

トータルブレインの マツクヨシ 最前線

首都圏市場 19年総括と20年の課題と展望（下）

トータルブレインのレポート「首都圏マンション市場19年総括と20年の課題と展望」の後半。同レポートでは、19年同様に販売長期化傾向は続き、20年の販売戸数は「3万戸前後」（19年は3万1238戸）と予想する。市場が縮小する中、マンションディベロップの事業戦略としては「脱分譲マンション化」と「分譲マンション事業の再構築」が必要な年と位置付ける。

新領域でも競争過熱
まず前者について。20年

も「脱分譲マンション化」に向けた事業領域拡大がテーマとなるとしている。ワンルームや収益ビルなどが継続すると予想。近年、中古マンション市場の拡大に伴い、仲介や買取再販、リノベーションといった関連マーケットも拡大しているため、中古マンション市場の周辺事業への取り組みも、縮小する新築マンション事業の補充の一つと考えられるという。そのほか、ホテル開発「学生マンション開発」「物流・倉庫開発」「都心収益不動産の小口化事業」「地方都市開発」「シニア向け事業」などを事業領域拡大のポートフォリオとして挙げている。ただ、こうした新しい事業領域でも競争が過熱しており、「更なる付加価値の高い商品開発が必要」と指摘している。

ハザードエリアの開発がチャンス

また、用地仕入れから商品企画、販売戦略まですべての事業工程の見直しが必要」としている。そのポイントの一つとして、近年頻発している自然災害への対応を挙げる。例えば、河川氾濫や地震被害が予想されている都内の城東・城北といった下町地域（木造住宅密集地域）では、これまで以上に再開発や建て替えが加速するこ

今年の商品企画のテーマになるとしている。そのほか、建築費については今年も下がらず、高水準の状況が続くと想定。大手・準ゼネコンは五輪関連工事が一段落する20年度以降に、抱えている受注残の工事に取り掛かるため、今後マンション工事を受注する状況にはないという。当面その工事を請け負うのは中堅以下となるが、働き方改革で4週8休の実現に向けた取り組みが本格化するため、工期延長によるコストアップ懸念があり、建築費に関しては今年も厳しい状況。

ただ、中堅以下のゼネコンに関してはマンション工事の減少で受注減に苦戦しているところもあり、多少利益率を下げてでも積極的に工事受注するケースも見られているという。そのため、「5億〜10億円程度の工事に関しては落ち着く可能性はあり、ディベロップは引き続きお腹のすいたゼネコン探しがテーマになる」としている。