

二極化するマンション市場

郊外では苦戦物件も

高所得者、シニアに買い意欲

建築費や用地費が高騰し、販売価格が上昇する首都圏の分譲マンション。不動産経済研究所がまとめた2017年度上半期の供給戸数は1万6133戸と前年同期を3.6%下回った。初月契約率は前年同期よりも0.2ポイント改善し68.6%だった。プレセールスの状況を見ながら一部物件の供給を先送りした影響もあって、供給戸数は前年実績を割り込んだ。

ものの、秋商戦がスタートし先送りの物件の販売も本格化することから通年では前年を上回る供給量になるとの見方も強い。販売状況について各社は「都心物件や駅前物件などを中心に販売は好調を維持している」とするものの、「郊外では売れている物件があるものの苦戦する物件も少なからずある」とする。分譲マンション市場を追った。

供給は都内集中進む

不動産経済研究所のデータを見ると、地域ごとに特色があらわれた。全体の供給戸数は前年同期を下回ったものの、都心部の供給戸数は前年同期を15.9%上回る7910戸だった。一方で、都下は7.0%、神奈川県は17.2%、埼玉県は6.6%、千葉県は37.8%と、都心部以外の供給戸数は前年同期を下回った。全体の供給戸数は前年同期を下回ったものの、都心部の供給戸数は前年同期を15.9%上回る7910戸だった。一方で、都下は7.0%、神奈川県は17.2%、埼玉県は6.6%、千葉県は37.8%と、都心部以外の供給戸数は前年同期を下回った。

2017年度上期の首都圏マンション市場動向

	首都圏	都心部	都下	神奈川県	埼玉県	千葉県
供給戸数	16,133戸 △3.6%	7,910戸 15.9%	1,742戸 △7.0%	3,692戸 △17.2%	1,688戸 △6.6%	1,101戸 △37.8%
4月	2,741戸 38.6%	1,491戸 71.0%	419戸 130.2%	467戸 6.6%	205戸 1.5%	159戸 △44.0%
5月	2,603戸 △13.3%	1,206戸 △8.9%	276戸 △29.4%	590戸 △19.1%	254戸 △12.7%	277戸 3.7%
6月	2,284戸 △25.1%	1,116戸 △21.7%	286戸 △11.2%	436戸 △31.2%	273戸 △3.2%	173戸 △55.3%
7月	3,426戸 3.3%	1,863戸 42.3%	211戸 △33.0%	940戸 △14.7%	294戸 10.5%	118戸 △63.7%
8月	2,101戸 6.9%	1,067戸 71.3%	208戸 35.9%	383戸 △38.0%	319戸 △8.9%	124戸 △44.1%
9月	2,978戸 △13.0%	1,167戸 △8.3%	342戸 △32.9%	876戸 △6.8%	343戸 △17.5%	250戸 △12.3%
契約率	68.6% 0.2	71.3% 3.5	53.7% △12.4	75.0% 2.9	57.1% △10.8	68.1% 4.1
4月	66.3%	72.5%	45.3%	73.4%	59.5%	50.9%
5月	72.2%	74.3%	75.0%	73.1%	55.9%	73.6%
6月	67.2%	67.7%	54.2%	77.3%	59.7%	71.1%
7月	71.9%	73.4%	55.0%	80.7%	62.6%	33.1%
8月	68.2%	72.4%	65.4%	72.8%	47.3%	75.8%
9月	64.9%	65.9%	38.6%	70.9%	58.9%	83.6%
平均価格	5,992万 5.8%	7,160万 4.2%	5,131万 2.9%	5,213万 △0.7%	4,327万 2.1%	4,132万 △1.8%
1㎡単価	87.5万 8.2%	108.8万 5.9%	72.6万 6.1%	73.6万 △0.1%	60.6万 1.5%	57.7万 1.9%
専有面積	68.48㎡ △2.1%	65.82㎡ △1.6%	70.63㎡ △3.1%	70.86㎡ △0.5%	71.46㎡ 0.6%	71.56㎡ △3.8%
販売在庫数	6,081戸 △0.6%	2,410戸 △14.4%	1,267戸 72.6%	1,111戸 △11.8%	717戸 5.0%	576戸 △8.3%

