住宅新報２０１８年(平成３０年)２月１３日号 掲載

不動産流通 特集

ピークアウト、18年は潮目の年

13年から3年続いたアベノミクスによる好調なマンション市場は、16年から徐々に減速感が出てきた。所得回復の無い一次取得層をメインターゲットとする郊外マーケットは、価格上昇の影響が大きく、低調な販売が続いている。その一方、富裕層・アッパーサラリーマン・パワーカップル・シングル・DINKS・アクティブシニア等の元気印のターゲットに人気の都内都心や駅前好立地物件は販売好調と、マンション市場の二極化傾向は更に拡大してきている。郊外マーケットでは、既に価格調整が始まっており、値下げによって販売苦戦物件が減少する等、郊外市場も表面的には全く手がつけられないという状況は回避されている。17年は一体どういう市場の動きだったのか？ トータルブレインで行った売れ行きの実態調査をベースに、17年の首都圏マンション市場を分析・総括した。（㈱トータルブレイン取締役社長 久光龍彦）

供給戸数は前年比微増

販売時期の後送り傾向強く

GW以降伸び悩む

17年の首都圏の供給戸数は3万5898戸、前年の3万5772戸からは126戸（約0・4%）増。微増だが、3年連続の供給減にはブレーキが掛かった。1～4月は前年比10%増の供給ペースだったが、GW以降伸び悩み、秋の商戦の9・10月は前年を割れた。客貯めと価格見極め期間としてプレ期間を長く取るケースが多く、全体的に販売時期の後送り傾向が強かった。

東京23区は好調

エリア別では23区が好調な売れ行きを背景にプラス8・5%（1253戸増）と大幅増加、都下はマイナス1・3%、神奈川でマイナス2・7%、千葉でマイナス21・1%と、郊外部で供給減となった。埼玉ではプラス1・5%と供給が若干増加したが、17年は当初の予想に反し郊外の供給が増えなかったため、全体の供給戸数も伸びなかった。

都内23区は、供給シェアが約45%に回復（前年は41%）、その分、千葉のシェアが低下した。23区が45%前後、神奈川が25%前後、都下・埼玉・千葉が10%前後ずつと、ほぼ歴年の平均的なエリア別供給シェアと一致している。（図1）

17年の年末販売中在庫数は7106戸、16年12月末に7160戸と、リーマンショックの影響が残る09年以来の7000戸台の販売中在庫水準となったが、17年も7000戸台が継続した。新規発売戸数は、前年からほぼ横ばい水準で大きな供給の増加はなかったものの、在庫の進捗も停滞し、前年比ではマイナス54戸（マイナス0・75%）と微減ではあるものの、16年（7160戸）からほぼ横ばいの7000戸台（7106戸）での推移となった。（図2）

売れ行きヒアリング結果

販売停滞状況が継続

トータルブレインでは、毎年12月にその年に新規発売された物件全てに売れ行きヒアリングを実施している。供給デベロッパーに対して、売れ行きが好調（◎）、まずまず（○）、苦戦（△）の3つのパターンで回答をもらっている。評価の基準は特に無く、あくまで社内評価で判断してもらっている（社内で好調評価か？ 販売建て直しが議論されているか？等）。17年のヒアリング対象の新発物件は436物件、16年は495物件だったので新発物件数は約60物件（12%）の減少となっている。供給戸数は微増（126戸0・4%増）しており、新発物件よりも継続発売（2期・3期等）物件が増加、販売の小分けの期分割分譲と販売長期化がここにも現れている。

この第1期発売の436物件の内、88・5%の386物件で売れ行きの回答が得られたが、売れ行き好調（◎）が29・5%、まずまず（○）が47・2%、苦戦（△）が23・3%という結果であった。（図6）

前年（16年）と比較すると、苦戦比率が5%程度減少、その分まずまずが増加する程度の動きで、首都圏マンション市場全体に関しては、16年から始まった販売停滞状況が、17年も継続する形となった。

エリア別に見ると、好調比率が低かったのは、都下・神奈川・埼玉といった郊外部で、23区の売れ行きは比較的順調、千葉も価格調整の効果か、前年に比べ売れ行きが好転している。

