東京カンテイ、新築マンションの分譲状況タイプに関する分析結果を発表

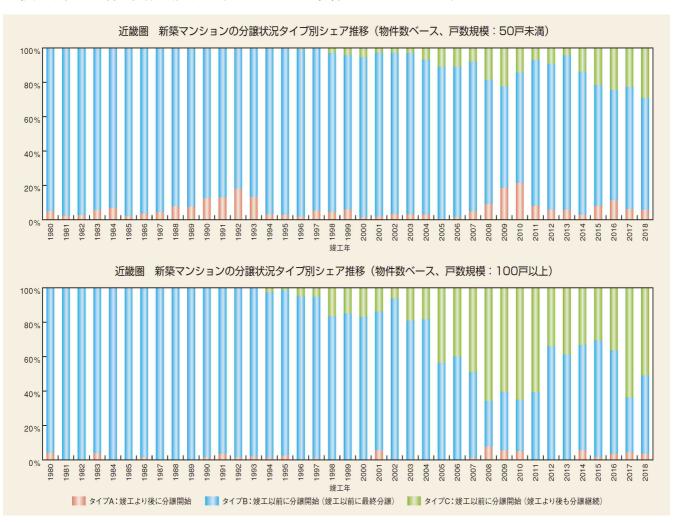
2018年の大規模物件では"竣工後も分譲継続"のシェアが 50.9%

価格トレンドの上昇や大手デベロッパーのタワーマンション開発がシェア拡大に寄与

●景気拡大局面では小規模な物件ほど高値での販売を見込んだ"竣工後に分譲開始"のケースが増加

近畿圏における新築マンションの分譲状況タイプ別シェア推移(=数値データは次頁)を物件の属性(立地、最寄駅からの所要時間、最高階数など)の中でも販売スピードに大きく影響する戸数規模で比較すると、1980 年代ではいずれの戸数規模(グラフは「50 戸未満」「100 戸以上」のみを抜粋)においても"竣工時完売"に相当する「タイプ B」が大半を占めている状況が確認できる。当時は"竣工時完売"が戸数規模の大小に関係なく販売スタイルの主流であったことに間違いはなく、その状況は 2000 年代の前半まで続くこととなる。また、50 戸未満の物件では"竣工後に分譲開始"の「タイプ A」が一定のシェアを有しており、同年代の後半にかけて緩やかに拡大する動きを見せていた。

一方、戸数規模に応じて相応の販売日数を必要とする 50 戸以上や 100 戸以上の物件では販売コストの増加や"売れ残り感"への警戒などから、当時は「タイプ A」の販売スタイルを積極的に採用する動きに乏しく、シェア自体も断続的かつ限られていた。価格高騰期における各戸数規模での「タイプ A」のシェア傾向を見ると、首都圏と同じく「50戸未満>50戸以上>100戸以上」の関係性が成立している。しかし、戸数規模が小さい物件でも「タイプA」のシェアはさほど高まっておらず、戸数規模の違いによる差は首都圏ほど開いていない。これらはマンション購入者による価格上昇に対する許容度の低さに加えて、小規模な新築マンションにおいてワンルームやコンパクトタイプが主体の投資対象となり得る物件が相対的に少なかったことも影響していたとみられる。



