

トータルプレインの

邸点観測

首都圏マンション市場

首都圏マンション市場は2016年から3年連続で年間3万戸台の供給ペースが続いている。駅近好立地物件は好調だが郊外マーケットは低調で、価格調整が始まることで市場の二極化が続く。今年はオリンピック選手村の4000戸の分譲がスタートし、市場への影響も懸念される。19年の首都圏マンション市場の課題と展望を検証した。

販売戸数4万戸台回復か

18年のマンション着工戸数は前年から約1万戸減の5・5万戸となりました。用地不足が続いているため、19年の着工は5・5・5・8万戸、前年比2・3%の微増に留まるのではないかだろうか。

昨年の着工物件のうち、発売されたのは68%の3・7万戸にとどまる。

対変化への売値を下げるのがポイント

未発売の“隠れ在庫”を含むと、19年の販売戸数は4万戸台に回復する可能性が高い。なお、隠れ在庫は毎年1万戸程度あり、これまでに8万戸程度たまっているとみられる。

さまざまな開発提案を

事業戦略は、土地の最適な“料理方法”を見つけることが最重要ポイントだ。都心の土地は100坪未満の狭小なものが多く、分譲マンシ

のであれば、地価が上昇しているエリアと立地条件を吟味して取り組む必要がある。

売れる価格は3000万円台前半～中盤、坪単価は150～160万円台まで。プロジェクトは回転を重視し、リスクを回避したい。販売スピードを加速させるため、もう一段の価格調整が必要となっている。郊外物件の減損処理による大手の売値の変動には要注意。

都心・城南など人気エリアでも行

ワブルームタイプのマンション事

オリソピック選手村との差別化

業は当面好調が続く。職住近接ワブルームの高まりで都心の賃貸ワブルームを希望するケースが増え、人気エリアは従来の城南・城西から城東・城北に移行。賃料も上昇している。顧客のニーズが変わったことを認識し、自らの物差しを変化に合わせる必要がある。

低金利は当面継続しそうだが、販売価格を“手の届く”価格とする重複度がさらに増す。面積を圧縮しきらうが、マーケットは全国区となり、広域での競合も懸念される。

ヨン以外の料理方法が適しているケースが圧倒的に多い。“土地ありき”で検討し、1棟収益レジカ、コンビニなど店舗との複合開発か。アパートか。テラスハウスか。トランクルームか。商業・事務所ビルまたはビジネスホテル、アパートメントホテルなど、さまざまな開発手法を提案できる引き出しの多さが勝負のポイントだ。

その上で、マンションを開発するトの拡大が予想される。

このほかのポイントは、富裕層向けのマーケットは当面好調が続くと見る。ファミリー向けは3LDKから2LDKへのパラダイムシフトができる始まっており、世帯数の推移を見る限り、23区内ではコンパクトマーケッ

ト、23区内ではコンパクトマーケットの拡大が予想される。

き過ぎの高値物件では、すでに価格調整が始まっている。販売価格設定のためには売値を下げるを得ないと判断が必要だ。

土地代は下がらないので、ゼネコンとの粘り強い値下げ交渉で建築費を下げるしかない。利益率を下げてデベロッパーに協力しているゼネコンも見られる。デベロッパーも利益を落とすなど発注者としての姿勢を見直し、ゼネコンとデベロッパーの双方が協力してマンション事業を取り組むことが重要だ。

ロス価格を抑えた物件の好調が目立つ事から分かるように、売れ行き回復のためには売値を下げるを得ない。