



(株)トータルブレイン社長

久光 龍彦氏に聞く

首都圏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層の動向が注目されている。消費税率の引き上げを控え、2013年の市場はどうのようになると予想されるのか。市場調査・分析・コンサルティングを手掛けるトータルブレイン(港区)の久光龍彦社長に話を聞いた。

(東京支社 小澤和裕)

――1月の市場はどう動いたのでしょか。
「市場には長らく閉塞感が漂っていました」

たが、販売現場の動向を聞くと、年明け以降は新規・継続物件いずれも前年に比

べ客足は伸びたようだ。政権交代による安倍晋三首相が掲げる成長戦略や、円安株高を背景とした景気回復に対する期待感が主な要因だろう。税制改正大綱が決まり、消費増税対策が見えてきたことも影響している。ただ長期金利の先高値は懸念材料になる」

「モデルルームの来場者数は増えているものの、歩留まりにつながっていない。つまり価格については様子見が続いている。下がり止まり感はでてきたが、前年に販売で苦戦した物件はさらなる価格調整が必要だ」

――デベロッパーの事業環境はさらに厳しくなりそうだ。
「市場では資金調達や情報収集、販売力に勝る大手・準大手の寡占が進んでおり、中堅や中小規模の企業には厳しい環境が続く。資金調達に当たっては新規の取引先を開拓したり、物件の事業化ではゼネコンとの共同事業を進

みますか。
「天候に例えるなら、いまは曇り。後半になると雲間から光が射し込

むのではないか。13年の首都圏供給戸数は5万300戸、5万500戸となる

めたりといった取り組みが求められる」

「13年の市場は販売が鍵になる。前年後半に市場が低迷した影響で販売を受注戦略については、建築工事を請け負うゼネコンの「請負業に徴すれば事業量は少なくなる。建築費は上昇する一方、土地代

デベロッパーとゼネコン パートナー意識を持つて

0~5万5000戸となり

いる」

「13年の市場は販売が鍵になる。前年後半に市場が低迷した影響で販売を受注戦略については、建築工事を請け負うゼネコンの「請負業に徴すれば事業量は少なくなる。建築費は上昇する一方、土地代は下がらない。販売価格は上げられない。単価が高くなる中でも、デベロッパーとゼネコンはお互いに事業を推進するパートナーという意識を持つ」とほし

「いかに低コストで事業化できるかが採算の分かれ目になる。ゼネコンはデベロッパーに対し、土地の地盤や建物の構造、工程の進行管理といった面に持ち掛けことだ」

――13年の市場をどのように見ていく

「13年の市場をどのように見ていく