

コンパクトマンションの市況好調は続くか

単身女性に人気の一方で平均単価は上限に近づく

猪澤 顯明: 東洋經濟 記者

2013年11月14日



今年4月に売り出された「クレヴィア新中野」は、単身女性を意識した工夫を多く施した

東京23区内のコンパクトマンションの売れ行きが、2000年代半ばの好調時の水準に近づいている。

分譲マンションコンサルティング会社のトータルブレインのまとめによると、今年1~8月に23区内で販売されたコンパクトマンション(平均専有面積30~50平方メートル台)の発売初月の申し込み率は71.3%。2006年(70.6%)以来となる70%台を回復し、2005年の71.4%に接近している。

需給バランスが大幅に改善

首都圏の不動産価格が軒並み上昇した2007～2008年のミニバブル期。23区内のコンパクトマンションもその例に漏れず、2005年には250万円弱だった平均坪単価が290万円台までハネ上がった。

初月申し込み率は2008年には49.6%まで下落。その後も60%台での推移が続いた。

風向きが変わったのは、2012年の後半から。まず1LDKの販売が持ち直し、今年に入ってから2LDKにも波及した。

背景にあるのが、需給バランスの急激な改善だ。コンパクトマンションに適したエリアは、都心あるいは都心への交通利便性に優れた一部の地域に限定される。それゆえ、「適正水準は首都圏全体の供給戸数の1割程度。供給が4500～5000戸を超えると需給バランスが崩れてしまう」(トータルブレインの杉原禎之常務)。

2010年から2011年にかけて、23区内の供給戸数は5000戸台後半から6000戸台まで増加した。だが、2012年は4849戸まで減少。2013年は1~8月の累計だが、2674戸にとどまっている。



買い支えているのはてっきり投資家かと思いきや、意外にもそれはごく一部。「コンパクトマンション購入者の大半は実需だ」と、トータルブレインの杉原常務は指摘する。主に30~40歳代の単身女性が居住用に購入している。こうした顧客層を念頭に置いた物件が、特に売れ行き好調だという。

女性のニーズに合わせて完売



マンションの南側は低層住宅エリアで眺望がいい

たとえば、伊藤忠都市開発が手掛ける「クレヴィア新中野」(平均専有面積49.55平方メートル)。

東京メトロ丸ノ内線の新中野駅から徒歩6分の場所で建設が進む42戸のマンションは、今年4月に24戸を売り出したところ、初月で22戸に購入申し込みがあった。販売から6カ月足らず、10月第1週には全戸が完売した。

平均坪単価は280万円で周辺のほかの物件に比べて少々割高。それでも「堅調な売れ行きだった」(都市住宅事業部の昆勇士氏)のは、徹底的に女性を意識したデザインによるところが大きい。

安全面やプライバシーに配慮して、共用部は内廊下としたほか、全住戸が2面採光の角部屋となっている。玄関脇のクローケには姿見の鏡を標準装備した。「事前に住宅購入を検討中の女性にグループインタビューを実施し、仕上げの高級感よりも実用的な設備を多く取り入れた」(建築技術グループの室井理美氏)。

しかし、単身女性の住宅購入資金は決して潤沢ではない。年収は400万~600万円が中心だ。少しでも値付けを誤ると、たちまち売れ行きは鈍ってしまう。「3500万円までに抑えないと、シングル女性はついてこない」(伊藤忠都市開発の昆氏)。トータルブレインの杉原常務は「コンパクトマンションには坪単価350万円のカベがある」と分析する。

1坪=約3.3平方メートルなので、坪単価が330万円の物件だと1平方メートル当たりの値段は100万円。つまり、30平方メートルの部屋であれば、価格は3000万円だ。ここから多少買上げたとしても、坪350万円が実需の単身女性が購入できるギリギリのラインになるという。

市況好転も価格のバランス危うい

だが、2013年1~8月に東京23区で供給されたコンパクトマンションの平均坪単価は300万円を突破している。これはミニバブル期を上回る水準だ。当時に比べて単価の高い都心6区での供給割合が増えていることを考慮しても、割高感は否めない。

背景には、折からの地価上昇や建築費の高騰がある。さらに、株価上昇に伴う資産効果や不動産価格の先高感によって、投資目的やセカンドハウス用途で購入する富裕層やキャピタルゲイン(値上がり益)を狙った外国人の資金流入も見られるという。

需給は改善したものの、建築コストの上昇で価格はメインテナントの購入可能額の上限に近づきつつある。コンパクトマンションの足元の好調は、極めて危ういバランスの上に成り立っている。



(注)2013年は1~8月 (出所)トータルブレイン

東洋経済新報社

Copyright Toyo Keizai, Inc., all rights reserved.