23区のヒアリング結果を見ると、売れ行きが良かったのは、都心・城南・城西のエリア。（図7） 都心は昨年からの販売好調を維持しているが、16年非常に厳しかった城南と城西エリアの売れ行きがV字回復している。逆に16年に販売絶好調だった城北エリアは、売れ行きに急ブレーキがかかっている。城東は、前年から引き続きまずまずという売れ行き状況。

都下は更に苦戦傾向

都下は前年から更に苦戦傾向が強まっている。苦戦要因の1位は需給バランス、特に八王子・国分寺・府中・小金井・町田等、特定のエリアで需給バランスによる苦戦事例が数多く見られている。郊外マーケットが縮小する中、価格の高止まりと、特定エリアでの供給集中による需給バランスの悪化が、都下の売れ行き悪化の大きな要因となっている。（図8）

徒歩8分以内物件好調

17年の駅距離別販売結果を見ると、概ね駅徒歩8分までは販売好調比率が高く、苦戦比率が低い。徒歩9分以上になると、逆に好調比率が低く、苦戦比率が高くなっている。駅距離別の売れ行きを見ると、駅徒歩8分が好不調の分岐点となっている。

17年の販売戸数を駅距離別に分解すると、駅徒歩8分以内の商品が全体の7割を超えており（71%、駅徒歩5分圏住戸も51・6%と過半数を超える）、駅徒歩8分以内の駅近立地は、既にマーケットの常識となってきている。（図9－1、図9－2）

平均分譲単価・平均価格の推移

平均分譲単価は、単価2621千円→2840千円で前年比8・4%アップ、平均価格も、5490→5908万円で前年比7・6%アップと、価格水準は相変わらず上昇傾向が続いている。

12年のアベノミクス前と比較すると、17年は単価で33・4%アップと大幅な上昇となっているが、大きく上昇しているのは23区と神奈川のみ。23区と神奈川が33～35%台の上昇に対して、都下・埼玉・千葉は21～23%の上昇と、上昇幅には10%以上の差がある。（図3）

首都圏の大幅な価格上昇のベースには供給エリアの都心好立地化があるため、実際の同エリア同上で販売単価を比較すると、16年→17年は、多くのエリアで横ばいからやや弱含みの単価推移となってきている。

東京エリアを、23区都心・城南・城西・城東・城北・都下の6エリアにエリア分けして、16年と17年の販売戸数・平均価格・平均単価を比較すると、城北だけは平均単価が9・1%アップと大幅に上昇しているが、その他のエリアは、ほぼ横ばいからやや弱含みに推移している。販売戸数を見ると、単価・価格水準が高い都心と城南エリアで供給が大幅に増加しているが、その他のエリアは供給が減少している。そのために、23区全体での平均値だけを見れば、平均価格・単価共に17年も大幅に上昇した事になるが、実態ベースでは、17年のマンション価格は、横ばいからやや弱含みに推移していると判断される。

公表初月契約率の推移

17年の初月契約率は68・1%、16年（68・8%）から0・7%ダウンで、2年連続の60%台と、リーマンショック前後の07～09年以来の低販売率が継続した。（図4）

エリア毎に初月契約率の推移を見ると、23区と神奈川は70%台をキープしているが、郊外エリアが厳しく、特に都下・埼玉は50%台の平均契約率となった。（図5） 初月契約率を見ても、都下・埼玉等郊外の売行きが更に厳しさを増している。

図1 エリア別供給戸数の推移 （単位：戸）

エリア	2014年	2015年	2016年	2017年	対前年比(増減率)	エリア別供給シェア
東京23区	20,774	18,472	14,764	16,017	8.5%	45%
都下	4,425	5,427	4,069	4,016	−1.3%	11%
神奈川	10,121	7,964	8,774	8,540	−2.7%	24%
埼玉	4,473	4,415	3,897	3,956	1.5%	11%
千葉	5,120	4,171	4,268	3,369	−21.1%	9%
首都圏全体	44,913	40,449	35,772	35,898	0.4%	100.0%

