

## マンション市況の下期展望

(上)

### トータルブレイン 久光社長に聞く

事業者はどう対応すればよいでしょうか。

首都圏マンション市場は高い契約率(70%以上)で推移する一方、販売現場からは集客や歩留まりの低下などが聞かれる中、12年の折り返し地点を過ぎた。下期の市場はどうなるのか。その展望について、トータルブレインの久光龍彦社長に2週にわたり聞く。前半は、消費増税や東日本大震災などに伴う建築費上昇などの影響について聞いた。

— 市場の現状をどう見ますか。  
「政治の混迷や景気の低迷に加えて、5月以降にはマンション販売ベースが鈍化した。建築コストの上昇もみられる。昨年に引き続き、マンション事業環境はますます厳しくなっている」

— 建築費について、今後の動向をひい見通されていますか。

「現在の上昇要因は、東日本大震災からの復興工事に大量の職人がシフトする際の労務不足に対応した囲い込みによる労務費の上昇やゼネコンの利益受注の見直しの2点と考えられる。更に今後は新たな上昇要因として、消費税率分のコストアップがある。その影響か、供給サイドの消費増税前の駆け込み工事発注が急増しており、労務不足に拍車をかけているとも考えられる。この先、1~1年半程度の期間は上昇傾向が続く可能性は高く、10%程度の上昇はおりこむ必要がある」

「ポイントはいかにゼネコンの労務効率を良くするか。デベロッパーは、ゼネコンの受注状況に応じた発注先を考えることが必要になるし、ゼネコンも自らのキャパを超えた無理な受注をしないことが重要。ゼネコン・デベロッパーの双方が知恵を出し合わないと乗り越えられない問題だ」

— 建築費以外で、東日本大震災の影響は感じられますか。

「湘南エリ亞は震災後の津波ハザードマップの見直しなどもあり、大きなマイナス影響が出ている。湘南エリ亞の海岸沿い物件は、震災前まで都内や横浜などの広域から高年収層が集客でき、セカンド利用でも人気の高いエリアだったが、震災後は広域検討顧客が減少し、販売が減速している。価格面で相当の割安感が必要になってきている」

— 上期は震災対策関連の商品企画が多かったように思います。

「その傾向は更に強まるだろう。項目によって、各社標準化していくことも考え方される。例えば地盤が弱いエリアは徹底した液状化対策、タワー・マンションなら震震・制震構造などの標準化が予想される」

— 消費増税によるエンドユーザー側の駆け込み需要はどう見ますか。

「97年の消費税率引き上げ時には、駆け込みが大きかった分、その反動も大きかった。販売が減速し、マンションの供給ボリュームも大幅に縮小した。政府はこの反動を警戒しており、『住宅の取得にかかる必要な措置について財源も含め総合的に検討する』と発表している。何かしらの対策がとられることが予想される。一方、エンドユーザーは厳しい経済環境下で、大きな買い物に入り走る可能性は低いのではないか」

