

1都3県でのマンション売れ行き状況の  
事業主ヒアリング結果（前年との比較）

販売状況	2012年1~6月		2011年1~10月	
	物件数	比率	物件数	比率
好調	65	29%	163	33%
まずまず	84	38%	173	36%
苦戦	75	33%	151	31%
合計	224	100%	487	100%

事業主ヒアリングで聞かれた  
好調・苦戦要因（複数回答）※数字は回答数

好調要因	苦戦要因
立地（駅近ほか）・48	需給バランス（悪）・28
価格（割安感）・23	価格（割高感）・27
需給バランス（良）・19	立地（駅遠ほか）・20
グロス、商品設定・10	エリアネック・9
	グロス、商品設定・5

の回答は11年の  
に、「好調」と  
増加した。同時  
に、この要因はどこから来る  
のか。同社では、ヒアリン

「エンドユーザーのマイ  
ンド低下が急激に進んでい  
るのではないか」

レポートでは、12年上期  
の市場動向をこう指摘す  
る。その背景として、「長

引く不況や景気低迷による  
所得の低下、雇用不安で住  
宅購入に非常に慎重になっ  
ている」と説明する。

実際に12年上期の販売動  
向について、「苦戦を指摘す  
る供給業者も少なくない。  
同社が12年1~6月に1

都3県で、新規供給された  
物件のうち224件について  
事業主に販売動向をヒアリン  
グすると、「苦戦」と回答  
が11年1~10月に新規供給さ  
れた物件（回答数：487件）  
の31%から2%に減少した。  
一方、「好調」と回答は11年  
の33%から29%に減少した。  
この要因はどこから来る  
のか。同社では、ヒアリン

## トータルブレインの マンション

### 最新動向

12年上半期の首都圏マンション市場は、契約率が  
好調ラインの70%以上で推移した（不動産経済研究所  
所調べ）。一方、販売現場からはGW明け以降、集客  
や歩留まりの低下など市場の変調を指摘する声が上  
がっている。実際、その動向はどうだったのか、ト  
ータルブレインが分析レポートをまとめた。

## 12年上半期の市場総括

### 「販売苦戦」の声高まる

グ対象業者に、「好調」も  
しくは「苦戦」だった要因  
を聞いている。それによる  
と、好調要因として最も多く  
上がったのが「立地」だ。  
好調物件を一覧にすると、  
駅近が共通点。駅徒歩5分  
以内の立地が好調物件全体  
の55%と過半数で、11分以  
上の駅遠立地は17%にとど  
まっているという。好調要  
因としては、これに「価格  
(割安感)」が続いた。レ  
ポートでは、「エンドユー  
ザーが好立地化、低価格化  
を求めていることが推察さ  
れる」と言及している。  
一方、苦戦要因は最多だ  
った「需給バランスの悪さ」  
とほぼ同数で、「価格(割  
高感)」が続いた。  
こうしたことからレポート  
では、「エンドユーザー  
が住宅購入に消極的になっ  
ていることで、ボリューム  
や価格の両面でマーケット  
の消化能力が低下している  
のではないか」と総括して  
いる。