

トータルブレインの マツヨシ 前線

トータルブレインがこのほどまとめた月例レポート「15年首都圏マンション市場の課題と展望」から、今年の重点ポイントをまとめられた。郊外における一次取得ファミリー層の取得マインドの低下が見られた14年は、郊外マーケットで新価格物件の発売後ろ倒しが目立った結果、郊外・近郊での供給ボリュームが13年から大幅に縮小した。一方の都内都心を中心とする好立地物件は依然販売好調が続く。着工5・5万戸前後(前年比10%減)、販売戸数4万戸前後、4・3万戸(同社予想)が見込まれる15年も、首都圏分譲マンション市場は二極化が一層進む中でいくつかの指針をレポートは示している。

まず大胆な金融緩和、史上最低水準の低金利、円高、株高、相続税強化を材料に、15年も市場全体には未曾有の追い風が吹くと指摘する。用地不足、建築費上昇といった逆

裕層、海外投資家層だ。中でも低金利を借り入れアップに積極的に活用できるアップサリイマン層と共稼ぎ世帯層の実需マインドが高く、実需の主役になるとした。

風もあるが、贈与税非課税枠拡大、ローン減税、給付金延長、買取再販業者の不動産取得税軽減措置など新たな政策支援もあり、更に追い風が起こると見られるからだ。

一方の郊外マーケットでは、パワービルダー系が供給した建売住宅の完成在庫が大量に積み上がっているとみられ、今年には在庫が価格改定のうえ販売される可能性が高いとも指摘。加えて、一般企業勤務者の所得が依然上向いていないことや人口減少に伴う郊外マーケットは昨年にも増して厳しくなるとしている。

こうした市場環境のもと、駅力、沿線力、駅近の3拍子揃った物件は今年も「規格外の値段でも需要がついてくる」という。昨年の事例でも駅距離1〜3分と7〜8分の物件の単価差は25%から35%もの開きが生じた。今年も高値物件は30%前後アップで市場価格をけん引すると見る。

こうした市場予測に基づいて、レポートがディベロッパに示す処方箋は、「何でもやる」ことに尽きる。大手・準大手クラスのディベロッパは、アップ層のニーズに応える好立地物件の強気の仕入れ姿勢を強めていく方向に

こうした高額物件の受け皿は、アップサリイマン層、共稼ぎ世帯層、シニア層、富

用地を作りだすことにも注力し始めている。更にサービス付高齢者向け住宅、シニア向

首都圏 市場の課題と展望

追い風も二極化続く 資産性重視の高所得層がけん引

けの事業やインバウンド・アウトバウンド事業といった海外マーケットを意識した展開も見せる。

いけば今後の首都圏マンション市場の縮小を見据えて新たなマーケットの開拓に乗り出しているということ。こうした動きは、中堅中小のディベロッパも同様で、かつ地方進出、中古リノベーション、再販買い取り、収益物件の買い取り転売、ワンルームの開発・販売など情報を有効利用して、とにかく「何でもやる」という姿勢が感じられるとしている。

当面の経済情勢から見て、収益関連事業を主役に立て、トータルブレインが「流通仲介強化元年」と位置付けるストック事業、補助金の期限切れ物件が市場に多く出回る可能性のある「特優賃」を収益事業やリノベーション案件として取り込んでいくことなどにも期待したいという。

レポートでは、「分譲マンションの中心的な顧客層となる高所得層に共通する物件検討の必須条件は利便性と資産性」と指摘。「分譲マンション以外の事業は、まさにチャンスの年。ラインアップした引き出しの具体的な実践が求められる」と結んでいる。