住宅新報２０１５年(平成２７年)９月１日号　掲載

15年型・首都圏マンション市場総括

トータルブレインの
マンション最前線

劇的な変化が加速
利便性重視強まる

トータルブレインの月例レポートは、「15年前半戦・首都圏マンション市場総括」。「14年から始まった首都圏マーケットの劇的な変化は15年度前半に加速した」と結ぶ前半戦の模様をまとめた。その変化のひとつが「フルタイムの共稼ぎ層の増加により購入体力が大きく底上げされ、予算アップが可能となった」こと。一方で「通勤時間短縮、家事の効率化といった「絶対に譲れない条件」を持ったユーザーニーズも更に顕在化した結果、沿線力、駅力、駅近の三拍子そろった物件は価格が高くても販売好調だが、条件を満たせない物件の販売苦戦が急増した」という。

前半（1～6月）の初月契約率は平均76・1％と前年（75・1％）とほぼ同水準だが、埼玉・千葉といった郊外部では販売苦戦が続き、23区も単月で一時70％を割り込むなど、価格水準との見合いで販売状況も不安定さを増した格好だ。

レポートでは、「昨年発売し販売苦戦だった物件が、今年発売された新価格物件に対する価格の割安感が出て販売が好転し始めた。半面、前半の新規発売物件が割高感から集客を伸ばせず苦戦を強いられたケースが目立った」と分析している。

同社が、販売状況を「好調・まずまず・苦戦」に3分類して事業主にヒアリングした結果からは、上期の郊外部の低調な販売状況が浮かび上がった。

全体では、「好調・まずまず」を合計した売れ行きが良い判断の物件は72％（前年同期83％）に低下。好調は39％（同45％）、苦戦は28％（同17％）。エリア別では23区が好調を持続、都下は前年並みで推移、埼玉・千葉は大幅に悪化し、神奈川は売れ行きの二極化が進んだ。一見、好調に見えた23区も実は都心、城南、城西などの人気エリアで売れ行きのペースダウンが表面化し、利便性と割安感から城東、城北は好転を見せた。

レポートでは、物件ごとの苦戦要因にも踏み込んで分析した。最大の苦戦要因は、駅徒歩10分以上の物件にほぼ共通する「立地」（駅遠）。徒歩8、9分ですら中途半端と物件評価が低い傾向がみられる。続く要因は、23区や埼玉で多く見受けられた「価格の割高感」。3位には「集客難」が挙げられており、大きなネックがないにもかかわらず集客が伸びないケースも目立った。「立地の差別化が難しい平均的な物件の進捗が遅い」としている。

「立地、住環境より利便性が最優先される」傾向が強まると共に、「利便性の高いエリアにマーケットが偏重していく一方、郊外部のマーケットが想像以上のスピードで収縮している」と警鐘を鳴らしている。

同レポートではまた「15年度後半戦以降の課題と展望」もまとめており、次週はその内容を掲載する。