

# マーケットウォッチ

(株)トータルブレイン 久光 龍彦社長に聞く



足元の工事量の急激な増加、慢性的な職人不足の影響で、建築費が右肩上がりに上昇している。新築分譲マンション工事を発注するデベロッパー、工事を請け負うゼネコンいずれも対応に苦慮する日々が続く。新築分譲マンション市場において、建築費の高騰は不動産・建設業界にどのような影響をもたらしたか。また業界と市場はどのように変化していったのか。市場調査やコンサルティングを手掛けるトータルブレイン(港区)の久光龍彦社長に話を聞いた。

## 建築費高騰―マンション事業への影響は

―建築費高騰の主な要因は。

「労務費や資材価格が上昇している。東日本大震災の復興関連など工事量が急激に増える一方、職人の数は高齢化

―デベロッパー、ゼネコンの事業に対するスタンスに変化は。

「コストアップで事業環境が厳しくなる中、従来の発注者・受注者という関係から一歩踏み出さなければならぬ。具体的には、デベロッパーが用地を取得した段階から

どのような変化が。」「郊外エリアでの事業は難しくなるだろう。郊外は都心に比べ土地代が安く、事業費に占める建築費の割合が大きくなりがちだからだ。郊外では当面、一戸建て住宅や中古マンションの買取再販といった事業が中心になるのではな

トを抑える努力がいま以上に要る。また、ゼネコンはデベロッパーの事業に対するこうした目線を意識して取り組まなければならない」

―首都圏での今後の供給見通しは。

「13年の供給は最大およそ6万戸とみている。着工戸数が増えているため14年の供給量は例年並みだが、15年は減少すると考える。郊外部での供給はかなり落ち込むのではないかと」

## 事業の多角化で利益確保を

の影響で足りていない。人手不足は工期の長期化につながる。ゼネコンは職人の手配、資材の調達で着工までに6〜7カ月の準備期間がほしいというのが現状だ。デベロッパーは支払い条件についても柔軟に対応する必要がある」

―建築費高騰で市場には

「市場の変化に対応するには、新築分譲マンション事業だけでは売上・利益の確保が難しくなる。一戸建て住宅や中古物件の買取再販、仲介など収益の柱を増やし事業の多角化を図ることだ」

「ゼネコンを指名して、お互いに工期の調整や職人の配置、技術提案など、コスト抑制に向けた努力をすることが求められる。パートナーとしてお互いを尊重し合う意識が大事だ」

―建築費高騰で市場には