

# グロス抑えて 新しい魅力の商品開発を

前回に続き、2019年度後半戦以降の課題と展望を探る。

【19年度後半戦以降の予想】

19年の供給戸数は3万5000〜3万7000戸程度と見通す。

年初の時点では3万7000〜4万戸を予想していたが、顧客が販売価格の高騰を背景に様子見している可能性が高い。

販売材料は十分あるものの売れ行きはスローペースで、供給ペースも上がらず、販売戸数が伸びない。オンラインック選手村の「晴海フラッグ」や「ブランドタワー豊洲」

「シロカネザスカイ」などの1000戸クラスの都心大型物件や3000〜5000戸クラスの物件のラインアップはあるものの、供給戸数が伸びない可能性は高い。

【郊外物件は冷静な判断を】

都心や城東・城北でも地価の高騰でデベロッパ

トータルブレインの

## 邸点観測

1はマンション用地の仕入れに苦戦している。そもそも用地情報が少なく、それをホテルや収益商業ビル、オフィスビルなどと競合するため、分譲マンションではついていけないというのが実情だ。郊外物件を検討せざるを得ず、大手・準大手でも郊外での仕入れを再開するところが出てきている。

【立地特色】は▽沿線カマ駅力▽駅近▽良いバス便▽商業施設隣接など。【価格競争力】は一戸建て住宅との比較となり、「戸数規模」は1000〜2000戸程度までが判断ポイントだ。

【ジャンル別の考察】コンパクトマーケットも価格が上昇しており、ターゲットの拡大が必要だ。シングル向け1LDK中心の事業推進が続いたが、1〜3LDKを満遍なくラインアップした商品の供給が増加し、幅広い顧客層をターゲットに取り込むことで、集客ボリュームの減少に対応している。

ただ、実需ターゲットには、グロスの壁があり、都心で500万円、城南城西で5000万円、城東城北で4000万円に近づきつつある。セカンド、投資・相対対策など資金に余裕のある富裕層などの仮層にも目を向けた。

【再開発や建て替えで用地創出】再開発事業は首都圏・地方共に活発で、評価は高まっている。【二戸建て用地も上昇】高水準のマーケットは大きく崩れることなく

年々上昇している。23区内では第一種市街地再開発事業が30カ所で行われており、計画住宅戸数は2万3000戸に及ぶ。超大手の他、タカラレーベンやフジヤースコーポレーション、穴吹工務店、マリモなど地方の再開発に力を入れているデベロッパや、建て替えや等価交換事業に積極的を取り組む伊藤忠都市開発、日鉄興和不動産などもある。都内・都心の用地不足のものは、土地をつくり出していくことの重要度がますます高まっている。

【都心好立地で積極展開】高水準のマーケットは大きく崩れることなく、超都心の地価は既にパブル期を上回る上昇が見られ、一方で、郊外や駅遠エリアでは上昇していない。この二極化は、共働き世帯の増加▽収益マーケットの好調の影響と考えられる。収益力が高くなり、強い土地は、思い切ったアクセルを踏むことが必要だ。グロスを抑えて新しい魅力を持った商品開発を行うことが、デベロッパの重要な仕事となる。(おわり)