

# 大手の郊外部進出

## マンション市場への影響

中堅・中小ディベロッパーが主力としていた郊外部に、大手不動産会社が進出する動きが出始めている。与信と資金力で一歩先を行く大手の参入で、郊外部のマンション市況はどうなるのか。

マンション業界では通常、「都心部」「大手」「郊外部」「中堅・中小」など、棟み分けができる。高額所得者が中心の大手に対し、買い求めやすい価格で供給する中堅・中小さな、郊外部に主力を置く。94年から06年まで続いた「マンション大量供給時代」は、このバランスが見事に均衡していた時代ともいえる。

しかし、サブプライムローン問題やリーマンショック後、そのバランスは急激に崩れた。郊外部のマンション供給が急減したのだ。マンションのコントロールディングのドリターフレインが手掛けた調査によると、「平均専有面積70m<sup>2</sup>以上」かつ「4000万円未満」のマンションで約3万6000戸供給されていたが、10年には8000戸を切るまで落ち込んだ。 「景気の低迷があるといつても、底堅い需要があるのが『郊外部の物件』と語るのは、外型の物件」と語るのは、郊外型の物件の選択肢が非常に少なかつたことだ。

広い。それが、郊外部物件が景気の影響を受けにくい理由だ。 「ところが、ここ2~3年、エンドユーザーは郊外部のマンション用として新たなプラン「オハナ」を立ち上げた。久光社長は、与信と資金力による大手の郊外エリア参入について、「エンドユーザー」として利点は大きい。しかし、マンション業界全体で見ただ場合、「大手偏重」の懸念



野村は年間1000戸 「需要はある、しかし供給が少ない」という現在の郊外部に、大手不動産会社の一角をなす野村不動産が進出するのを、野村不動産が進出する（9面関連記事）。「アラウンド・パークハウス追浜」、千葉・津田沼でも721戸のマンションを開発する。割安感のある価格設定に、大手の

そのエリアでの開発得意とする。用地も複数分所仕入れ済みだ。横須賀・追浜で総戸数709戸の大規模マンション「ザ・パークハウス追浜」が完成した。大手と切磋琢磨するのが理想だ。そのような様な企業による健全な市場形成のためにも、マンション開発の前提である事業資金を融通する金融機関は、重大な責任を担っていることになる。

（福島 康二）

# エンドのメリットは大

## 懸念は大手偏重の市場形成

「ド」という認知度の高いブランドがありながら、郊外マンション用として新たなプラン「オハナ」を立ち上げた。久光社長は、与信と資金力による大手の郊外エリア参入について、「エンドユーザー」として利点は大きい。しかし、マンション業界全体で見た場合、「大手偏重」の懸念

引してきた中堅・中小ディベロッパーも、黙って見ていているわけにはいかない。小回りが効く強みを生かした企画・プロデュース力で、大手と切磋琢磨するものが理想だ。そのような様な企業による健全な市場形

成のためにも、マンション開発の前提である事業資金を融通する金融機関は、重大な責

任を負う」と予想する。

郊外部の市場を牽引してきた中堅・中小ディベロッパーも、黙って見ているわけにはいかない。小回りが効く強みを生かした企画・プロデュース力で、大手と切磋琢磨するものが理想だ。そのような様な企業による健全な市場形成のためにも、マンション開発の前提である事業資金を融通する金融機関は、重大な責任を負う」と予想する。

（福島 康二）

（福島 康二）

（福島 康二）

（福島 康二）

（福島 康二）

（福島 康二）