発 行 株式会社 東京カンテイ リリース日 2019年10月31日(木) ※本記事の無断転載を禁じます。

●大規模物件では大手デベロッパーが主導する形で"竣工後も分譲継続"という販売スタイルが主流に

竣工以前に分譲開始し竣工後も分譲 近畿圏 戸教規模別 新築マンションの分譲状況タイプ別シェア推移(物件数ベース) が続く「タイプ C」のシェア推移を見てみ ると、100 戸以上の物件では 1994 年を 境に、50 戸未満や50 戸以上の物件で は翌 1995 年を境に毎年シェアを構成し 始めている。また、直近にかけてのシェ ア拡大の傾向は戸数規模が大きい物 件ほど強いものとなっており、戸数規模 の違いによる「タイプ C」の動きは近畿 圏においてもどのくらいの販売日数を 要するかに深く関係している。1994 年 ~2002 年までの間に大量供給された 新築マンションにおいては"竣工時完 売"が難しくなったことで竣工後も分譲 を続ける物件が増え始め、それとともに シェア自体も緩やかに拡大していった。 2000 年代の後半になると価格高騰期 に入ったことで利益追求を目的とした "売り渋り戦略"を選択する物件が増え た。特に、戸数規模が大きい物件にお いては大手デベロッパーの比率の高さ も相俟って、100 戸以上の物件では「タ イプ C」のシェア拡大が急激に進み、 2008 年には 65.7%にも及んでいた。ミ ニバブル後は景況感の悪化によってシ ェアは縮小に転じて 2012 年には 34.0% を記録し、その後は 40%を下回る水準 が続いていた。しかし、価格トレンドが 上向き始めたことや大阪市中心部にお いて大規模タワーマンションの開発が

| 工蔵園 . | P | 新菜マン | ンヨンの分 | 腰状况ダイ | ノ別ンエア | 生移 (物件) | 収へ一ス) | | |
|--|----------|-------|-------|-------|--------|---------|-------|--------|-------|
| 竣工年 | 50戸未満 | | 50戸以上 | | | 100戸以上 | | | |
| | Α | В | С | Α | В | С | Α | В | С |
| 1980 | 5.0% | 95.0% | | 2.0% | 98.0% | | 4.1% | 95.9% | |
| 1981 | 2.2% | 97.8% | | 1.1% | 98.9% | | | 100.0% | |
| 1982 | 2.6% | 97.4% | | 4.2% | 95.8% | | | 100.0% | |
| 1983 | 5.8% | 94.2% | | 2.6% | 97.4% | | 3.8% | 96.2% | |
| 1984 | 6.9% | 93.1% | | 1.2% | 98.8% | | | 100.0% | |
| 1985 | 2.1% | 97.9% | | | 100.0% | | | 100.0% | |
| 1986 | 3.5% | 96.1% | 0.4% | 1.0% | 99.0% | | 1.3% | 98.7% | |
| 1987 | 4.5% | 95.5% | | | 100.0% | | | 100.0% | |
| 1988 | 7.9% | 92.1% | | 1.2% | 98.8% | | | 100.0% | |
| 1989 | 7.4% | 92.6% | | 2.0% | 98.0% | | | 100.0% | |
| 1990 | 12.4% | 87.6% | | 3.9% | 95.1% | 1.0% | 1.3% | 98.7% | |
| 1991 | 13.0% | 87.0% | | 6.1% | 93.9% | | 3.5% | 96.5% | |
| 1992 | 17.9% | 82.1% | | 7.1% | 92.9% | | 1.4% | 98.6% | |
| 1993 | 13.3% | 86.7% | | 6.3% | 93.7% | | 2.0% | 98.0% | |
| 1994 | 3.2% | 96.8% | | | 100.0% | | 1.2% | 96.3% | 2.5% |
| 1995 | 2.9% | 96.9% | 0.2% | 2.1% | 97.4% | 0.5% | 2.4% | 96.4% | 1.2% |
| 1996 | 1.7% | 97.7% | 0.6% | 4.4% | 93.9% | 1.7% | | 95.0% | 5.0% |
| 1997 | 5.2% | 94.6% | 0.2% | | 96.7% | 3.3% | 0.9% | 93.9% | 5.2% |
| 1998 | 4.6% | 92.3% | 3.1% | 4.1% | 95.2% | 0.7% | | 83.5% | 16.5% |
| 1999 | 6.0% | 89.7% | 4.3% | 3.8% | 85.9% | 10.3% | | 85.2% | 14.8% |
| 2000 | 1.2% | 93.4% | 5.4% | 1.0% | 89.0% | 10.0% | | 83.1% | 16.9% |
| 2001 | 1.7% | 95.6% | 2.7% | 0.5% | 88.2% | 11.3% | 5.6% | 80.6% | 13.8% |
| 2002 | 3.3% | 94.0% | 2.7% | 1.8% | 93.3% | 4.9% | | 93.8% | 6.2% |
| 2003 | 3.0% | 94.0% | 3.0% | | 93.3% | 6.7% | | 80.8% | 19.2% |
| 2004 | 3.0% | 90.0% | 7.0% | | 89.1% | 10.9% | | 81.6% | 18.4% |
| 2005 | 0.5% | 88.6% | 10.9% | 1.4% | 78.7% | 19.9% | | 56.3% | 43.7% |
| 2006 | 1.5% | 87.5% | 11.0% | 2.0% | 78.1% | 19.9% | | 60.0% | 40.0% |
| 2007 | 4.8% | 87.2% | 8.0% | 3.2% | 72.0% | 24.8% | 1.1% | 50.0% | 48.9% |
| 2008 | 9.0% | 72.5% | 18.5% | 7.9% | 57.6% | 34.5% | 7.8% | 26.5% | 65.7% |
| 2009 | 18.4% | 59.2% | 22.4% | 14.4% | 48.5% | 37.1% | 5.5% | 34.2% | 60.3% |
| 2010 | 21.4% | 64.3% | 14.3% | 6.9% | 55.6% | 37.5% | 5.0% | 30.0% | 65.0% |
| 2011 | 8.0% | 85.0% | 7.0% | 6.3% | 73.4% | 20.3% | | 39.3% | 60.7% |
| 2012 | 5.8% | 85.0% | 9.2% | 6.4% | 75.6% | 18.0% | | 66.0% | 34.0% |
| 2013 | 5.8% | 89.8% | 4.4% | 3.8% | 81.0% | 15.2% | | 61.2% | 38.8% |
| 2014 | 2.9% | 83.1% | 14.0% | 1.1% | 80.6% | 18.3% | 5.6% | 61.1% | 33.3% |
| 2015 | 8.0% | 70.5% | 21.5% | 4.5% | 54.5% | 41.0% | 1.7% | 67.8% | 30.5% |
| 2016 | 11.2% | 64.3% | 24.5% | 9.3% | 61.1% | 29.6% | 3.4% | 60.3% | 36.3% |
| 2017 | 6.2% | 71.1% | 22.7% | 8.1% | 56.5% | 35.4% | 4.3% | 31.9% | 63.8% |
| 2018 | 5.8% | 65.1% | 29.1% | 5.3% | 71.9% | 22.8% | 3.5% | 45.6% | 50.9% |
| SON SON CON SON SO | | | | | | | | | |

