

トータルブレインの マンション 前線

17年首都圏マンションの売れ行きは

は114物件(29・5%)、「まずまず」は182物件(47・2%)、「苦戦」は90物件(23・3%)だった。エリア別(東京23区・都下・神奈川・埼玉・千葉)を見ると、都下や神奈川、埼玉は苦戦し、東京23区や千葉では苦戦比率が低下した。特に千葉では「好調」比率が高まり、販売が好転している。

準大手、戸建て系が良好

マンションコンサルティングのトータルブレインはこのほど、「17年首都圏マンション販売実態検証」と題したレポートを発表した。17年は、16年に引き続き販売スピードの鈍い状況が続いた。そこでディベロッパーを対象に、17年に新規供給した物件ごとの売れ行き状況をヒアリングし、市場の実態を探った。ヒアリングの対象物件は436物件。そのうち386物件について回答を得た。それによると、売れ行きが「好調」だった物件数は

また、ヒアリング結果を基に、ディベロッパーのカテゴリー別(大手4社・準大手・戸建て系・独立系・商社や電鉄系など・JV物件)の傾向を分析した。それによると、準大手と戸建て系の売れ行きが良好であることが分かった。それぞれ「好調」回答の比率が高く、40%、45%。これらは他のカテゴリーと比べて、東京23区の供給比率が高く、都下・千葉などの郊外エリアでの比率は低い傾向が見られた。

更に、駅距離別に売れ行きを分析したところ、16年同様におおむね駅徒歩8分が好不

調の分岐点だった。駅徒歩8分以内の駅近で苦戦した物件について、その要因を見ると、「価格割高感」が46%でトップだった。駅近でも割高な物件は苦戦した様子がかげえる。次いで「立地(エリア・環境)」(35%)といった駅距離以外の立地要因が続いた。

また、駅徒歩9分以上の駅遠立地で苦戦した物件の要因を見ると、「立地(エリア、環境)」と同水準で「需給バランス」が上位となっており、駅遠立地物件が競合負けしていることが分かった。平均面積別の売れ行きを見ると、「好調」比率が高いのは、平均面積40〜50㎡台のコンパクト系商品と100㎡以上の億ション系。60〜70㎡台のファミリー系商品は「まずまず」が中心で、89〜90㎡台が広めの商品は「苦戦」が目立つ。

半数の物件が「まずまず」

平均価格別の売れ行きを見ると、「好調」比率が高いのは、平均面積40〜50㎡台のコンパクト系商品と100㎡以上の億ション系。60〜70㎡台のファミリー系商品は「まずまず」が中心で、89〜90㎡台が広めの商品は「苦戦」が目立つ。平均価格別の売れ行きを見ると、「好調」比率が高いのは、平均面積40〜50㎡台のコンパクト系商品と100㎡以上の億ション系。60〜70㎡台のファミリー系商品は「まずまず」が中心で、89〜90㎡台が広めの商品は「苦戦」が目立つ。