

トータルブレインの マンション 最前線

首都圏市場動向(上)「18年前半戦の総括」

マンションコンサルティングのトータルブレイン（久光龍彦社長）はこのほど、「首都圏マンション市場の18年前半戦と、後半戦以降の課題と展望」と題したレポートをまとめた。2回に分けて紹介する。

今回は18年前半の市場総括。全体的には、昨年からの販売停滞状況が継続した

ものの、個別に発売物件を分析すると、以前は売れ行きが好調の二極化が都心と郊外で鮮明だったが、今回は2つの変化が見られたという。1つは、価格の高止まりによって都内・都心部でも販売スピードが低下した点。もう一つは価格調整によって郊外でも一部で売れ行きが好転した点だ。

「市場相場の高止まりで、東京23区は販売スピードダウンの傾向が強まっている」（同社）

同社が販売現場（全287物件）を対象に実施した売れ行き状況のヒアリング結果によると、全体では「販売好調」が28%（前年28%）、「まずまず」が51%（同50%）、「苦戦」が21%（同21%）で、前年と比べてほとんど変化が見られなかった。ただ、エリア別では、神奈川（「好調」比率22%↓35%）や埼玉（同16%↓45%）で販売が好転。一方、東京23区は売れ行きが低下（同37%↓25%）した。

郊外ファミリー、一部で販売好転

また、同レポートでは、郊外ファミリー商品の売れ行きについてもヒアリング結果を分析している。それによると、「好調」は37%、「まずまず」が35%と比較的販売好調と言えるが、「苦戦」も27%で約3割に達しており、好調の二極化が見られた。

「好調」物件の特徴（要因）としては、「価格（割安感）」がトップ。次いで、「立地（駅近）」、「需要分析している」。

「好調」物件の特徴（要因）として、『都内都心』好調』『郊外』不調』という単純な構図とは少し違う形に変化し始めているのではないかと分析している。

また、同レポートの最後では、マンション市場全体について「16年以降、価格の上昇と高止まりにより厳しい状況が続いているが、市場の二極化が、これまでの」

割安感がカギ

同社では、「郊外でも価格を割安に調整できた物件は売れ始めている。やはり郊外では割安感が売れ行きの最重要要素と判断される」としている。