

# トータルブレインの マシソン 最前線

## コロナ禍が市場に与える影響は？(前編)

降、更に遅れる状況になればそれを大幅に下回る可能性もある。

3つ目は「販売面でマイナス影響が大きいのは富裕層を対象とした商品」。株価は多少回復したが、今後の企業業績の更なる悪化を考慮すると、再び低下局面を迎える可能性が高い。株式を多く所有する富裕層の含み益も減少しており、購入意欲が低下。企業オーナーや会社役員なども業績不振による先行き不透明感から購買意欲が大きく減退している。また、今後の不動産の値下がり期待で購入を一時見合わせることも予想されるため、億ションのような高額商品や一棟収益物件などがコロナ禍の影響を強く受ける。

同レポートでは、販売関係で今後出てくると思われる影響として次の5点を挙げてている。1つ目は「緊急事態宣言や外出自粛要請で積極的な販売活動ができない状況が続き、大幅な供給減に」。5月の販売戸数は前年同期比80〜90%減と予想され、1〜5月トータルでは前年同期の半分程度になりそうだ。

2つ目は「顧客の買い控えが強まり、20年の年間販売戸数は2万戸程度か」。企業の業績悪化や経営危機などの将来不安でマンション購入の検討を一時ストップ。また今後の値下がり期待から、購入の様子見や買い控えが多数発生して、1〜12月の年間供給戸数は2万戸前後と推測されるが、販売活動の本格再開が6月以

比べて30〜40%、都心では50〜60%上昇している。上昇要因は建築費と土地代の高騰だが、建築費については大きく下がる要素はな

4つ目は「販売価格は中期的に低下傾向」。値下げのタイミングは、今後の供給材料(用地)が割安な価格で確保できた時期以降と考えられる。マンション用地の供給は、今秋から年明けにかけて増加すると考えられ、仕入れのタイミングを加味すると、値下げのタイミングは秋以降で、販売価格も今秋から年明けにかけて低下を始めると予想される。

5つ目は「販売価格の低下幅は10〜15%程度か」。現在の販売単価はアベノミクス前と

シヨンの用地取得が進むと考えられる。

2つ目は「土地代はマンションの売値目線で見れば、現状のマイナス15〜20%程度か」。今後の販売価格低下の適正水準を、郊外でマイナス10%、都内・都心で同15%程度と仮定し、土地対建物の比率を郊外で4対6、都内・都心で6対4、建築費はマイナス5%とした場合、郊外では売値のマイナス10%を達成するには土地代の低下が17〜18%必要となる。土地比率の高い都内・都心では売値のマイナス15%を達成するためには土地代の低下が20〜22%必要となる。

3つ目は「金融機関の融資姿勢が再度変化。不動産への融資が急速に締まる」。これまで業績好調を背景に一般企業に資金需要が少なく、貸先のない金融機関は不動産融資に積極的だった。ただ、これまでに

金融庁からは不動産への融資に慎重な姿勢を求められており、今回のコロナ禍で一般企業からの資金需要が増えたため、不動産業から一般企業へと融資先のシフトが加速していくことが懸念される。4つ目は「建築費が抑えられる可能性」。現状はコストアップ要因しかないが、中小ゼネコンでは工事の減少による受注難に苦しんでいるところも出てきており、利益率を下げてでも積極的に受注推進するところも増加。そのため5%程度の利益率の範囲内ではあるが建築費が若干抑えられる可能性はある。

## 価格は今秋から年明けに低下か