

マンションブレイクの
トータルブレイクが提言

（上）

首都圏市場の戦略

建築費の高騰や用地取得競争の激化など、首都圏マンションの事業環境は厳しさを増している。この状況下で始まった14年、ディベロッパーはどう用地取得や商品企画を進めるべきか。マンション事業のコンサルティングを行うトータルブレイクがその策を提言する。

「都心・城南・城西エリア とに加えて、「親もアップ」や横浜・川崎などの好立地の 層・富裕層であるケースが多く、過去の経験データが、住宅購入資金の頭金を援

全く生きないほど激変している。用地仕入れは強気に「トータルブレイクはそう指摘する。理由は3つ。『購入体力の変化』、『新たなターゲットの出現』、『事業費における建物比率の低さ』だ。

ターゲットになる大手企業勤務者の購入体力は上昇基調にある。「業績回復を背景に今春から所得回復が期待できる」（トータルブレイク）こ

用地取得

都心・都内好立地は強気 郊外部はあくまで慎重に

価格が海外の中心都市の単価水準と比較して破格に安いこと。『円安による為替メリットやアベノミクス期待感、東京五輪開催などでのキャピタルゲイン狙い』から、「大量に出現している」（同）という。

一方、建物比率の低さはリスク要因を低減する。「建築費高騰の分譲単価上昇に対する影響度合いが低いだけである、消費税率アップによる影響も少ない」（同）と言える。では、強気の価格水準は何

助などするケースが増加している」（同）ためだ。

新たなターゲットとしては、海外投資家層などが挙げられる。『都心エリアの販売

を目線にして検討すればよいのか。トータルブレイクは検証ポイントを3つ挙げる。『賃貸利回り』、『他社の仕入れ事例』、『秋以降は高値仕入

は、「現状、リートの表面利回りが4%強（ネット）で3%台」と利回りが低下しており、収益物件の競争力も高まっている。高値チャレンジすると

トータルブレイクが提言する用地仕入戦略

| | 都内・都心の好立地 | 郊外部 |
|------|--|-------------------------------|
| 戦略 | 超強気 | 慎重 |
| 理由 | ・ アッパーサラリーマン層の購入体力の上昇 ・ 海外投資家など新たなターゲットの出現 ・ 建物比率の低さ | ・ 購入体力上昇の期待薄 ・ 建物比率の高さ |
| 売値目線 | ・ 他社の近年の仕入れ実績 ・ 収益物件としての利回り ・ 秋以降の高値物件の売行き | 駅徒歩7～8分までの立地で3000万円台に収めることが必要 |

れ物件の売行き状況だ。特に賃貸利回りについて

きは、収益物件としての利回りが大事な物差しになる」と指摘している。

購入体力の上昇 見込めない地域

郊外エリアはどうか。トータルブレイクは、「あくまで慎重に」と指摘する。

理由の1つは、都心エリアに比べて、建築比率が高いこと。建築費高騰や消費税率アップの売値に対する影響が大きい。加えて、メインターゲットになる中小企業勤務者の給与水準上昇への見通しは厳しい。トータルブレイクは、「給与水準の上昇は早くても2年後の16年春頃から」と推察する。同時に、「アップ層のよつな親からの資金援助はあまり期待できない」（トータルブレイク）。

このため、「徒歩7～8分程度までの立地で3000万円台に収めることが必要」（同）と説明している。