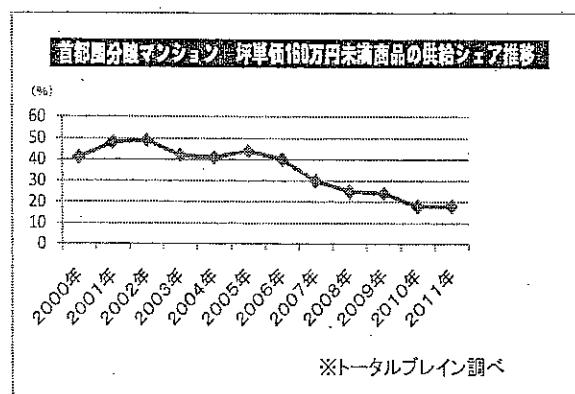


首都圏分譲マンション市場で一次取得者向け商品が枯渇している。マンション市場調査のトータルブレイン(港区・久光龍彦社長)によると、2008年秋のリーマンショック以降に市場が収縮した影響で供給量は激減した。

同社が集計した供給推移を見ると、一次取得者向けとされる分譲坪単価160万円未満の商品は、価格が高騰する前の旧価格時には3万~4万戸、全体の45%前後のシェアを維持していた。相場が低下し始めた09年以来は供給減が続き、シェアは20%弱にまで落ちているという。

エリア別に分譲坪単価160万円未満の商品の供給量変化を見ると、01~02年は東京都全体で329物件・2万6779戸だった。10~12年は46物件・3956戸で、ピーク時からおよそ50%減と大幅にダウンした。

首都圏分譲マンション市場 =トータルブレインが分析=



鍵握る一次取得者向け商品の供給増

「一次取得者の購入体力は下がっている」(久光社長)。

割安商品の必要性はますます高まっていると指摘する。

一次取得者向け商品の供給は中堅・中小デベが主役。大手デベの供給は少ないもの、電鉄系や商社系といつた資金力・信用力が高いとされる事業者が供給を伸びている。供給不足で需

求バランスは良好な状態になり、「立地と商品企画、鍵になると指摘している。

また、同社によると神奈川県では横浜・川崎といった都心に幅が大きい。

一方、購買の中心層である30歳に事業化できる(久光社長)。近年の好調物件は鐵道沿線力

価格設定を間違えなければ、十分に事業化できる(久光社長)。近年の好調物件は鐵道沿線力