不動産経済研究所

図2 首都圏 販売中在庫数の推移

	2009年12月	2010年12月	2011年12月	2012年12月	2013年12月	2014年12月	2015年12月	2016年12月	2017年12月	対前年比(増減率)
販売中在庫数	7,389	5,600	6,166	5,347	5,090	6,042	6,431	7,160	7,106	−0.8%

不動産経済研究所

図3 平均分譲単価 推移 （単位：千円）

エリア	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	16→17年変動率	12→17年変動率
東京23区	2,648	2,859	2,886	3,263	3,322	3,580	7.8%	35.2%
都下	1,917	1,917	2,142	2,053	2,290	2,354	2.8%	22.8%
神奈川	1,904	1,897	2,017	2,281	2,353	2,549	8.3%	33.9%
埼玉	1,663	1,692	1,798	1,911	1,980	2,020	2.0%	21.5%
千葉	1,521	1,570	1,653	1,699	1,851	1,884	1.8%	23.9%
首都圏全体	2,129	2,304	2,350	2,575	2,621	2,840	8.4%	33.4%

平均分譲価格 推移 （単位：万円）

エリア	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	16→17年変動率	12→17年変動率
東京23区	5,283	5,853	5,994	6,732	6,629	7,089	6.9%	34.2%
都下	4,318	4,238	4,726	4,564	4,965	5,054	1.4%	17.0%
神奈川	4,167	4,212	4,384	4,953	5,039	5,524	9.6%	32.6%
埼玉	3,687	3,718	3,930	4,146	4,255	4,365	2.6%	18.4%
千葉	3,563	3,675	3,879	3,910	4,085	4,099	0.3%	15.0%
首都圏全体	4,540	4,929	5,060	5,518	5,490	5,908	7.6%	30.1%

いずれも 不動産経済研究所

図4 首都圏初月契約率推移 （単位：%）

	07年	08年	09年	10年	11年	12年	13年	14年	15年	16年	17年
1月	74.1	52.7	64.2	70.3	73.3	71.1	69.2	78.6	74.9	58.6	61.6
2月	77.5	60.1	61.7	70.7	84.8	75.3	76.4	80.6	74.5	72.9	68.4
3月	80.5	65.2	78.3	82.8	79.7	79.2	82.1	79.8	79.6	67.6	66.2
4月	74.3	63.1	64.7	79.9	76.1	81.8	78.2	74.7	75.5	66.4	66.3
5月	75.7	71.0	70.6	77.0	79.2	75.6	78.1	78.9	71.1	70.9	72.2
6月	69.1	64.7	70.2	83.9	79.2	78.7	81.6	76.6	78.7	69.6	67.2
7月	74.1	53.5	75.3	78.2	76.2	73.2	81.6	83.7	83.7	63.3	71.9
8月	65.6	70.9	69.3	74.8	69.9	80.5	81.5	69.6	74.3	66.6	68.2
9月	65.9	60.1	73.9	74.9	77.7	69.3	83.5	71.6	66.0	72.0	64.9
10月	62.5	63.0	69.0	78.8	70.6	72.7	79.6	63.3	68.8	61.6	60.7
11月	64.0	63.2	68.8	80.4	79.6	69.7	79.6	78.4	82.1	62.5	67.9
12月	59.3	61.9	68.6	78.6	78.9	79.5	76.1	69.9	64.8	76.6	72.5
平均	69.7	62.7	69.7	78.4	77.8	76.3	79.5	75.1	74.5	68.8	68.1

不動産経済研究所

図5 17年 エリア別初月契約率推移 （単位：%）

2017年	23区	都下	神奈川	埼玉	千葉
1月	67.9%	36.0%	66.5%	46.8%	58.8%
2月	66.3%	68.4%	75.4%	61.0%	70.7%
3月	73.6%	41.4%	78.8%	68.1%	62.3%
4月	72.5%	45.3%	73.4%	59.5%	50.9%
5月	74.3%	75.0%	73.1%	55.9%	73.6%
6月	67.7%	54.2%	77.3%	59.7%	71.1%
7月	73.4%	55.0%	80.7%	62.6%	33.1%
8月	72.4%	65.4%	72.8%	47.3%	75.8%
9月	65.9%	38.6%	70.9%	58.9%	83.6%
10月	68.3%	42.6%	67.4%	44.8%	53.7%
11月	70.6%	56.7%	72.0%	51.5%	77.4%
12月	73.6%	71.5%	82.0%	58.6%	58.4%
平均	71.0%	53.2%	76.2%	56.3%	65.1%

