

トータルブレインの マンション

最前線

首都圏の新築マンション市場が変調を来たしてきた。大幅な供給減少が続き、8月の契約率は好調ラインの70%を割り込んだ。年初から「年間供給は4万戸半ばから5万戸が適正」と予想してきたトータルブレイン社長の久光龍彦氏はその背景に、「需要の急速な変化がうかがえる」と指摘する。

トータルブレイン社長

久光龍彦氏に聞く



新築マンション市場で

今、どのような変化が起きているのでしょうか。

急速に顕在化した「好立地」志向

——新築マンション市場で今、どのような変化が起きているのでしょうか。

外マンションにはアゲインストだが、そうした中でも善戦している郊外物件もある。このほど郊外マンションの成功例・失敗例の分析をまとめたが、やはり「駅近立地・駅直結」「急行停車駅・駅前商業の高集積」、「都心乗り入れ沿線」といった「好立地」物件は比較的販売が良好だ。デフレ慣れしている多くの

親から住宅資金を援助してもらう若年層にも、親の意向が少なからず影響している点も見逃せない。相場が底値圏にあった10年比で、都心では20〜25%価格が上昇した。建築費高止まりは先々も見込まれ、高値圏で購入するならば、より資産性の高い物件を選びたいのが消費者心理だ。それらが顕在化したため、「好立地化」が急速に進んだというのが実態だ。

久光氏 一昨年からユーザーの物件選びの「好立地化」が進むと予測してきた。それが昨年より急激に顕在化し始めた。「駅徒歩10分以内」が選定の目安といわれてきたが、今や「駅徒歩6分以内」が標準だ。それも人気沿線の急行停車駅に偏重するといった具合だ。

「好立地」とは、交通を含め生活利便性に優れていることで、生活圏内に利便施設が集積しているということだ。これと同様の生活環境が提供できる大規模マンションも郊外や駅遠でも一定の売れ行きを示している。

——郊外は、マンション市場の縮小が続いています。久光氏 「好立地化」は郊

——仕入れ環境も厳しさを増しています。久光氏 ディベロッパーの間では仲介やリノベーションなど周辺事業の多角化が見られるが、そうした中でもやはり用地取得が重要なのは不変だ。多角化と並行して、人員配分も厚くなるなど用地取得のすそ野を広げていかなければならない。