

二極化が加速されるなかで —2016年の首都圏マンション市場を見る

2015年の首都圏分譲マンション市場は、販売の二極化がさらに加速化した。都内・都心の好立地物件は、価格上昇にもエンジニアがついてきており販売は好調。一方で郊外立地物件は、価格の上昇に顧客がついてこられないケースが多く、販売苦戦傾向が強い。マンション市場調査を手掛けるトータルプレインが示すレポートから、2015年を振り返り2016年の首都圏分譲マンション市場を見る。

首都圏販売365物件の「好調」比率は40% 23区、横浜・川崎と埼玉、千葉で二極化

同社が昨年11月までに首都圏で販売した分譲マンション441物件を対象に売れ行き状況を聞いた。回答した365物件のうち「好調」と答えたのは40.8%、「まずまず」が34.0%、「苦戦」が25.2%で、その割合は2014年と比べてほぼ変わらなかった。ただし、エリア毎に目を移すと事情は違ってくる。23区は「好調」が47.3%(前年比1.7p増)、「まずまず」が37.2%(3.1p増)、神奈川も「好調」が48.5%(7.1p増)と好調物件比率がアップしている。一方、埼玉は30.0%(13.8p減)、千葉は13.9%(18.5p減)と好調比率が大きく低下。逆に「苦戦」が埼玉は40.0%、千葉は52.8%へ大きく増加している。両エリア間における売れ行き二極化が強まっている。

好調だった23区をけん引したのは都心と城南エリア。都心(港・千代田・中央・新宿・渋谷・文京)は63.5%の物件が好調を維持し、城南(目黒・世田谷・品川・太田)も48.9%となり、それぞれ前年と比べて比率は大きく伸びている。都心部は物件数が少ないものの、全エリアが好調、中央、新宿区でも販売が好転した。平均価格は7660万円(3.9%アップ)、平均単価377万円(5.2%アップ)、初月販売率も81.5%だった。とくに坪単価が400万円超の好調事例が19物件、500万円超も9物件もあり、高単価物件の好調事例が増大している。立地の良さはもちろん、価格の割安感が出たようだ。城南

は東京建物が7月に分譲した「ブリリアタワー目黒」が戸数、価格ともけん引したが、昨年エリア内で二極化していた目黒と世田谷区でも売れ行きは上向いた。目を引くのは品川と大田区。品川区は価格の割安感、大田区は京急線沿線でも坪200万円台後半まで上昇し、立地が評価されている。

神奈川は、平均価格が5247万円(19.5%アップ)、平均単価が243.4万円(20.7%アップ)した。みなとみらい、武蔵小杉エリアの大型タワー物件の影響もあるが、全体的に価格上昇傾向は強い。初月契約率は76.1%で昨年比4.9pアップ。価格も上がり販売率も好転している。好調物件のほとんどが横浜市と川崎市の物件であり利便性重視の傾向が強まっていいる。分譲単価は昨年少なかった250万円超が増加し、5000万円以上の高グロス物件も大幅に増えている。好調要因は、圧倒的に立地だが、需給バランスの良さも好調要因を作り出している。

苦戦する埼玉県も平均価格、平均単価、初月販売率とも若干アップしているものの、「好調」と感じる事業者は昨年より減っている。好調物件はさいたま市の大宮・浦和近辺に集中しており、好調要因は89%が立地を挙げている。苦戦物件要因は、価格の割高感と需給バランスでそれぞれ42%。苦戦物件のうち、徒歩9分以上の駅遠立地が約6割含まれ、立地と価格の複合要因で苦戦に拍車をかけている。千葉は供給戸数自体が半減しており、それにもかかわらず苦戦比率も50%を超えた。柏市、船橋市、市

川市と人気エリアでの苦戦物件が多いが、各社による供給がこれらエリアに集中する傾向が強く、競合多数の中で立地の差別化が出来ない物件が苦戦するケースが増加している。当然、これらのエリアにも価格上昇の波は押し寄せており、割高感も出ている。

2015年の首都圏マンション市場の売れ行きに関しては、ほぼ昨年と同水準の比率となっており、全体的には昨年からの販売好調が継続しているようだ。しかし、23区、横浜、川崎といった利便性の高い人気エリアの好調比率が上昇しているのに対し、千葉、埼玉といった郊外部は苦戦比率が上昇し、二極化はますます厳しくなっている。好調要因は圧倒的に立地要因、そのもほとんどが駅近の利便性評価だった。新築分譲マンションへのヒアリング結果なので、対象物件が総入れ替えしているにもかかわらず、好調要因の項目別比率はほとんど変化が現れない。トータルは駅距離別の売れ行き比較も分析しているが、駅徒歩8分までの駅近立地物件の好調比率が高く、徒歩9分から苦戦比率が高まり、好調比率と苦戦比率がはつきりと逆転している。とくに徒歩13分以上の物件は、苦戦比率が50%以上と過半数が苦戦し、逆に徒歩5分圏の駅近は56%が好調である。近年のマンションの売れ行き要素の中で、最も影響が大きいのが駅距離と言えそうだ。駅から近く、利便性も高いといったマンションが本来持たなければならぬ特性が強く求められている。

郊外部でも駅近立地ならば事業化もあり 良い土地を作り安いゼネコン探すことがテーマ

2016年は、前年にも増して、顧客の要求水準は上がる見るのが普通だ。分譲マンション価格が5000万円台になると、多くの一次取得層にとって限界値に近い。さすがにデベロッパーは売れ残りリスクを考え販売戸数を意識し始めた。100戸では事業化しにくく、出来れば50~70、80戸がベストという。景気の不

透明感が残るなかで、短期回転型を重視する戦略だ。

仕入れは、より厳選化が求められる。ここへきて郊外部でも少し変わった見方が始めている。急行停車駅で徒歩8分ではなく、普通停車駅でも駅近くで値段が安いチャンスを見いだせるとする声が多い。トータルプレインの久光龍彦社長は、「1次取得層向け商品は3500万円前後だがほんのわずかしかない。中古をあてにしていたら中古も値上がりしている」。こうした背景から事業化も可能と見るのである。

今年は、さらに用地仕込みが難しくなることから、久光氏は、土地を作り出すことにもっと拍車がかかることを見る。その方法は大きく分けて3つ。1つ目は、種地(50~100坪、容積率400%)を押さえて、周辺を地上げし50戸規模のプロジェクト用地に仕上げる。2つ目は、旧耐震物件の建て替え。3つ目は団地再生などの再開発物件。いたずらに入札案件を取りにいくことを避けて、土地を作り出す考え方がデベに浸透しているという。一方、建築費は高止まりしているものの、職人が余った状態にはなっていない。そのため一様に受注条件が厳しいのではなく、探せば受注者は必ずいるという。

分譲マンションにとって、沿線力、駅力、駅近の3要素が好立地の条件である。人口減少が進む中でこれは変わらない。今年の新規発売に関して、デベ各社からは、全体的に継続物件が多いものの、「物件によりけり」「良くも悪くもない」との声が聞かれる。ただ、去年の夏過ぎから、顧客の集客は落ち、売れ行きも悪くなっている。ただし、大手の大型物件が供給された時だけは統計上底上げされ、供給戸数も増えるし販売率も上がる。こうした物件を差し引くと初月販売率は平均してずっと70%を切っている。その延長にあるとデベは見ており、今年はデベにとって、良い土地を探すこと、安いゼネコンを探すことがキーワードになりそうだ。