不動産経済研究所資料を元に本紙作成。下段は前年比

の上昇はなくなったとはいえず高止まりする建築費と土地取得競争の激化によ

厳しさを増す用地取得

中小規模でも入札に

マンション適地の獲得競争は激しさを増している。「企業による土地放出の絶対量が減っている」といった声に代表される。

複数のデベロッパーが指摘するのは入札案件の増加。「今までは仲介会社を経由した2〜3社の競合見積もりで取得できた中小規模の用地でも、売り主が企業ならばほとんどが信託銀行を介した入札になる」。

一時ほどの勢いはないとはいえ、訪日外国人旅行者数は増加の一途。2020年の五輪開催もにらんで、ホテル業界は新規開設を強化している。ホテル事業を展開する不動産各社も新規出店を強化するほか、これまでホテルを手掛けていなかったデベロッパーの中にも、新規参入する企業も少なくない。

原価上昇を販売価格に比

独身男女も積極購入 共働きは利便性求める

細かなニーズが成否分ける

「トータルブレインの久光龍彦社長は、現在マンションを積極的に購入する層をタイプに分けて説明する。まず元気なのは、アッパーサラリーマン。年収1300万円を超える40代前半の層は、6000万円〜8000万円台の物件を購入しているという。次に、共働きで合計年収2000万円のパワーカップル。利便性を求めるなど7000万円〜9000万円台の物件がターゲットになる。そしてアクティブシニア。子どもが巣立ち広い家が必要なくなったので、駅近で利便性の高い場所のコンパクトマンションを物色する。相続対策としての需要も強い。

独身男女も積極的にコンパクトマンションを購入する層が増加する。晩婚や生涯独身の人のほか、20〜30歳の若い層も目立つ。相続対策を視野に入れた富裕層も積極的に動いており、地位と利便性の両方を求めてマンションを探しているとする。

久光氏は「最近では、東京都心に近いにもかかわらず割安に放置されてきた東京東部・城北を物色している人が増えている。マンション市場は、昔のようにブームでは語れなくなった。景気回復とともに面的に動いていた昔とは違い、今は点でマーケットが動く時代。それに対応した開発・販売戦略が成否を分ける」と話す。

て、マンション原価は上昇する。効率的なプランニングによって専有面積を圧縮したり、設計の合理化などによって販売価格を抑えようと努力はするものの、一定の価格上昇は避けられないのが現状のようだ。

1平方メートル単価を見ても神奈川県を除いて各エリアとも上昇、専有面積は埼玉県を除いて縮小した。

低金利という追い風があり、35年ローンを組んだ場合の支払総額は、現在の販売価格また手の届く範囲にあるとはいえないものの、非正規社員など不安定な雇用などが改善しないことも郊外の一次取得者向け販売の足かせになっている。

上半期にまとまった戸数を即日完売した物件は「グランドメゾン品川シーサイドの杜」1期238戸、「Brilliant Tower」1期160戸など都心に近い大型物件が目立つ。「プレミストひばりヶ丘」「フライングシティ横浜江ヶ崎ルネ」といった最寄り駅からバス利用となるものの商品企画と価格などのバランスが良かった物件も好調だった。

ちょっとした立地の違いで販売価格の上限に大きな差ができる。利便性や眺望、隣接区画の状況などを含めて、購入者に二度と出ない希少性を感じてもらえないと、高値チャレンジは難しくなりつつある」と実状を話す。

高値物件を取得する層はアベノミクスの恩恵が大きい。高収入層や世帯収入の高いアッパーサラリーマンであるのに対して、郊外の一次取得者向け物件は所得環境が改善していないことが二極化の要因のひとつになっている。

一次取得層向けでは、共働き世帯を前提に、これまでよりも利便性が求められる傾向が強まっている。郊外・近郊では、駅からの距離をこれまで以上に重視する共働き世帯向けの物件と、商業施設などが隣接する大型物件に供給は2分している。

比較的転嫁できていた都心の高額物件でも、これまでのような高値チャレンジが難しくなりつつある。あるデベロッパーは「都心でも、