

トータルブレイシ 久光龍彦社長に聞く これからトレンド

前半戦の市場に震災ほどの程度影響しましたか。

「3月11日の大震災のブランクがあった割には、1月～6月の前半戦(上期)販売戸数は前年同期と比べて10%程度の落ち込みにとどまった。影響は最小限だといえる」

— 今後も落ち着いた市況で推移しそうですか。

「原券問題などで、様子見のエンドユーザーは増



久光龍彦社長

えていると思うが、前半戦の初月平均契約率は79.5%で前年を上回る結果となった。供給サイドも3～4月に関しては、特に建築費と工期の先行き不透明感により仕入れを控えていた

が、現在は各社とも仕入れ意欲は旺盛だ。ただ、6月の販売戸数が大幅ダウンだったところが気になる。現場からも、6月に入ってからの集客・契約のペースダウンの

外せないキーワードは「割安感」

3月11日の東日本大震災は、マンション市場に大きな変化をもたらした。特に顕著なのが、エンドユーザーのマンション選びの基準だ。これまで以上に、見る眼が厳しくなったといえる。大きなヤマ場である秋の商戦を迎えるにあたり、ディベロッパーが把握しておかなければならないトレンドは何なのか。マンションコンサルティングのトータルブレイシ・久光龍彦社長に、2週連続でポイントを聞く。

声がかかれており、予断は許さない状況だと思つ」

— そんな中、販売好調といえる物件に特徴はありましたか。

「一言でいうと、『割安感』だ。09年・10年は、都心回帰指向と好立地化、抜群的需給バランスによって比較的高単価の水準で推移した。ところが11年は、郊外の割安な価格勝負物件の増加に加え、都内・都心の好立地物件に關しても比

較的に、価格設定での供給事例が増えた。好立地で割安感。供給サイドにとっては高いハードルです。

「割安感」は外せないキーワードだ。例えば、これまで2500ミリだった天井高を2400ミリにして階層を上げる、間口を狭めて戸数を増やすなどして価格を下げる工夫も必要になると思う。ただ、それが許されるのも2000万円台、3000万円台の1次取得者向けの物件。都心だとその簡単にはいかない」

「09～04年の『旧価格』、07～08年の『新価格』という言葉があるが、高騰した新価格では契約率が下がるというところで、近年はそれよりも価格が下落している。首都圏エリアを平均すると、旧価格の坪単価は188万円、新価格は243万円。今上半期は220万円だ。旧価格まで落とせば当然売れるのだろうが、そこまで落とす必要はない。現在の水準で支持されているからだ。この価格は、旧価格よりも前の95～99年の水準(215万円)。私は『旧々価格』と名付けているが、この時期の価格を参考にすればよいと考える」

「価格に大きく影響する建築費に関しては、震災直後は大幅上昇の可能性も指摘されるなど大きな懸念材料だったが、現在建築費は震災前とほぼ同じ水準。価格上昇の要因の1つは解決されている。ただ、マンション用地不足による用地取得の競争激化は懸念材料だ。価格を上げればエンドユーザーに支持されないことは十分分かっている。で、価格を抑える分だけ事業収支を悪化させることになる。特に、中堅・中小ディベロッパーにとっては試練の時期だろう」