不動産経済研究所

図6 17年首都圏 全新規発売物件（第1期発売のみ）売れ行きヒアリング結果

2017年売行状況	首都圏全体		23区		都下		神奈川		埼玉		千葉	
販売状況	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)
◎(好調)	114	29.5%	75	36.8%	3	7.5%	17	23.3%	11	25.0%	8	32.0%
○(まずまず)	182	47.2%	90	44.1%	21	52.5%	38	52.1%	21	47.7%	12	48.0%
△(苦戦)	90	23.3%	39	19.1%	16	40.0%	18	24.7%	12	27.3%	5	20.0%
合計	386	100%	204	100%	40	100%	73	100%	44	100%	25	100%
総供給物件数	436 (88.5%)		229 (89.1%)		43 (93.1%)		86 (84.9%)		47 (93.6%)		31 (80.6%)	

図7 17年 都内23区 全新規発売物件（第1期発売のみ）売れ行きヒアリング結果

2017年売行状況	23区		都心		城南		城西		城東		城北	
販売状況	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)
◎(好調)	75	36.8%	34	42.5%	18	41.9%	7	43.8%	10	30.3%	6	18.8%
○(まずまず)	90	44.1%	30	37.5%	16	37.2%	5	31.3%	19	57.6%	20	62.5%
△(苦戦)	39	19.1%	16	20.0%	9	20.9%	4	25.0%	4	12.1%	6	18.8%
合計	204	100%	80	100%	43	100%	16	100%	33	100%	32	100%
総供給物件数	229 (89.1%)		84 (95.2%)		53 (81.1%)		17 (94.1%)		41 (80.5%)		34 (94.1%)	

図8 17年 都下 全新規発売物件（第1期発売のみ）売れ行きヒアリング結果

2017年売行状況	都下		府中市		八王子市		西東京市		立川市		その他	
販売状況	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)	物件数	比率(%)
◎(好調)	3	7.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	2	8.7%
○(まずまず)	21	52.5%	4	66.7%	3	50.0%	2	50.0%	0	0.0%	12	52.2%
△(苦戦)	16	40.0%	2	33.3%	3	50.0%	1	25.0%	1	100.0%	9	39.1%
合計	40	100%	6	100%	6	100%	4	100%	1	100%	23	100%
総供給物件数	43 (93.3%)		8 (75%)		6 (100%)		4 (100%)		1 (100%)		24 (95.8%)	

図9-1 17年 駅距離別売れ行き比較

駅距離(分数)	◎	比率	○	比率	△	比率	計
1分	5	38%	6	46%	2	15%	13
2分	15	41%	18	49%	4	11%	37
3分	17	45%	18	47%	3	8%	38
4分	10	26%	22	56%	7	18%	39
5分	17	31%	27	50%	10	19%	54
5分圏計	64	35%	91	50%	26	14%	181
6分	13	41%	12	38%	7	22%	32
7分	10	27%	19	51%	8	22%	37
8分	9	35%	10	38%	7	27%	26
9分	5	16%	14	44%	13	41%	32
10分	0	0%	10	59%	7	41%	17
10分圏計	37	26%	65	45%	42	29%	144
11分	3	20%	8	53%	4	27%	15
12分	6	40%	2	13%	7	47%	15
13分	2	18%	4	36%	5	45%	11
14分	0	0%	4	80%	1	20%	5
15分	0	0%	5	71%	2	29%	7
15分圏計	11	21%	23	43%	19	36%	53
16分以上(バス便含)	2	25%	3	38%	3	38%	8
全体	114	30%	182	47%	90	23%	386

