

[RBA HOME > RBAスタイルズHOME > 2013年 >](#)

## 「マンション建築費は抑えられる」 トータルブレイン・久光社長が中堅にエール



久光社長

「大手、いわゆるメジャー7の首都圏でのマンション供給戸数占有率はリーマンショック前は22～23%だったのが、2011年度が41～42%です。2012年度はさらに高まり50%近いのではと見えています。大手系デベロッパや商社などの準大手を含めると80%ぐらいではないかと思っています。また、日住協の会員会社の供給シェアは2011年が30%、2012年は20%ぐらいに落ち込むのではと見えています。大手の寡占化がどんどん進んでいます」

こう語るのは、トータルブレイン・久光龍彦社長だ。久光社長は13年前にマンションコンサルタントを主業務にする同社を立ち上げたのだが、それ以前は長谷工コーポレーション専務ー長谷工不動産社長ー長谷工アーバスト社長ー長谷工コミュニティ社長を歴任している。いわばマンションの川上から川下まですべて知り尽くしている人だ。

メジャー7とは住友不動産、大京、東急不動産、東京建物、野村不動産、三井不動産レジデンシャル、三菱地所レジデンスの7社のことで、日住協とは「中堅」のデベロッパが主に加わっている日本住宅建設産業協会のことだ。リーマンショック前と現在とではいかに市場が激変したかがこの久光社長の言葉で分かる。

久光社長は続けて言う。「10年ぐらい前の日住協の供給シェアは50%ぐらいありました。年間400～500戸以上するデベロッパは20～30社ぐらいあったのが、今ではタカラレーベン、グローバルエルシード、コスモスイニシアぐらい。中堅の地盤はどんどん低下しています」



久光社長

◇ ◆ ◇

記者は大手と中堅がともに成長するのが健全なマンション市場だと考えているし、以前は大手と中堅との住み分けができており、ユーザーの物件選択の幅も大きかった。現在はいびつな市場であるというのは久光社長も同じだ。



問題は、このひずみをどう是正するか、中堅にすればどう脱却するかだ。この難しい問題に久光社長はズバリこう指摘する。

「第一に、大手と同じような土地仕入れ、同じ土俵で戦っては勝てない。ターゲットを徹底して絞り込んでから土地を手当てするという逆転の発想が生き残る道です。いい例がタカラレーベンさん。タカラさんは年取にして400～600万円の人にターゲットを絞り込み、商品構成もそのようにしています」

「もう一つ、マンションで大事なのは場所と価格です。基本性能は法令で決まっているので遵守するのは当たり前。価格をどう抑えるかですが、そのポイントは構造躯体の建築費を抑えることです。簡単に言えば、昔、長谷工コーポレーションがやった『コンパス』です。これがかつとも経済的で効率がいい。L字型やコの字型、雁行型はコストがかかる。構造躯体はシンプル・イズ・ベスト。野村さんの『オハナ』もこれです。建築費を抑えるためには容積を余すことも考えないといけない。郊外は土地代の比率が低いから容積を余すことができます」という。

久光社長はさらにこう語る。「ゼネコンとうまく付き合うことです。デベロッパーは買えるか買えないか分からない段階で、ゼネコンに概算見積もりを出させるケースが多いが、これはゼネコンにとってかなりの負担になる。1件100万円はかかります。そんなことはやめて、発注の段階でゼネコンにVECD(価値を下げずにコストダウンする)提案をさせるようにすればゼネコンは知恵を絞るものです。」

納期もそうです。今は圧倒的に3月末になっていますが、みんな期末に集中するとゼネコンは職人の手配ができない。よそから借りることになるからこれも労務費の上昇につながってしまう。ある程度ゼネコンに任せればコストは抑制できる」

さらにもう一つ、久光社長は提言する。「お金ですね。とにかく中堅には事業資金がでない。銀行に頼んでもこれは無理。銀行だって資金回収が不安なところに融資などしません。だから、みんなゼネコンや、われわれの業界言葉で言う「金主」に立て替えてもらったり、融資を受けているんですが、これは不健全。中堅が安心して開発できるよう、国策として官民ファンドを立ち上げてプロジェクトに融資する仕組み、つまりノンリコースローンを構築することが大事です」



以上、まとめると①ターゲットを絞り込み得意なものに特化する②構造躯体建築費を抑制する③ゼネコンとうまく付き合う④国の支援への4点に集約される。

「コンパス」はかつて昭和50年代に長谷工コーポレーションが市場を席巻したころの田の字型の経済的な間取りのことだ。今の関係者は信じられないだろうが、郊外部のマンションの施工シェアは「コンパス」が40～50%を占めていた。どこのマンションを見学しても同じ間取りなのに記者は「同じものを作ってどうする」と嘯み付いたものだ。

今再び「コンパス」が復活する(復活しつつあるような気もする)ことに記者は疑問を感じるが、背に腹は変えられないのか。

なお、トータルブレインは2月に新春号として昨年の市場のまとめと中堅の生き残り策を探る特集を組むぞうだ。詳細は新春号を参照していただきたい。

[当欄よりマンション建築費上昇 中堅どう立ち回るか\(1/9\)](#)



(牧田 司記者 2013年1月21日)