションが3月下旬にも販売を開始する「志木の杜」(レジデンス)(埼玉県志木市、東武東上線志木駅バス5分、総戸数310戸)は、物件の品質に強いこだわりを見せたことが特徴だ。「ロングクオリティ・マンション」の思想を打ち出し、入居後の維持管理に至るまで従来以上のサービスを提供する予定だ。「郊外型」といっても、これからは価格と共に品質にも目を向けることが必要」と長谷工コーポレーションではとらえている。

もう一つの重要地域

郊外のほかに、重要なエリアとなるのが都心周辺部だ。櫻井氏は「純都心の周辺部で勝負する時代に入った」と分析する。

同じによると、純都心部は高値化して既に硬直化の傾向にあるという。「中野ツインマークタワー」(中野区)、「パークホームズ目黒サ・レジデンス」(目黒区)、「フラウド大井ゼー・ムス坂」(品川区)、「フランス南谷谷」(世田谷区)、「パークシティイ国分寺」(東京都国分寺市)といった販売好調な物件が目立つのは、山手線外環部分から郊外にかけてのエリアだ。70台合・5000万~6000万円が目線のエリアだが、駅近・高利便性など条件の良い立地であれば、高い人気を確保できる可能性が高いという。ただ、比較的資力のあるターゲット層であるとはいえ、「適正価格」での供給は絶対条件。しかし、「好立地のマンション用地は既に取合いの状況。売値目線を上げる傾向が見られる。価格の上昇にマーケットがついてこられない状況ではな」とトータルブレインでは警鐘を鳴らす。

「マンション用地の取得競争」「価格の上昇」は自然の成り行きだが、「価格目線は

あくまで厳しく見るべき」といつのがトータルブレインの主張。用地を高値取得した外建築費を落とすことで調整するしかないが、品質を落とすことでの価格調整では消費者の支持を得ることはできない。また、ゼネコンに泣いてもらうことでの調整も限界にきているという。そのうえで「マンション用地の取得競争に關しては、見直し(目録)の時期にきている」と指摘する。

11年のマンション市場は、10年よりも厳しくなると見られる。景気の回復は大きな期待できず、消費者のコスト(価格、管理費など)に対す

る考え方もワンランク厳しくなっていると感じる。トータルブレインは、魅力的な価格設定でかつ、魅力的な商品企画。「ディベロップ」にとって非常に難しい年になりそうだと、業界全体の中でも大きなターニングポイントになると警告するとしている。(11年2月末までの状況をもとに取材)



好調に推移した10年のマンション市場だが、11年は厳しくなるといった意見もある(写真はイメージ)