日経産業新聞 2013 年(平成 25 年)　10 月 1 日号 掲載

全戸 億ション、年2~3棟

三菱地所、都心で安定供給

先月発売した5億円超の物件も即日完売した（ザ・パークハウスグラン千鳥ケ淵のモデルルーム）

三菱地所は分譲マンションの最高級シリーズ「ザ・パークハウスグラン（グラン）」を年間2~3棟発売する。東京都心の一等地に開発する億ションの旗艦モデルと位置付ける。アベノミクスを追い風にした株高に加えて不動産価格に上昇の兆しが出ており、高額物件の販売も好調に推移。億ションを安定供給し、富裕層の需要に応える。

グランは今春から展開を始めた。三菱地所は億ション供給戸数を年200戸弱から同250~300戸に増やす方針だ。都心の一等地のグランでブランド力を高め富裕層の需要を取り込む。

これまでに港区や千代田区など東京都心で3物件を発売した。9月に発売した千鳥ケ淵の物件は坪（3・3平方メートル）単価が800万円前後と、リーマン・ショック後に全国で発売されたマンションで最も高い。5億4千万円の物件も含め全22戸が即日完売し、抽選の最高倍率は13倍だったという。

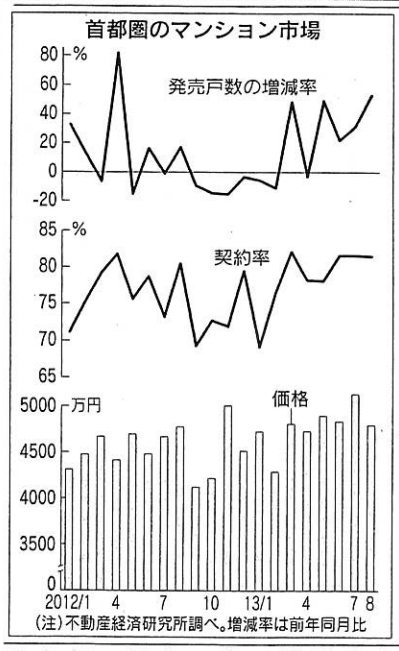
ホテル運営やマンション開発のアパグループ（東京・港）も億ション開発を強化する。このほど最上位ブランド「THE CONOE」を立ち上げた。第1弾として東京・代官山で分譲を始めるほか、港区内で2棟を開発する。

英国の不動産大手グロブナーも東京・六本木で中古の高級マンションを外国人富裕層向けに発売した。中心価格は1戸3億~5億円という。

2011年秋に取得した六本木ヒルズに隣接する賃貸マンションを大規模改修（リノベーション）した。バスルームを複数設けるなど外国人が好む間取りにして購買意欲を喚起する商品とし売り出した。

アパは港区に2棟

英国系、中古を豪華に改修



（注）不動産経済研究所調べ。増減率は前年同月比

開発、積極的な動きなく

増税や建設費高騰 過去の傷癒えず

億ションの売れ行きは回復基調にあるが、それでも不動産会社の反応は「ブームという感じがしない」と冷静だ。高級物件では三菱地所のように攻勢をかける動きもあるものの全体的には慎重な姿勢の不動産会社が多く、今のところ積極的な動きはみられない。

もちろん、マンション販売は好調だ。不動産経済研究所（東京・新宿）によると、首都圏の新築マンション発売戸数は今春以降、前年同月を2~5割上回って推移する。需要も旺盛だ。在庫は約4千戸となり、20年ぶりの水準にまで改善した。それでも用地を買い増し「次」に乗り出さないのは、過去の手痛い経験があるからだ。

2006~07年の不動産ミニバブル期、不動産各社は積極的に用地を取得、マンション価格も上がり続けた。2000年代前半の「旧価格」に比べ10~15%高い「新価格」、それを10%上回る「新・新価格」となっても、不動産会社は強気に用地を買い進めた。

そこで突如、襲った08年秋のリーマン・ショック。価格がせり上がっていたこともあり、需要は一気に減退、価格も旧価格の水準にまで下がった。在庫は急増、08年末の首都圏の在庫は現在の3倍の約1万2千戸に達し、財務体力の低い新興のカタカナ銘柄の破綻も相次いだ。この時の体験を忘れられないのだ。

