

トータルブレインの マシマシ 最前線

20年首都圏マンション市場（上） 上期総括

持ち直したが、外出自粛要請が強まった時期（4、5月）が大幅減だった。価格面では「好立地化」と「利便性重視」傾向により、特に東京23区と埼玉で更に上昇。また、初月成約率は3月以降70%台に上昇。これは供給戸数を絞って売れる住戸のみを発売しているためと考えられるという。

トータルブレインはこのほど、「20年前半戦首都圏マンション市場総括および後半戦以降の課題と展望」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20年前半戦の総括。今年の前半戦は、新型コロナウイルス感染症の影響で市場は「マヒ状態」と表すことができる。1～6月のマンション供給戸数は約7497戸で前年同期比44.2%減の大幅減少となった。月別では感染が広がり始めた1～3月が同35%減、感染が本格化した4月は同52%減、5月は同82%減と減少幅が急拡大。6月は同32%減に

持ち直したが、外出自粛要請が強まった時期（4、5月）が大幅減だった。価格面では「好立地化」と「利便性重視」傾向により、特に東京23区と埼玉で更に上昇。また、初月成約率は3月以降70%台に上昇。これは供給戸数を絞って売れる住戸のみを発売しているためと考えられるという。

同社が実施した売れ行きヒアリング（対象は19年12月～20年6月の発売158物件、回答率84.8%）結果によると、「販売好調」は37%（前年同期35%）、「まずまず」が42%（同44%）、「苦戦」が22%（同21%）で、物件数は前年同期の6割となったが、売れ行きはあまり変わっていない様子がうかがえる。

コロナ機に、住まいを本格検討

ど、昨年とは異なる傾向が見られた。具体的には神奈川県（「好調」31%→44%）や埼玉（「好調」38%→50%）、千葉（「好調」31%→71%）では売れ行きが好転するなど供給が減少した郊外部の売れ行きがよくなった。一方で東京都下は更に悪化し、これまで好調を継続していた東京23区も悪化した。同レポートでは、「コロナ禍の影響を強く受けたとも考えられるが、都心を中心に販売価格が急上昇したことが売れ行きの急激な悪化の要因になったと思われる」と分析している。

高額はスローダウン

また、平均価格帯別の売れ行きとしては、1億、2億円以上といった高額商品のスローダウンが加速。7000万～9000万円台は「好調」が44%で高いものの、「苦戦」は15%→28%も増加し、二極化傾向が見られる。コンパクト系商品や郊外の一次取得者向け中心の4000万円台までの商品は「好調」が増加している。同レポートでは、今年の

前半戦について、「これまでにはないほどの大きなマイナス影響が発生した。マンション用地仕入れに関しても、大手仲介会社が一斉にテレワークを実施し、地主とのコンタクトが取りにくくマンション用地情報が大きく減少した。ディベロッパー各社もテレワークに取り組みつつ、業務遂行に対応していくのが精いっぱい数字を上げるところまで手が回らなかったのが実態だったと考えられる」。

「エンドユーザーもこの1～6月はマンション検討まで余裕がなかったと感じられる。一方、外出自粛により家族全員が1日中家にいることで、現在の住まいに対する不満（狭い、古い、個室・書斎がない）が顕在化している。コロナを機に本格的に住まいの検討を始めるといったケースが発生しており、緊急事態宣言下でも販売結果を出した物件も見られた。この前半戦はアベノミクス以降続いてきたマンション市場の潮流が大きく変わっていく転換点となるのではないかとしている」。