

秋商戦、好調スタート

マンション

湾岸部の警戒弱まる 1番のキーは価格か

新築マンション市場は、概ね堅調なスタートを切ったようだ。

長谷工エアーストによれば、来場件数は今年9月のゴールデンウィークと比較して約3割増加したという。秋商戦にあわせて販売をスタートさせ

た物件が例年以上にあり、前年と比べて契約件数も増加し

たようだ。

「住宅の購入意欲は、低金利などを背景に底堅さが続いている」と話すのは東京建物。来場・契約件数で例年並みを維持したという。同社では、湾岸のタワーマンションも継

続して販売しているが、「特にタワーを敬遠する傾向は見られない」（同社）。むしろ、湾岸エリアの都心近接といった利便性を再認識しているという。

また、地盤や構造について

の懸念は、エリアによっては薄くなっているという指摘もある。「資金計画や戸建てとの比較など、平常時に聞かれる質問が増えている状況」と長谷工エアーストではとらえている。

多くの会社が、「好調・不調物件の差」「今後の開発で重視すべきこと」として第一に挙げるのが「価格」。マンションコンサルティングを手掛けるトータルブレインの久光龍彦社長も、「一番のキーは価格」と指摘している。

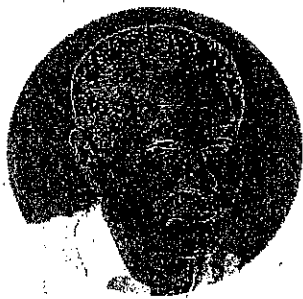
（9面に久光社長のインタビュー掲載）

秋商戦、久光龍彦氏（トータルブレイン）の見方

—秋商戦の序盤・シルバークが終了しました。今年の状況をどう見ますか？

「ゴールデンウィーク以降、首都圏では堅調な状況が続いているが、その流れのまま秋商戦に突入したようだ。想定通りの来場数・契約数を確保できたという会社が目立つ。8月からの現象だが、集客（モデルルーム来場者）

がやや減っている点は気になるが、その分来場するエンドユーザーの購入意欲は高く、歩留まりが高水準で確保できていることでカバーしている」



震災後、ゴールデンウィーク後は堅調な状況で進んできたマンション市場。もう一つのヤマ場である秋商戦はどうなるか。入り口のシルバークの状況について、マンションコンサルティンクのトータルブレイン・久光龍彦社長に聞いた。
（聞き手・福島 康二）

—その中でも、好調・る

不調物件はあるかと。「また、大手・準大手と新規にしてる継続物件にしろ、売れている物件とそり表れ始めているのが多少

堅調と持続、キーは「価格」

うでない物件の二極化は激しい。やはり、一番キーになるのは価格。割高感のあるものは総じて不調だ。特に、都心の1億円前後の高額物件に苦戦が見られる

「1つの傾向として、郊外の駅遠物件でも割安感のあるものは順調だ。割安感がある場合でも苦戦していた頃と比べると、そのエリアの市況は変わってきてい

えなければ売れるはずだ。3月11日の地震時、また、先日の台風で生じた帰宅困難な状況。それを踏まえた場合、やはり都心から歩いて帰ることができる距離に湾岸エリアがあるメリットは大きい。また、液状化も一部のエリアを除いてそこまでひどい状況ではなく、しっかりと説明すればユーザーも納得する。更に、地震や地盤、電気系統に対する不安など、ユーザーが抱える不安を見事に払しょくする商品企画を供給サイドは用意する。湾岸の供給が

「堅調な市況が続くと思

「今後の市況をどう予想しますか？」

「堅調な市況が続くと思

「今後の市況をどう予想しますか？」

「堅調な市況が続くと思

「今後の市況をどう予想しますか？」

「堅調な市況が続くと思

「今後の市況をどう予想しますか？」

「堅調な市況が続くと思

「今後の市況をどう予想しますか？」