図9-2 17年駅距離別売れ行き比較

駅距離	販売戸数	構成比率	
1分	2,730	7.1%	71.0%
2分	2,676	7.0%	
3分	5,885	15.3%	
4分	3,428	8.9%	
5分	5,125	13.3%	
6分	2,320	6.0%	
7分	2,432	6.3%	
8分	2,667	6.9%	
9分	2,527	6.6%	29.0%
10分	1,698	4.4%	
11分	1,090	2.8%	
12分	2,289	6.0%	
13分	1,120	2.9%	
14分	372	1.0%	
15分	905	2.4%	
16分～	1,141	3.0%	
全体	38,405	100.0%	100%

トータルブレイン
17年市場総括

首都圏新築マンション 徐々に

市場の二極化継続
一次取得者向け弱含み

17年首都圏マンション市場を総括すると、特徴として次の4点が挙げられる。

1つ目は、都内・都心と郊外で市場の二極化は継続したが、一部のエリアを除き、市場価格は横ばいから低下傾向とやや弱含みに変化した点。

17年も、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・富裕層といった元気印のターゲットの動きは良く、都内・都心の好立地物件の売れ行きは好調、一方で都下・埼玉・千葉といった郊外の一次取得向け商品市場には勢いが無く、マーケットの二極化は継続した。しかしながら、13年から上昇を始めた首都圏のマンション分譲単価は、都心や城南といった人気エリアでも、横ばいからやや弱含みに推移するケースが見られ、首都圏マンション市場は、価格上昇のタイミングが遅かった一部のエリア（城北等）を除き、販売価格に関しては、徐々にピークアウトを迎え始めた。

郊外部で価格調整

2つ目は、供給戸数は前年から微増と、大きな増加とはならなかったが、郊外部での価格調整は始まっている点。

当社では、昨年年初に「17年は郊外を中心に価格調整が進み郊外の売れ行きが回復、売れ行き回復に伴い郊外での供給が増加、結果、首都圏の供給戸数も4万戸台に回復する」と予想していた。実際に郊外での販売価格調整は始まったものの、エンドユーザーの反応は鈍く、価格調整が販売の加速につながらなかった。エンドユーザーから見るとインセンティブ等による価格調整に関しては、まだ少し様子見の態勢であると予想され、市場が活発に動き出すのには、やや時間を要しているという事だったのではないだろうか。18年は、郊外でも価格調整の効果が出て、販売が好転していくと予想される。

「ナロースパン」苦戦

3つ目は、価格高止まりに伴い、顧客の商品企画に対する要求も上昇、ユニットプランに特徴の無いナロースパンの苦戦事例が目立った点。

デベロッパーは、近年の建築費高騰によるマンション価格上昇を回避する為、商品企画の徹底したスリム化を行ってきた。建築コストに最も大きな影響を与える構造コストを抑える為、徹底したシンプルな構造体を目指し、ナロースパンで商品を計画、6㍍×12㍍の田の字のユニットプランが市場の中心となった。結果、エンドユーザーからは飽きられ、商品面で敬遠されるケースが増加している。マンションの価格上昇によって、顧客の商品企画に対する要望の水準は上がっており、近年の逆行した商品企画では、売れ行き回復にはつながらない。より魅力的な商品供給を目指して、商品企画の建て直しがデベロッパーの喫緊の課題となっている。

事業構造の変革

4つ目は、マンション市場の縮小に伴い、事業構造の変革がデベロッパーの最大の課題となってきている点。首都圏マンション市場の縮小に伴い、デベロッパーは、大手から中小まで企業規模に関係なく、分譲マンション以外の事業開拓に力を入れている。収益物件開発や保有といったストックビジネスや、ワンルーム、コンパクト、ハイグレード、シニア向けといった商品ラインナップの拡大、ホテルや物流施設、商業・オフィスビル等の住宅以外の分野や、地方・海外での開発事業等、様々な新規事業への チャレンジが本格的に始まっている。

18年の市場予測

郊外マーケットが回復
駆け込み需要で着工増加

次に18年の首都圏マンション市場について予想していく。今年は、マーケットの潮目が大きく変わると見ている。

着工6・9万戸水準
郊外部では大型も

17年の首都圏マンション着工戸数は6万4755戸と、前年（6万4769戸）からはほぼ横ばい水準であった。11年以降、ほぼ6・5万戸前後で安定的に推移してきているが、今年は、消費税増税の駆け込み需要に対応するため、郊外部での着工が増加すると予想される。19年10月が増税時期だが、19年3月までに売買契約が結べていれば、追加工事の締結等で引渡しが遅れても消費税8%の特例が受けられるため、18年は郊外の着工が徹底促進されると予想される。

