

トータルブレインの  
マンション

最前線

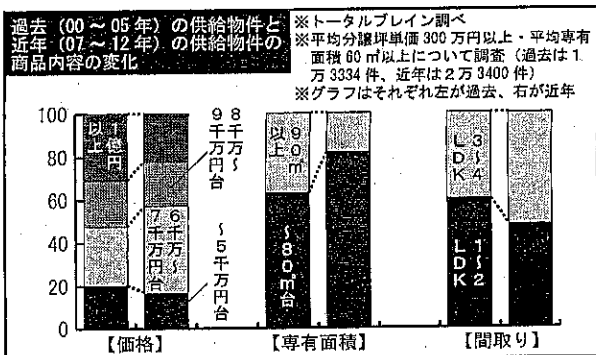
首都圏ハイグレードマンション市場のメインターゲットに変化——。景気・経済環境の変化が大きく影響されると言われる分譲坪単価300万円以上のハイグレード商品市場。00年以降、ファンダブルやリーマンショックを経験する中で、市場がどう変化してきたのか、そして今後どうなっていくのか、トータルブレインが分析レポートをまとめた。

ハイグレードマンション(分譲坪単価300万円以上・平均専有面積60㎡以上)市場は、00～05年を過去、07～12年を近年として、それぞれの時期に供給された物件特性を比較すると、明確な変化が見られる。

トータルブレインの調査によると、過去に首都圏で供給されたハイグレード商品(計1万3334件)の分譲価格は、1億円以上が31%を占める。6000万～7000万円台は27%だ。一方、近年に供給されたハイグレード商品(2万3400件)の分譲価格は、1億円以上が22%に下落。6000万～7000万円台が40%に増加している。専有面積にも変化がある。過去は、90㎡以上が37%、80

ハイグレード商品市場

主要購入層が  
実需層に変化



㎡以下が63%だ。対して、近年は90㎡以上が18%、80㎡以下が82%にも上る。間取りも顕著だ。過去は、1～2LDKが60%、3～4LDKが40%。近年はこれが逆転。1～2LDKが48%、3～4LDKは52%となっている。こうした変化が何を意味するのか。レポートは、「物件購入者のメインが、過去の富裕層から現在は実需のアップサラーマン層に変化している」と指摘する。高年収層や富裕層が中心だった00年代前半から、価格が大幅に上昇し、実需以外のセカンド・投資目的での購入が見られた00年代後半。そして、リーマンショックを受けてバブルが崩壊した10年以降は、単価や価格が大幅に低下。実需を中心とした層、比較的堅実なアップサラーマン層中心に変化していると推察する。

価格の低下と連動するように面積の圧縮傾向が見られるのはその証左だ。「現在は面積を絞り、価格を抑え、買える価格にすることが重要なポイントになっている」(トータルブレイン)という。では、今後の市場はどうか。レポートは、「ハイグレード市場とはいえ、今の実需層を意識したクロス設定での供給が必要」と指摘。そのうえで、「利便性が良好な都心の一等地に住みたい」というニーズは強い。立地とクロス設定を間違えなければ、今後も安定感があるマーケット」としている。

価格の低下と連動するように面積の圧縮傾向が見られるのはその証左だ。「現在は面積を絞り、価格を抑え、買える価格にすることが重要なポイントになっている」(トータルブレイン)という。では、今後の市場はどうか。レポートは、「ハイグレード市場とはいえ、今の実需層を意識したクロス設定での供給が必要」と指摘。そのうえで、「利便性が良好な都心の一等地に住みたい」というニーズは強い。立地とクロス設定を間違えなければ、今後も安定感があるマーケット」としている。