

自民が大勝 19年消費増税なら…

News Focus

総選挙は自民党が勝利した。安倍晋三首相の経済政策「アベノミクス」が信任された形になり、不動産市場へのマネーの流入は継続される。ひとまず安心といった不動産業界だが「新たな戦いが起きる」との声もあがる。郊外のマンションの値引き5%の攻防戦だ。

郊外マンション 値引き負担誰に？

マンション市況の現状を見てみよう。不動産経済研究所（東京・新宿）によると、9月の首都圏の新規発売戸数は前年同月比13・0%減、消費者

すべての物件が悪いわけではない。三菱地所レジデンスが3月に発売した「ザ・パークハウス白金二丁目タワー」は、総戸数172戸に対し、モデルルームの来場者数は1400組に達した。最高価格は5億4000万円台ながら8割が契約済みだ。

売れる物件には2つの共通項がある。1つは都心、もう1つは駅からの距離。「数年前なら90%の人が駅から徒歩10分で物件を探した。今は90%の人が徒歩7分圏内で物件を探す」（不動産コンサルタントの長嶋修氏）

裏返せば、郊外で利便性の悪いエリアにあるマンションはまず売れないことになる。この売れないエリアで「5%の攻防戦」が勃発する。自民党圧勝で郊外で「投げ売り」が始まるからだ。

理山は2019年10月は難しい選択をこれから迫られる。（前野雅弥）

税だ。安倍政権は予定通り実施するとして選挙に臨んだ。税率が上がるとなれば、駆け込み需要を当て込んだ販売競争が始まる。デベロッパ側は駆け込み需要を取り込むと、郊外で仕込み済みの用地の商品化に動く。

ところが、郊外では完成在庫が積み上がっており、駆け込み需要が発生する前に値引き販売をして在庫を一掃する必要がある。問題となるのが値引き率だ。建築費高騰などを背景に首都圏マンションの新築曲各5%程度割高になっている。「逆に言えば、15%下げれば売れる」（トラータルブレインの久光龍彦社長）

マンション事業の粗利は一般的に約10%と言われている。売り手が許容できるのは10%の値引きまでで、残り5%が宙に浮く。そして今、デベロッパはこの5%をゼネコン（総合建設会社）に負担してもらおうと躍起になっている。

ゼネコンも簡単には受けられない。とはいえ、デベロッパが在庫を抱え動けないままでは、ゼネコンに次の仕事がない。5%を引くのか、引かないのか、誰が負担するか……郊外のマンションにかかわっている各社