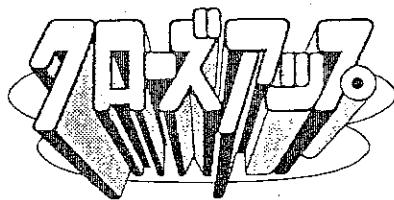


首都圏の分譲マンション市場で総戸数49戸以下の小規模物件が増えている。2008年秋のリーマン・ショック以降、金融収縮などの影響で供給戸数は激減した。物件の好立地化が進むことで用地は狭くなり、計画戸数も少なくなっているようだ。相対的基本の土地取引ではマンション開発に適した大型整形地が市場にでにくいことも、小規模物件増加の一因と聞く。狭小物件は単価が割高になりがちで、事業化しづらいといわれる。事業主はどのように取り組むべきなのか。

首都圏分譲マンション市場



小規模物件が増加

「取り組み方が重要に

目的で所有してきた種地を

地主が手放すなど、仕入れ段階で入手する土地情報も「小ぶりなものが増えた」と話す。

大手デベも積極的に手掛ける傾向にある。三井不動産レジデンシャル(中央区)は08年、単身者など小家族世帯向けに「パークリュウ

う。

小規模物件は、立地や需給バランスなど販売の条件

が整っているものが多いも

の、事業化にはリスクも

少なくない。面積当たりの

人口減少時代に突入して

が膨らみやすい。また大面

地に比べ密集地では、近隣

バイが小さくなるなか、市

場の過半を占める小規模物

件に対する取り組み方は、

ますます重要になりそう

トータルプレイン(港区)によると、12年に首都圏で供給された物件数は636件で、このうち55%に相当する351件は小規模物件だった。10年の51%に比べ

割合は増えているという。ス」を設立した。当初の供給量は年間数物件にとどまっていたが、都心回帰や駅

一幹部は自社分譲物件の過半を「小規模なものが占める」とい、例えば再開発物件を供給しているとい

は難しい反面、ターゲット

を絞り込みやすいと指摘す

る。建築コストが割高にな

る一方、顧客を地元で掘り

起すことでの販売費用を削

減できるとみていく。

市場では大型用地が少な

い分、今後も小規模物件が

増えるとの見方が大勢だ。

人口減少時代に突入して

件に対する取り組み方は、

ますます重要になりそう

かるのも否めない。

こうしたリスクを「逆手

にとるべきだ」とトータル

プレインの久光龍彦社長

は、デベやゼネコンに対し

アドバイスをする。例えば、