



次取得者層。子供が成長、大きめの住宅が必要になつてきたファミリー層の需要は堅調で、こうした一次取得者層向けに商品を安定的に供給した三菱地所レジデンスが首位となつた。

三菱地所レジデンスは11年1月に前年7位だった三菱地所のマンション部門と同5位の藤和不動産が統合して発足した。統合前の10年のシェアは藤和不動産が4・0%、

## 野村不が2位浮上

ただ、年間発売戸数は4980戸と「巡航速度」をしている5千戸ラインを維持、首都圏では同社が1位だった。

エアが下がったようだ。  
ただ「消費者の大手ア  
ランド志向は全くついてい  
る」（マンションコンサ  
ルティングのトーラルフ  
レイン）との見方もあり、  
上位企業が存在感を高め  
る可能性がある。

反対に10年に2位だつた三井不動産レジデンシヤルは3位に順位を下げた。規模の小さい物件が多く前年の年に比べると発売戸数が60戸ほど少なくなつた。上位5社はいずれも前年よりシェアを縮小した。08年のリーマン・ショックの影響で事業を縮小していた中堅のマンソン会社が徐々に供給を回復、大手の相対的なシ

模を維持した。  
2位は野村不動産。千葉市やさいたま市など首都圏で大型物件を開発、近畿圏や地方の有力都市でも安定的に物件を供給し販売戸数で前年並みの水準を維持した。

最大手として大量に供給してきた同社だが、近年は数を追わず1件ごとの収益性を重視する方針に転換。当面は年間4千戸程度の供給に抑え、在庫が膨らまないよう販売を進めることで、今後も成長を維持する方針だ。

三菱地所が2・4%で、年より1千戸ほど減少した。もう少しビマンショントランクスも含めると、年間約2千戸の減少が見込まれる。