

トータルブレインの

マツツヨシ 前線

首都圏市場、17年総括と18年課題と展望 ①

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市場動向総括と、18年の課題と展望」と題したレポートをまとめた。2回に分けて紹介する。今回は17年の市場動向総括。同レポートでは、そのポイントとして次の4点を挙げている。

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弱含みに変化したこと。17年もシングルやDINKS、アクティブシニア、富裕層などの動きは良く、都内や都心の好立地物件の売れ行きは好調だったが、郊外の一次取得向け商品市場には勢いがなく、マーケットの二極化は継続。しかし、分譲単価を見ると、都心や城南といった人気エリアでも横ばいから弱含みに推移するケースが見られた。同レポートによると、価格上昇のタイミングが遅かった東京・城北エリアなどを除き、販売価格は徐々にピークアウトを迎え始めたという。

市場価格は弱含みに変化

2つ目は、郊外の価格調整は始まったものの、販売好転による供給増加はまだ見られなかったこと。17年の首都圏供給戸数は3万5898戸（前年比0.4%増）で横ばい。価格調整に対するエンドユーザーの反応は意外に鈍く、販売の加速につながらなかった。ただ少し様子見の態勢だったとしている。

3つ目は、高水準の販売価格に伴い、顧客の商品企画に対する要求も上昇し、特徴のないナロースパンの苦戦事例が目立ったこと。ダイベロップは建築コストを抑えるため、シンプルな構造体を目指してナロースパンで商品を描画。6層×12層の田の字のユニットプランが市場の中心となった。その結果、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という。

4つ目は、事業構造の変革がダイベロップの最大の課題となってきたこと。マンション市場の縮小に伴い、ダイベロップは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。ストックビジネスや商品ラインナップの拡充、ホテルや物流施設、商業・オフィスビルといった住宅以外の分野や地方・海外での開発事業などが本格的に始まっている。