足元でマンションの供給戸数が増加しているのも市況回復で本来なら昨年売り出されるはずだった物件が市場に出てきただけのこと。5年かけてたまっていた在庫をはき出したことが市況回復として映っているだけだ。

ただ、それでも在庫が正常化、市況も回復しているのなら再びなぜ攻勢に出ないのか。そこには新たな問題の浮上がある。建設作業員の労務費の高騰問題だ。東日本大震災の復興需要もあり「建築コストは3年前に比べ約3割上昇した」とロサル会社のトータルプレイン。これがさらに今後、東京五輪の建設需要もあり、一段の高騰は避けられない。

本来、マンション市況の回復には郊外のファミリー物件が上向くことが前提。ところが郊外物件は販売価格の7割を上物の価格が占める。建設費の高騰も受けやすい。動きたくても動けない状況が続いている。

販売現場こぼれ話

今年のマンション市況を占う試金石とされた三菱地所の「ザ・パークハウスグラン千鳥ケ淵」。最高価格5億4千万円と破格な値段で、さすがに苦戦するとの見方もあったが、9月16日に蓋を開ければ即日完売となった。現場を指揮したのが〝ミスター億ション〟だ。

その人物とは販売所長の坂田和生さん（39）。「月5物件以上を売ったこともある」実績の持ち主だ。

昨年末に現在のポストに就任したが、まず始めたのが近隣の賃貸マンションの見張り。駐車場に出入りする車を観察、

高級車で「磁力」割り出す

麻布や広尾などの富裕層が乗ることが多いマセラティやフェラーリなどが出入りしていることを確認すると「ここは幅広いエリアから顧客を集められる」と確信したという。

もともと物件の建設場所である千代田区の三番町は保守的なエリア。車もレクサスやシーマなどが多いが、車の車種からマンションの立地が顧客をひき付ける〝磁力〟を割り出した。

磁力はかなりのもので、なかには九州の富裕層で「老後は東京の桜のきれいな場所に住みたい」といった人もいた。

「億ション＝富裕層」というのが固定的なイメージ。確かに今の億ション購入の主役は富裕層だが、いったいどういう人々なのか。

三菱地所の商品企画部のシニアリーダーの中村摂子さんによると「意外に締まり屋さんが多い」とか。

例えば高級マンションではほぼ一般的になりつつあるコンシェルジュ。億ションの居住者の間で、このコンシェルジュを何人置くかで議論になることがあるという。

理由は管理費。コンシェルジュの人数

富裕層間でも意識の差

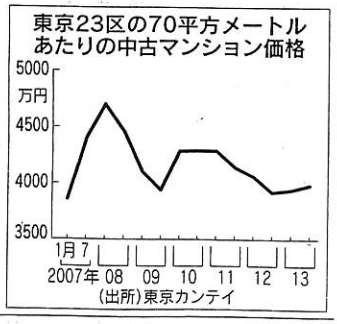
を増やせば、来訪者の取り次ぎも丁寧になるがその分、配置する人数も増やさなければならない。

このため、来訪者の取り次ぎを「コンシェルジュを通してほしい」という居住者に絞り込み、後は直接、インターホンでやり取りできる方式にしてコンシェルジュの人数を抑える解決に至ることも少なくないという。

富裕層の定義では預貯金などの純金融資産保有額が1億円超というのが一般的なようだが、意外に月数千円の管理費を大切にする人も多い。

23区の中古マンション

17ヵ月ぶり4000万円台



（出所）東京カンテイ

市況回復は中古マンションにも波及し始めている。東京カンテイ（東京・品川）によると8月の東京23区の中古マンション価格（70平方メートル換算）は4034万円と、2012年3月以来17カ月ぶりに4千万円台を回復した。

金利の先高観や東京オリンピック開催による物件価格の上昇を見込んだ取引が増えたことが要因。新築マンション市場が好調で、取引量は減少を見込むが、相続税の対象拡大を前に高額な中古マンションの購入も増えているという。