

トータルブレインの マンション 前線

14年首都圏・販売実態検証

トータルブレインの月例レポートは、「14年首都圏マンション販売実態検証」新規発売物件の販売状況と好調物件。各社売れる数だけを少しつづつ売り出したため、公表の初月販売率だけは比較的高水準をキープできたが、実際の販売状況はどうだったのか。検証の結果、売れ行きの明暗を分けた「好立地」志向が浮かび上がる。「立地」を巡るユーザーと供給サイドのギャップを、全物件調査とヒアリングに基づいて分析を試みた。

売れ行き好調マンションの要因構成比較

	14年	13年
価格	32%	31%
立地	83%	72%
需給バランス	18%	18%
商品	18%	22%
エリア・沿線力	10%	3%
ブランドカ・他	2%	1%

※14年は150物件、13年は234物件が対象

売値をつけたために、駅距離と価格のバランスが悪くなった」と要因を分析している。

全体的には、駅徒歩5分圏内の販売好調率は非常に高く、駅から距離が離れるにつれて好調率の低下が見られ、駅距離のウェイトが非常に高くなっている。徒歩10分圏内は80%を超え、更に7割が好不調の分岐ラインである徒歩8分以内だった。「実際の供給商品自体もニーズに合わせるように、どんどん駅近立地化してきている」と同社

好不調は徒歩8分が分岐

14年の好調要因を見ると、「立地」が前年の72%から83%に急上昇し、断トツのトップに挙げられた。反対に苦戦要因でも「立地」がトップで、前年の37%から62%に大幅に上昇する結果となった。その他の好調要因は、「価格要素」が32%（前年31%）、需給バランスが18%（同値）とほぼ横ばいだった。

（割高感）の比率が46%（前年39%）に大きく増加している。同社では、「立地面の競争力が伴わずに価格だけが上昇した新価格物件が苦戦した状況が考えられる。14年はマンションの売れ行き要素の中で立地の重要性が更に強まったことが、好不

調要因の昨年との比較には（前年39%）に大きく増加している。同社集計から、好不調の分岐点が徒歩8分ラインにあることも分かった。駅距離を記録して最も「苦戦」を強いられた。

から「苦戦」の回答が「好調」のそれを上回った。特に駅徒歩12分の物件は、苦戦物件の中でも最高の71%を記録して最も「苦戦」を強いられた。

立地要因の増加が顕著で、更に苦戦要因の中でも立地との見合いとなる価格

「好調」「まずまず」「苦戦」に分けて回答を得たところ、9分を超えたところ

同社では、「駅徒歩12分（苦戦率71%、好調率6%）までなら供給サイドも『大丈夫だろう』とそれなりの

現在の基準をしっかりと認識する必要がある」と指摘している。