郊外は大型の着工材料も多く、それらが、ゼネコンの協力を得て着工を加速していく。

23区は前年並みのボリュームと予想されるが、都下・千葉・埼玉・神奈川等の郊外部では、前年比で10～20%程度の着工増となり、トータルでは首都圏のマンション着工数は6・8万戸前後と5%程度の増加となるのではないだろうか。（図10）

販売戸数見通し
4万戸台に回復

今年の着工戸数が6・8万戸前後と仮定すると、今年の供給材料は5万9500戸程度となる。（図11）

昨年は、郊外部の売れ行き回復は見られず全体的に16年からの販売不振が継続、5万8000戸の販売予想材料に対して3万5898戸の供給（予想販売材料に対する実販売比率は62%）しか行われなかったが、18年は、価格調整により売れ行きが回復すれば、予想供給材料の65～70%程度の発売が期待できる。

18年に販売予想材料（5万9500戸）の65～70%程度が販売に回るとすれば、販売戸数は3万9000～4万1500戸となる。

今年は販売戸数が4万戸台に回復する可能性は高い。

販売価格は10～20%低下

郊外では販売価格が大幅に低下（マイナス10～20%）、それに伴い売れ行きが好転、供給ペースが上がり、供給戸数も増加する。

(1)郊外一次取得層向け商品の売れる値段は、グロスで3000万円台中盤（3500～3600万円台）・単価で1800千円台までのため、現在の単価2000～2100・3000万円台後半～4000万円台前半程度の商品は、売れる価格まで価格調整しての販売を強いられる。

デベロッパーは利益カット（マイナス10%）と施工会社の協力（マイナス5%）で売値マイナス15%を実現し、郊外物件の着工・販売を加速させる。

(2)郊外商品は建物比率が高く、65%を建物とすると、3500万円の商品で2%の消費税アップが、50万円近い負担となる。

郊外では消費増税の駆け込み需要による追い風を、販売に最大限生かすべく、徹底したお営業が行われると予想される。特に19年10月以降の引渡しの特例を受けるための19年3月までの契約のため、18年秋以降はあおり販売が更に加速すると予想される。デベロッパーには「利益無き繁忙」となるが、郊外は、価格低下と消費税の駆込みで売れ行きは回復、供給戸数も増加する。

(3)消費税増税前の駆け込み需要が、郊外マーケットの販売回復の大きなきっかけとなる一方、消費税増税後の郊外マーケットの反動による冷え込みは、全く予想がつかないレベルで、増税後の郊外マーケットは相当厳しい局面を迎えると考えられる。そのため、18年の春先から19年3月末に向けての1年間は、郊外部を中心に販売に全力投球の年となる。この期間に郊外部の供給料の目処付けが行えるかどうかが勝負となる。

(4)18年は、郊外の中古マンション市場、建売戸建て市場が、新築マンション価格低下のあおりを受ける。

近年、新築マンション価格の上昇で、郊外一次取得層が新築マンションから中古マンションや建売戸建市場に流れていたが、新築マンション価格が低下することにより、顧客が再び新築マンションに回帰する動きとなる。圧倒的な価格競争力のあった建売戸建ても、更なる値下げが必要となる可能性が高い。郊外においては、中古マンションリノベ事業や建売戸建て事業は、新築マンションの価格低下による競争力の回復を意識する必要がある。

(5)18年は好立地の仕入れはやはり強気で、マンション用地仕入れは、土地が上昇しているエリアでは積極的になるが、新築マンション用地は、建築費も下がる見込みは無く、価格が低下する余地は少ない。特に利便性・人気が高く土地価格の値上がり期待感があるエリアでのマンション事業には、積極的に取り組む必要がある。マンション価格はやや横ばい傾向とはなってきているが、高原状態は当面続くと予想され、18年も好立地のマンション用地は強気で仕入れていくことが必要となる。

