

トータルブレインが分析

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、首都圏の分譲マンション市場では、住宅を初めて購入する一次取得者に向けた価格帯3000万円台の商品供給が難しくなっている。用地代と建築費は上昇傾向で、例えば東京23区内で物件を供給する場合、平均坪単価200万円を超える価格設定で事業を検討せざるを得ない。

こうした理由から、最近の市場では平均坪単価200万以上と250万円未満(価格帯4000万～5000万円台)クラスで一次取得者の中でも比較的年収

首都圏分譲マンション市場

の高い、いわゆる「アップパー」向け商品が供給の主流になりつつあるという。首都圏で年間8万～9万户が新規発売されていたピ

同社の久光社長は、景気低迷、所得低下などの影響で市場全体に収縮感があるという。また、アップパーは比較的、予算に余裕があるため購入条件は厳しい。価格が多少安くても、駅に近いといった立地や住環境の希少

アップパー向け商品

立地評価の重要性高まる

ーク時に比べ、近年は全体の供給ボリュームが半減した。ただ同社は平均坪単価200万円前半のアップパー向け商品については減少幅が小さく、ピーク時の2割減にとどまっていると分析する。

実際、販売に苦戦する商品も目立ってきたという。アップパー向け商品の市場で大手デベロッパーが中堅以下に比べ圧倒的に強い。顧客が商品企画に安全・安心を求める傾向は高まっており、ブランド力のある大

性が優先される。顧客の目線はますます厳しくなることが予想されることから、久光社長は、供給サイドは商品の立地評価を十分に意識して事業を進める必要があると指摘する。