

東京23区城東の上野・蔵前・浅草橋エリアは10年以降、年間供給が1000戸を超える。前回（本紙6月25日号）

取り上げた神田・日本橋エリア同様に、老朽化した雑居ビルなどがマンション用地として売却されるケースが多く、小規模物件が中心だ。「都心に近く利便性も高いため、マーケットの消化能力は高い」トータルブレインものの、12年以降、販売に苦戦している物件が少なくない。それは供給の多さに加えて、単価水準の高さが影響しているようだ。

00年代の平均坪単価の推移を見ると、02～03年は200万円を下回っていた。これに對して、04年以降は200万円を超え、ピーク時の08年には280万円台に上った。11

③ 首都圏マンション

激戦地

トータルブレインの分析

12年以降に販売された物件について、トータルブレインが行った販売状況に関する事業者ヒアリングによると、28物件中12物件が販売「苦戦」と回答。全体の46%に上った。苦戦要因を見ると、立地や価格が上位に挙がる。具体的には販売苦戦例では、鶯谷・入谷・三ノ輪などの北側エリアで坪200万～220万円台の物件が見られる。

2012年以降販売物件の状況（事業者ヒアリングより）

販売状況		要因	
販売好調	7物件	立地	4
		価格	3
		プラン・住戸方位	2
		エリア（学区）	1
まずまず	7物件	時期	1
販売苦戦	12物件	立地	7
		需給バランス	7
		価格	6
		間取り	1
		住戸方位	1
不明・これから	2物件	前建懸念	1
			-

23区城東 上野・蔵前・浅草橋エリア

都心との価格差別化が必要

年以降は230万～240万円に落ち着いているもの、

「やや高止まりの状況」(トータルブレイン)だ。これについて、トータルブレインは、「エリアイメージが上の上野・浅草橋エリアに對して割安感で差別化がでなかつたため」と見る。もう一つ、苦戦要因の上位に挙げられた需給バランスの背景については、「立地やエ

リアのマイナスを価格競争でカバーできずに競合多数の中で埋もれてしまったことが考えられる」(トータルブレイン)と説明する。そのほか、「エリアイメージが良好な物件でも、坪250万円以上の単価設定による割高感で苦戦となるケースも多い」(同)という。こうしたことからトータルブレインは、「上野・蔵前・浅草橋エリアは、神田・日本橋エリアと異なり、マーケットは地元狭域が主で、エリアの購入体力は3000万～4000万円前半がメイン。特殊な好立地物件以外は価格面であまり無理が来ないエリア。都心などに比べて割安感が差別化ポイントになるマーケット」としている。