

マーケット ウォッチ

（株）トータルブレイン取締役社長 久光龍彦氏に聞く

分譲マンション市場 今後の展開

金融緩和や低金利、円安株高の効果で不動産市場は活況を呈している。首都圏のマンション販売も堅調だが、建築費の上昇や用地の不足で先行きに不透明感もある。デベロッパーやゼネコンは分譲マンション事業にどのように取り組むべきか。トータルブレイン（港区）の久光龍彦社長に市場の見通しを聞いた。



略歴 久光 龍彦氏（ひさみつ・たつひこ）1940年生まれ。64年中央大卒、長谷川工務店〈現長谷工コポレーション〉入社。83年同社専務、86年長谷工不動産社長、92年長谷工エアースト社長、98年長谷工コミュニティ社長、99年6月同社顧問。99年10月トータルブレイン社長。

何でもやる“気概が必要”

「ここしの首都圏マンション市場はどのように推移するのを見てみますか。」

「分譲マンションを手掛ける事業者には非常に厳しい一年になりそうだ。利便性の高い、いわゆる好立地の用地は不足気味

で、建築費高騰に伴う事業収支の悪化と売値の上昇など、業界には逆風が吹き荒れている。郊外を中心に着工の見送り、事業の見直しなどで供給も減るだろう。ここしの販売戸数は前年実績をやや下回る4・3万戸

は利便性と資産性。このポイントを外さず事業に取り組むことが重要になる」

「用地の仕入れで重視するべき点は。」

「マンションは駅に近いといった利便性が最大の条件だ。直

築費が1戸当たり2200万円程度、2年前に比べて実に30%も上昇している。足元は工事の発注量が減ったことで「服感があるものの、高止まりの傾向は続くだろう。デベロッパーは商品を企画する上で建物の配棟をシンプルにするなど、建築費を抑える工夫をこれまで以上に迫られる」

程度、販売動向によつては4万戸前後もあり得るのではないかと」

「ただ、贈与税非課税枠の拡大、住宅ローン減税の延長などのメイン顧客は、購入環境に比較的恵まれたアッパーサラリーマン層や共稼ぎ世帯、シニア層などだ。マンションの購入を検討する上で彼らに共通する条件

近の供給データをみると、駅から徒歩10分以上離れた物件は売れ行きが厳しい。現在は徒歩8分以内を意識して用地を取得する必要がある。駅その周辺も急行が停車、商業集積度が高いなど生活利便性の高さを見極めることが求められる」

「建築費は高止まりの状況が続いています。」

「郊外部のマンションでは建

「デベロッパーは人口減少、高齢化を見据えた長期的な対応を考慮する必要がある。すでに大手はシニア向け商品を充実させ、海外事業を意識している。中堅クラスは地方圏へ進出、中古物件の買い取り再販に乗り出した。まさに「何でもやる」という気概で事業に取り組む覚悟が必要だ」

（小澤和裕）