※タイプA:竣工より後に分譲開始、タイプB:竣工以前に分譲開始(竣工以前に最終分譲)、タイプC:竣工以前に 分譲開始(竣工より後も分譲継続)

活発となったことでシェアは再び拡大に向かい、2017年~2018年においては過半数を占める状況となっている。 直近 5 年間(2014 年~2018 年)における各戸数規模での「タイプ C」の水準を比較してみると、戸数規模が大きいほ どシェアの水準も高いといった関係性を見出すことができる。前段にて大手デベロッパーの方が持久戦的な販売ス タイルである「タイプ C」を取る傾向が強いと言及したが、大手デベロッパーが手掛ける新築マンションの物件数シェ アを見ても 100 戸以上で 24.4%と、10%程度である 50 戸未満や 50 戸以上に比べて大きいことから、近畿圏での大 規模マンション市場における販売スタイルに対しては大手デベロッパーが一定の影響力を有している。

●新築マンションの分譲状況タイプについて(1980 年~2018 年に竣工した新築マンションが対象)

タイプ A: 竣工より後に分譲開始

タイプ B: 竣工以前に分譲開始 & 最終分譲を迎え、累計分譲戸数が総分譲戸数に達している

タイプ C: ①竣工以前に分譲開始し、竣工より後も分譲継続

(竣工時に累計分譲戸数が総分譲戸数に達するも、その後分譲が続くケースを含む)

②竣工以前に分譲開始&最終分譲を迎えるも、累計分譲戸数が総分譲戸数に達していない

株式会社 東京カンテイ 行 リリース日 2019年10月31日(木) ※本記事の無断転載を禁じます。