



2004.2月号のダイジェスト

SPECIAL REPORT

早分かりQ&A

2003年マンション市場の総括と2004年の見通し

Q 2003年の首都圏市場は？

新規供給戸数は2,949件8万3,183戸と、5年連続で8万戸を超えました。“売れる戸数を供給する”傾向が継続し、1回当たりの供給戸数の平均値は28.2戸 / 件に減少し、大量供給の始まった1995年以降では最少水準となりました。地域別の供給状況は都内23区が前年比15.1%増の3万6,340戸と過去最多を記録。構成比も43.7%と20年ぶりに40%を超えました。平均面積はこれまでの拡大傾向から縮小に転じた一方で、分譲単価は545千円 / m²と前年比6.2%アップしました。

Q 首都圏市場の2004年の見通しは？

各デベロッパーの供給意欲が依然として旺盛であることから、新規供給戸数は6年連続で8万戸を上回る8万2,000戸と予測しました。また都内23区では3万6,000戸と高水準の供給が継続します。

Q 2003年の近畿圏市場は？

新規供給を抑制し、在庫販売に注力したことから、新規供給戸数は前年比20.0%減の3万1,258戸となりました。その中で、大阪市は前年比8.9%増の9,812戸と、3年連続で9,000戸を超え、構成比も31.4%と19年ぶりに30%を超えました。また神戸市でも前年比16.4%増の3,739戸となりました。平均面積は前年比2.8%減の75.99m²と縮小に転じました。分譲単価はほぼ横這いの417千円 / m²で前年比0.7%の上昇となりました。

Q 近畿圏市場の2004年の見通しは？

新規供給戸数は6年連続で3万戸を上回る3万1,000戸と予測しました。また大阪市で9,000戸の高水準が継続し、阪神間でも大規模物件の供給が始まることから800戸増の4,400戸、京都市も500戸増の2,000戸が見込まれます。

HOT ANGLE

記者座談会

マンションのセキュリティシステム③

新築市場を中心に新たな需要を創造

警備と管理の違いは？

特にサービスの充実という意味では、管理・サービス会社と警備会社との壁が低くなったようにも見えますが、両者の間には危害の防止や即応体制の整備などに違いがあります。

とはいえ、両者が切磋琢磨しながら、それぞれのサービスを充実していき、同時に協力・提携していくことが、結果的に入居者のメリットに結びつくと思います。

市場の開拓には？

1つは新築と既築のどちらにウエイトを置くかという問題です。既築市場には膨大な需要がありますが、開拓に大変な労力と時間を要するため、今後どう開拓していくかが大きな課題となります。

もう1つは電話回線がインターネットかというインフラの問題です。それぞれに一長一短があり、どちらのインフラを利用するかは、個別の事情を含め今後の課題といえます。

Market Watching

佐藤美紀雄氏インタビュー その②

市場分析⑧

2004年のマンション市場のポイント

「新規供給については2004年も大量供給が続くと思います。しかし戸建住宅の商品企画が向上し、好調な売れ行きを示し始めていることから、マンションの商品企画ももう一段のレベルアップが必要だと思います。昨年商品企画の下方調整が行われ始めていますが、設備・仕様の選択を慎重に検討する必要があります。また住戸面積も圧縮しすぎると、商品そのものの競争力を失います。

2004年に注目しているのはコンパクトマンションと郊外地域の動向です。特に郊外地域では良質のマンションの供給を行えば需要者の評価・支持を集めるのではないかと考えます。いずれにしろ、商品企画やマーケティングの重要性は高まり、立地条件や価格等、個々の物件の特性を理解した上で、商品企画を行うことが大切です。」
(佐藤美紀雄氏)

DATA FILE

データファイル

2003年12月首都圏・近畿圏のマンション市場動向

首都圏

新規供給は9,135戸。駆け込み供給もあって、3月以来で2回目の9,000戸超え。

新規供給戸数 9,135戸 (前年同月比) 9.1%

初月販売率 78.1% (前年同月比) 6.5ポイント

平均価格 3,979万円 (前月比) -3.4%

分譲m²単価 (3.3m²単価) 554千円 (1,798千円) (前月比) -2.5%

近畿圏

新規供給は前年同月比25.7%増。大規模・超高層物件の供給が始まり、大幅に増加。

新規供給戸数 2,464戸 (前年同月比) 25.7%

初月販売率 75.5% (前年同月比) 3.5ポイント

平均価格 3,251万円 (前月比) 4.7%

分譲m²単価 (3.3m²単価) 434千円 (1,436千円) (前月比) -1.6%