

日刊 不動産経済通信

株式会社 不動産経済研究所

〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目15番9号 さわだビル 7階
電話 03-3225-5301 (代表) FAX 03-3225-5330
URL <http://www.fudousankeizai.co.jp>
購読料/月額10,500円(税込) 送料/月額800円(税込)

昭和四十年九月二十七日 第三種郵便物認可

日刊(土日・祝日休刊)

第13177号 無断複写・転載・頒布を禁じます

2013年(平成25年)6月19日 水曜日 発行

§ 目 次 § 頁

◎ 住宅検査指針策定、検査人の中立性重視： 1
— 国交省、媒介業者からマージン受取禁止

◎ 白金一丁目東部北地区再開発が本格始動： 2
— 事業協力者に長谷工、住宅1200戸

◎ 住友不、マンションギヤラリーを拡充： 3
— 川崎でもオープン、リフォーム館は拡張

◎ コスモスと阪神電鉄、桜上水で戸建JV： 4
— 16区画、最上位ブランド採用し秋完売へ

◎ ポラス、オーダーメイド型の耐震補強： 5
— 地震シミュレーションを各住宅に実施

◎ 激戦エリアでも好立地が最大の差別化に： 6
— トータル、利便性追求は原点回帰の流れ

◎ 5月の首都圏建売、微減の373戸発売： 7
— 契約率49・3%、価格は6・9%上昇

◎ ブルースタジオ、軽量鉄骨造をリノベ： 7

◎ カンテイ、首都圏分譲M賃料ほぼ横ばい： 8

◎ 日経R、商業施設利用の1位は伊勢丹： 9

◎ 鑑定協、総会で13年度事業計画など承認： 9

◎ 都、高齢者向け住宅モデル事業を公募： 10

◎ 相鉄不、フェリス大と共同プロジェクト： 10

人事異動

◎ 住宅保証機構： 10

※本社セミナー/不動産会社が知らないと損をする「民事信託」

◎激戦エリアでも好立地が最大の差別化に

| トータル、利便性追求は原点回帰の流れ

トータルブレインは、首都圏分譲マンションの激戦市場を検証するレポートをまとめた。激戦エリアの供給物件は、競合環境のなかで軒並み苦戦するイメージが強いものの、好立地が最大の差別化ポイントになっていることが分かった。レポートでは、もともとマンションの強みは利便性の良さであり、今のマンションの好立地人気は原点回帰の流れとみている。

レポートでは、浦和、戸田、神田・日本橋周辺など6エリアに絞ってマーケットの検証を行った。これら6エリアはすべて、00年代前半の供給ピーク時を凌ぐ供給ボリュームがあり、マンションが売れる条件の1つである需給バランスに関してはハンデを負っている。このなかで好不調を分けるポイントを探ったところ、全エリアで共通しているのは立地条件だった。エリア別にみると、「浦和」は12年以降、供給が急増しているため割安感も必要とし、「戸田」は供給が多い割に市場価格の上昇傾向が強く、立地とともに設定価格が好不調の大きなポイントになると分析している。「神田・日本橋」と「上野・蔵前・浅草」は、市場相場が確立されており、より立地条件が重要、「月島・勝どき」と「豊洲・東雲・有明」は、市場相場が高止まっているため、立地に加えて、価格の割安感が重要とした。

レポートでは最後に、「立地の良い物件は、激戦エリアにおいてもやはり圧倒的に強い」と指摘。首都圏におけるマンション供給量は減っても、激戦エリアでは減っていないことから、久光龍彦社長は「立地が良い物件が高値でも売られる。中途半端な物件は売れない」との見方を示している。