都内は影響少なく

郊外部での価格低下が予想される一方で、都内都心等の好立地市場では、価格低下の可能性は低い。消費税増税に関しても、建物比率が低い事や、購入体力が高いため、2%の増税の心理的な影響も低いことで、増税前の駆け込みも、その反動による冷え込みも起こりにくく、消費税の影響は低めと判断される。また、現在の利便性重視・好立地志向による都心居住ニーズはますます強まり、都内都心の好立地マンション用地は取り合い、建築費も下がる見込みは無く、価格が低下する余地は少ない。特に利便性・人気が高く土地価格の値上がり期待感があるエリアでのマンション事業には、積極的に取り組む必要がある。マンション価格はやや横ばい傾向とはなってきているが、高原状態は当面続くと予想され、18年も好立地のマンション用地は強気で仕入れていくことが必要となる。

トータルブレインによる売れ行き実態ヒアリング調査結果好調物件

17年 23区都心6区 好調物件一覧

建物名	事業主	好調 要因	市区町村	駅	徒歩	総戸数	平均価格	平均専面	平均坪単
ライオンズ千代田岩本町ミレス	大京	コンパクト	千代田区	岩本町	4	53	4,138	33.94	4,030
ジオ千代田大手町	阪急不動産 京急不動産	駅近（大手町5分）	千代田区	大手町	5	57			4,650
パークコート一番町	三井不動産レジデンシャル	立地、価格	千代田区	半蔵門	3	79	18,035	95.19	6,203
パークタワー晴海	三井不動産 三井不動産レジデンシャル 東日本不動産 住友商事	共用部、規模感	中央区	月島	12	1076	8,258	76.29	3,578
ブラウド日本橋人形町パサージュ	野村不動産	立地	中央区	人形町	2	40	8,145	62.61	4,300
グリーンパーク東日本橋一丁目	坂入産業	単価、立地	中央区	東日本橋	3	44	5,962	62.98	3,129
パークシティ中央湊サレジデンス	三井不動産レジデンシャル	立地、規模感	中央区	八丁堀	6	30	7,468	64.49	3,828
プラシス日本橋浜町公園	東急不動産	価格（割安感）、眺望（川）	中央区	浜町	5	30	7,766	68.16	3,767
アトラス西麻布	旭化成不動産レジデンス	アドレス	港区	広尾	7	17	8,804	57.60	5,046
アトラス白金高輪	旭化成不動産レジデンス	立地、プラン評価	港区	白金高輪	6	73	9,561	67.9	4,655
ジオ南青山	阪急不動産	立地（南青山）、グロス	港区	表参道	8	25			6,700
ジインプレスト高輪	双日新都市開発 三信住建	立地、商品	港区	品川	9	23			7,020
パークコート代々木初台	三井不動産レジデンシャル	価格、グレード	渋谷区	初台	8	46	9,148	75.78	3,990
センチュリー初台	飯田産業	立地、価格	渋谷区	初台	2	27	5,218	48.73	3,540
オープンレジデンシア代々木	オープンハウス・ディベロップメント	駅近	渋谷区	代々木	3	25			4,840
プリリアタワー代々木公園クラシィ	東京建物 住友商事	タワー	渋谷区	代々木公園	2	195	11,416	74.8	5,045
グランレジェイド渋谷富ケ谷	日本エスコン	立地	渋谷区	代々木公園	5	26	9,070	62.23	4,818
オープンレジデンシア表参道神宮前ザ・ハウス	オープンハウス・ディベロップメント	立地	渋谷区	表参道	5	27			6,200
ザ・サンメリー表参道	サンコーホームズ	立地	渋谷区	表参道	5	21	27,700	110.22	8,308
ブラウド代官山猿楽町	野村不動産	立地	渋谷区	代官山	5	15	26,750	113.09	7,820
オープンレジデンシア神楽坂若宮町ヒルズ	オープンハウス・ディベロップメント	立地	新宿区	牛込神楽坂	5	21	7,287	53.29	4,520
ジオ四谷三栄町	阪急不動産	立地、グロス感	新宿区	四谷三丁目	6	61	7,731	55.36	4,616
パークホームズ四谷サレジデンス	三井不動産レジデンシャル	立地、需給バランス	新宿区	曙橋	6	49	9,998	73.84	4,476
プラウド神楽坂	西日本鉄道	立地、エリア、デザイン	新宿区	神楽坂	5	20	7,792	58.17	4,428
イニシア新宿早稲田	コスモスイニシア	立地（駅近）、コンパクト	新宿区	早稲田	5	42	3,692	30.84	3,957
ブラウド神楽坂マークス	野村不動産	立地	新宿区	牛込神楽坂	3	42	9,085	70.55	4,257
ブラウド市谷砂土原町	野村不動産	立地	新宿区	市ケ谷	3	18			
オープンレジデンシア御茶ノ水	オープンハウス・ディベロップメント	ワイドスパン、立地	文京区	御茶ノ水	6	21	6,263	48.9	4,234
アトラス本郷三丁目	旭化成不動産レジデンス	駅近	文京区	本郷三丁目	3	59	7,160	56.64	4,179
ザ・パークハウス本郷	三菱地所レジデンス	立地（ピン立地）	文京区	本郷三丁目	7	92	11,089	76.15	4,814
ルジェンテ本郷三丁目	東急リバブル	価格	文京区	本郷三丁目	5	30	4,929	40.69	4,004
プリリア本郷レジデンス	東京建物	立地、価格	文京区	本郷三丁目	4	28	8,301	70.08	3,916
クレヴィア茗荷谷文京の杜	伊藤忠都市開発	学区、立地、グロス押さえ目	文京区	茗荷谷	6	28	6,123	49.61	4,080
プレシス文京江戸川橋	一建設	駅距離、コンパクト	文京区	江戸川橋	2	38	5,286	44.77	3,903

