

# 13年マンション市場の行方は？



## トータルブレイン

### 久光龍彦社長に聞く

景気回復期待感で来場者は増加傾向。円安・株高の動きなどを背景に、マンションディベロッパーからこつした声が多く聞かれた新年のマンションモデルルーム動向。順調なスタートとなった13年のマンション市場は今後、どう推移するか。トータルブレインの久光龍彦社長に聞いた。

「新年の出足をどう見ているか。」  
「モデルルームの来場者動向は昨年後半に比べ、中堅も含めて良い。政権交代後、株価上昇などがあり、消費者の景気回復に対する期待感が影響しているようだ。」  
「今年の供給量はどのくらいを予想するか。」  
「5万3000戸～50000戸くらいと見ている。今年は販売の年になると思っている。」  
「その理由は。」

「景気回復期待感に加え、長期金利が上がってきている。金利の先高感が消費者に芽生え始めている点は大きい。また、消費増税について」  
「一定の軽減措置が行われる」といこともあり、大きな駆け込み需要は生まれないと思いますが、今までもこういった軽減措置が行われるのか様子見されていた面がある。その方向性がおおむね固まったことで、消費者が様子見する必要がなくなった。動き出すだろう。供給側もそれに合わせて販売を増やすということか。」

## 金利上昇で販売の年に供給戸数は5万数千戸

「長期金利の上昇は、供給側のプロジェクト資金にも影響する。資金回転のことを考える必要が出てくる。昨年末時点の繰越在庫5000戸に加えて、昨年、売り出せる状態ながら、値段が合わず売り控えていた在庫が1万5000戸程度あると言われている。この部分が動くかという価格動向は。」  
「昨年11月頃に売れた価格レベルまで堅調に推移するのはないか。景気回復期待感があるものの、まだ個人の給与が上昇しているという雰囲気ではない。売値が上昇するとは思えない。」  
「工事費の動向は。」  
「政権が交代して、公共投資の拡大などがあり、労務関係のコストがさらに上がっていき、建築費は昨年11月時点と比べると、概算で1割5分ほど高くなっており、厳しい状況が予想される。」  
「供給側はどうか。」  
「自らの企業努力とゼネコンとの協力関係が必要だ」といふのは、具体的に、  
「地盤の悪い立地は避ける」といふことや構造躯体をシンブルに計画するといったことが企業努力。また、ゼネコンの抱えている職人のキャパシティを超えないような発注も重要だ。例えば竣工時期について、  
「中堅企業の対抗策は。」  
「ターゲットに特化する必要があるのではないか。ターゲットから入ればエリアが決まる。エリアを決めて事業を続けていけば、どつこう商品を作れば良いかノウハウが溜まる。ターゲットをその都度変えては、大手には対抗できない。」  
「中堅は資金調達も苦しい面がある。」

「金融機関は民間なので、企業リスクのある会社には貸しにくい。政府の経済対策に官民ファンドがある。このファンドが、中堅のプロジェク トにノンリコースローンで融資するよう形に踏み込んでもらえる良いのだが、大手や準大手が寡占することは、競争原理が働きにくく、健全な市場とはいえない。」  
「13年の動向で気になるエリアは。」  
「中央区から江東区の湾岸エリアに注目している。昨年販売できたが、値段が合わず、出さなかつた物件が5000戸くらいある。今年はそのうち出るだろう。職住近接などで買えるような形に踏み込んでもらえる良いのだが、大手や準大手が寡占することは、競争原理が働きにくく、健全な市場とはいえない。」  
「13年の動向で気になるエリアは。」  
「中央区から江東区の湾岸エリアに注目している。昨年販売できたが、値段が合わず、出さなかつた物件が5000戸くらいある。今年はそのうち出るだろう。職住近接などで買えるような形に踏み込んでもらえる良いのだが、大手や準大手が寡占することは、競争原理が働きにくく、健全な市場とはいえない。」