

中堅ディベロッパー

進むか事業の多角化

「用地取得難」を機会に

依然として供給ボリュームが上がらない首都圏マンション市場。今年4月の消費増税の影響が長引いているほか、高騰している建築費を販売価格にいつ転嫁すべきかのタイミングをディベロッパー各社

とも決断できないことが影響している。昨今の経済環境からして、価格転嫁自体が難しいといった意見もある。

不動産経済研究所は、14年の年間供給予想（首都圏）を4万6000〜4万8000戸程度まで落ち込むのではないかと下方修正した。これは、リーマンショック後の市場全体が落ち込んだ09年以

来の低水準だ。

頭の痛い問題

マンション業界にとって、現在最も頭を悩ませている問題が「用地取得難」だ。「入札案件の収支が合わない」など、マンション用地の取得競争が厳しさを増しているという声が多く挙がっている。この状況に対応し、各社用地仕入れの人員増強や事業ポートフォリオの多角化を進めている。大成有楽不動産では、相対取引の割合を増やすため用地

仕入れ人員を増強した。フージャースホールディングスは、リーマンショック教訓を生かし、17年3月期に、「地方・再開発」「シニア事業」「戸建て」「首都圏マンション」「その他事業」の割合をそれぞれ20%とする計画だ。既に3年程前から種蒔きを行い、現在マンション事業以外にも好調に推移している。

タカラレーベンは、地方中心市街地におけるアクティブシニア向けマンションの供給を拡大している。北陸営業所と東北営業所のほかに、愛媛県松山市の住宅情報館を1月に子会社化することを決めた。更に、北海道、九州・中国への進出準備も進めている。各エリアで年間200戸の供給を目標とし、19年3月までに地方都市で年間供給1000戸体制の確立を目標に掲げ、既に地方中心市街地で2800戸分のプロジェクト用地を確保している。

「よい風評」重要に

トータルブレインの久光龍彦氏は、用地仕入れについて「共稼ぎ世帯の割合増加や車を持たない世帯の増加など様々な理由により、マンションは駅前立地に人が集中し、この傾向は今後も同様に推移するのではないかと指摘する。その上で、「マンション用地が減少する中、ポートフォリオの多角化により、どのような土地でも事業化し土地

の仲介会社に対し、よい風評を作ることが重要だ。「あの会社は強い」と評判になれば情報は集まらない。仕入れに優秀な人材を配置し、どのような土地でも事業化できる経験を積むことが重要と話す。