

# トータルブレインの マツダ前線

## 注目の郊外マンション市場

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、コロナ禍のマンション市場で目を引いている首都圏郊外物件をテーマにレポートをまとめた。タイトルは「アフターコロナで郊外マンション市場の復活はあるのか?」。コロナを機に、郊外(千葉・埼玉・都下・神奈川郊外部)物件の売れ行きが好転したと言われている。レポートでは、郊外マンション市場の変遷をエリア別に検証し、今後の市場の行方を占った。

同社が実施した売れ行きヒアリング結果(売れ行き評価「好調」「まずまず」「苦戦」)の推移を見ると、首都圏全体ではアベノミクスがスタートした13~15年頃までは販売好調。その後は価格の上昇に伴い売れ行きが鈍化し、売れ行きが「まずまず」という回答が40%台に増加した。直近の19~20年(1~6月)も売れ行き評価に大きな変化はなかったが、エリア別で見ると違いが表れている。具体的には、供給ボリュームの最も多い東京23区では、売れ行き評価はどれも大きな変化がなく横ばい傾向が強い。一方で、埼玉や神奈川県下、千葉などの郊外エリアでは「苦戦」比率が減少し、「好調」比率が大きく上昇している。つまり、20年1~6月は郊外部の売れ行きが好転している様子がうかがえる。

### 需給バランスと割安感で復調

続いて価格の推移を見ると、12年~20年の単価上昇率は東京23区が58.8%であるのに対し、それ以外のエリアは、都下は47.5%、神奈川県下は46.5%、埼玉県は43.5%、千葉県は33.1%程度となっている。東京23区とそれ以外のエリアの単価差が拡大し、郊外部の割安感が強まっている。また、平均価格の上昇率(12年~20年)を見ても、単価同様に東京23区とそれ以外のエリアでは価格差が拡大。郊外部は東京23区に対して、買いやすさが高まってきていることが分かる。

また、同レポートでは、郊外物件についてエリアごと近年販売が好調だった物件の傾向を分析。更に郊外物件全体についても、売れ行き好調物件と苦戦物件の商品内容を5項目(平均価格・平均単価・平均面積・戸数規模・駅距離)で比較した。それによると、基本的に商品内容は好調物件も苦戦物件もほぼ同じ傾向だった。唯一の違いは駅距離で、好調物件では駅徒歩5分圏内の物件数が60%を占めるのに対し、苦戦物件は25%にとどまり、10分圏が55%と過半を占めている。苦戦物件は、駅から遠い割に商品性(面積・単価・クロス価格)の差がないため、駅近物件に対して競合負けし、販売苦戦となるケースが多かったと見られる。同レポートでは郊外の好調条件として、①小規模(50~60戸)、②駅徒歩6~7分まで、③住戸面積は60~70㎡台前半、などを挙げている。

同レポートでは最後に、今回郊外マーケットの売れ行きが好転している要因として、①需給バランスが非常に良好であること、②東京23区の価格上昇に対して郊外部は上昇が少なく、価格差が拡大(郊外の割安感が強まっている)していることを指摘している。在宅勤務の普及により、住環境や広さ、部屋数を重視する動きも始めている。郊外の賃貸住宅に暮らすファミリー世帯が、コロナを機に住み替え先を探し始めたものの、都心・都内のマンションは高く手が出ないため、地元郊外で住宅購入を検討せざるを得ない状況が起きているとしている。そして、「これまでとはとにかく好立地志向、都心アクセス重視が進み、23区の評価が大幅上昇し、相場も大幅上昇した。ディベロップもこの流れに乗って供給エリアを都心にシフトし、郊外マーケットは置いていかれる状況だった」。「現在は結果的に好転した需給バランスと割安感で郊外マーケットが復調していると推察される。ディベロップは立地と価格、需給バランスに注視して事業判断すれば、郊外でのマンション事業にも十分取り組んでいけるのではないかと指摘している。