17年 東京都下 好調物件一覧

建物名	事業主	好調 要因	市区町村	駅1	徒歩1	総戸数	平均価格	平均専面	平均坪単
プレミストひばりが丘	大和ハウス工業 コスモスイニシア	価格 環境	西東京市	ひばりヶ丘	18	207	4,162	70.69	1,946
レジェイドリリンベート豊田	日本エスコン	立地	日野市	豊田	2	53	4,156	64.81	2,120
オープンレジデンシア吉祥寺御殿山	オープンハウス・ディベロップメント	立地（希少性）	武蔵野市	吉祥寺	6	16	8,133	61.02	4,406

図10 首都圏エリア別 年間マンション着工戸数

	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	増減率	2018年（予想）
東京	22,200	32,064	41,649	45,131	41,995	39,644	41,046	39,718	41,629	→	42,000
神奈川	8,999	10,954	17,539	11,350	15,627	8,725	12,573	13,898	12,025	10～20%UP	13,000～14,000
埼玉	5,231	4,215	6,540	6,949	6,511	5,432	4,368	6,075	4,617	10～20%UP	5,000～5,500
千葉	3,611	4,139	3,167	7,114	3,914	7,145	5,093	5,078	6,484	10～20%UP	7,000～7,500
首都圏	40,041	51,372	68,895	70,544	68,047	60,946	63,080	64,769	64,755		67,000～69,000

国土交通省

図11 マンション着工戸数・販売材料（予測）及び実販売戸数・販売材料比率

	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年（予想）
着工戸数（戸）	40,041	51,372	68,895	70,544	68,047	60,946	63,080	64,769	65,000	68,000
※ 販売材料（予測値：戸）	69,000	51,000	49,000	58,000	62,000	59,000	57,000	57,000	58,000	59,500
実販売戸数（戸）	36,376	44,535	44,499	45,602	56,476	44,913	40,449	35,772	35,899	39,000～41,500
実販売数/販売材料	53%	87%	91%	79%	91%	76%	71%	63%	62%	65～70%
公表初月契約率	69.70%	78.4%	77.8%	76.3%	79.5%	75.1%	74.5%	68.8%	68.1%	70%台

販売材料に関しては、その年の着工分が、当年に30%、翌年に40%、翌々年に20%供給される前提にて算出 （10%分は賃貸分や不明分としてカウントせず）