

首都圏分譲マンション市場

首都圏の分譲マンション市場は、住宅金利や物件価格の高騰を背景に売れ行き好調といわれている。ただエリア

によっては需給バランスの悪化を要因に販売で苦戦するなど、市場が二極化の様相を呈しているとの指摘もある。供給が集中する競合下では一立地や価格面で強力で差別化できるかが重要なポイントとなる。久光社長の

長谷工総合研究所(港区)

問われる 物件力 明確な差別化 重要

騰が重くのしかかるという。都心の物件では、面客が多少高くても資金力のある購入客による「買いあがり」も期待できるが、一次取得者を中心とする郊外の市場では、購入

持たせるといったように「明確な差別化ポイントを持つべきだ」と指摘する。

予算の幅が狭まる傾向にあることとされる。久光社長によると、大量に物件が供給されるなかで販売

見通す。事業費に占める建築費の比率が高い郊外では、労働力や資材といったコストの高

エリアは好調だったが、郊外

業務や資材といったコストの高

増えた。8月に4000戸を上回ったのは2005年以来という。売れ行きを見ると、東京23区の下町や川崎・横浜

エリアは好調だったが、郊外

す強まり「郊外のマンション事業はもっと厳しくなる」と見通す。事業費に占める建築費の比率が高い郊外では、労働力や資材といったコストの高

業務や資材といったコストの高

予算の幅が狭まる傾向にあることとされる。久光社長によると、大量に物件が供給されるなかで販売

見通す。事業費に占める建築費の比率が高い郊外では、労働力や資材といったコストの高

業務や資材といったコストの高