

トータルブレインの

マツダの 前線

首都圏市場、18年総括と19年の課題と展望 ①

マンションコンサルティングのトータルブレインはこのほど、「18年首都圏マンション市場総括および19年の課題と展望」と題したレポートを発表した。2回に分けて紹介する。今回は18年の市場総括。供給ペースは16年以降3年連続で3万戸台が続き、平均価格は高水準のまま横ばい。一次取得者層をメインターゲットとする郊外マーケットは低調で、富裕層やアッパーサラリーマ

ンに人気の都心や駅近好立地は好調という二極化が継続した年だった。こうした中、同レポートでは、18年の市場動向のポイントとして次の3点を挙げています。

グロス圧縮型好調

1つ目は、利便性重視志向がますます強まり、好立地でグロス圧縮商品の好調事例が目立ったこと。

前年に引き続きシングル、DINKS、アッパーサラリーマン、パワーカップル、アクティブシニア、富裕層の動きはよく、都内・都心の希少な好立地物件や、駅からの距離が近く、かつグロス価格を抑えるために面積を圧縮した物件の売れ行き

が好調だった。一方、郊外の立地競争力が弱い一次取得者向け商品は苦戦。郊外でも沿線力が強い、駅力が強い、希少立地といった立地のある物件では高値でも売れ行きは順調だった。

好立地の場合は高単価にならざるを得ないため、顧客は面積については妥協（我慢）する志向が強い。そのため、「沿線力・駅力・駅近」と「買えるグロス価格設定」の重要度が更に増している。

2つ目は、郊外部での価格調整は始まったものの、明確な売れ行きの回復は見られなかったこと。当初は価格調整と消費増税前の駆け込み需要で郊外マーケットが回復するとの見方があった。ただ実際には、アベノミクス以降、郊外でも既に価格は20〜30%上昇しており、消費税の2%アップは、エンドユーザーにとって煽りとなるようなレベルではなかった模様。

更に、価格調整（値下げ）に関しても、小幅にとどまるケースが多かったことも影響した。

売れ行きスピード低下

3つ目は、販売価格の高止まりで売れ行きスピードが大幅に低下し、人気エリアでも価格を下げるケースがみられ始めたこと。

18年は年間を通して厳しい販売状況が続いた。初月契約率（不動産経済研究所調べ）は、60%台が多かった。その原因は高すぎる売値だという。エリア別に単価上昇率を見ると、「都心」（17年比10・7%増）は上昇が続いていたが、その他では人気の高い「（東京23区）城南・城西」（同1・2%減）や「横浜・川崎」（同7・4%減）でも価格の頭打ち感が強まっている。13年から数年にわたり続いてきた価格上昇のトレンドに大きな変化が起き始めているという。

人気エリアでも価格に天井感