

トータルブレイクが検証

首都圏の分譲マンション販売

首都圏の分譲マンションは、これまで以上に立地と価格を意識して事業

立地と価格への意識さらに

調査社・トータルブレイク(港区)は、2011年の販売実態を検証した。

同社の久光龍彦社長に

よると、東京23区内の売れ行きは好調・ますます苦戦がおおむね3分の

1ずつだった。首都圏全体では好調とますますの

わず、城東地区は地盤の液化化に対する懸念など

が影響し、やはり苦戦しえた上で、さらに立地に

物件で70%程度を占め、市場環境が厳しい割にはよく乗り切ったとみてい

たという。販売が好調だった物件の共通ポイントに立地の

良さを挙げる。東日本大震災や景気低迷の影響で

一方、苦戦物件はエリアごととその要因が若干異なるようだ。

東京23区全体は価格の両方で競争力を備える

エリア別に見ると、都心部は高額商品や高単価のコンパクト商品が振る

供給は減少傾向にあるた

め、ほとんどのエリアで割高感を主な理由とする

が、横浜・川崎は立地のネックを挙げる。特に横

必要がある。単に需給バランスが良いだけでは、販売は厳しいエリアだと

分析する。11年の首都圏マンション市況について、久光社長は「秋口まではますますだったが、10月あたりから集客・契約数が増え、悩むケースが増えてきた」と振り返る。今後、顧客は物件をますます厳しく選別すると予想する。景気の先行き不透明感が色濃くなる中で、供給サイドは立地と価格に留意して事業に取り組み必要があるとしている。