## 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

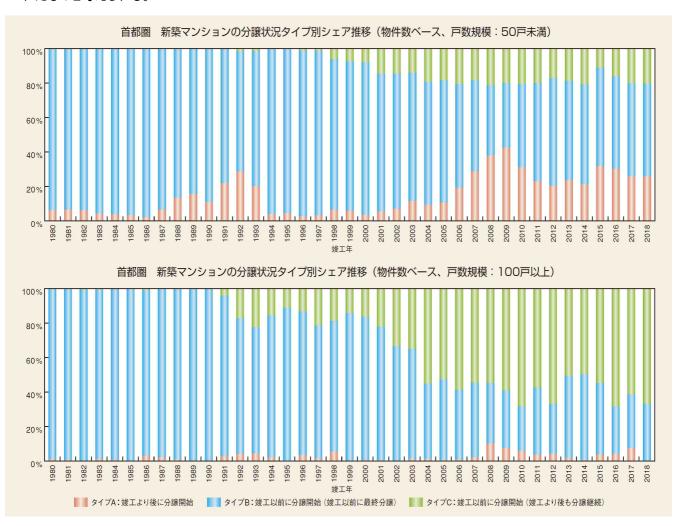
2018年の大規模物件では"竣工後も分譲継続"のシェアが66.7%

2004年には既に50%超え 大手デベロッパーの影響力が強まる直近では高水準で推移

## ●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

首都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年代を通じて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」が全体シェアの90%以上をほぼ占めており、戸数規模に関係なく一般的な販売スタイルであったことに疑いの余地はない。50戸未満の物件は販売スピードが比較的早い(=分譲開始→最終分譲までの日数が短い)こともあり、「タイプA」では5%前後のシェアを有しているものの、50戸以上や100戸以上の物件では戸数規模に応じて相応の販売日数を要することから、「タイプA」のシェアはかなり限られていることが確認できる。

これらの違いが顕著に表れているのが90年代バブル期やミニバブル期、2013年以降の価格高騰期であり、各戸数規模での「タイプA」のシェアを比べてみると、その傾向は一様に「50戸未満>50戸以上>100戸以上」となっている。この要因としては、前述した販売スピード(=短期間での売り切りのしやすさ)の他に投資対象となり得る物件が多く含まれていることも挙げられる。景気拡大局面では旺盛な投資意欲によってこういった物件へのニーズも高まることとなり、高値での販売を見込んで分譲時期を後ろ倒しにする新築マンションが増えた結果が客観的なデータにも表れたものと考えられる。



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。

## ●2000 年代の前半には大規模物件において"竣工後も分譲継続"という販売スタイルが既にスタンダード化

竣工以前に分譲開始し竣工後も分譲が続く「タイプ C」のシェア推移を見ると、販売日数を要する戸数規模の大きい物件ほどシェア自体が大きく、またシェアが拡大し始める時期も早かったことが確認できる。100 戸以上の物件では90年代バブルが崩壊した直後からシェアが目立ち始め、その後10年間に渡って10%~20%の水準で推移していた。新築マンションの大量供給時代に突入し供給過多となりつつあった2000年代の前半にはそのシェアは一気に拡大することとなり、2004年には55.1%と初めて過半数に及んだ。

その後、8%への消費増税による駆け 込み需要などで新築マンションの売れ 行きが好調であった 2013 年~2014 年 には一時的な縮小も見られたが、概ね 50%~70%と大部分のシェアを占める 状況が直近にかけて続いている。これ らを考慮すれば、大規模物件において "竣工後も分譲継続"というスタイルが ここ数年で目立つようになったというよ りも、10 数年も前からスタンダードにな っていたと判断する方が妥当である。 50 戸未満や 50 戸以上の物件において も「タイプ C」のシェアが 2000 年代の前 半にかけて拡大し、その後安定推移し ている状況が認められる。ただ、それぞ れのシェアの水準は100戸以上の物件

44 Am mm	= #4.49.48.04	かきーンシーンのハモルロトノゼロンニールカノヒルキュー・>	
自命医	尸蚁观快剂	新築マンションの分譲状況タイプ別シェア推移(物件数ペース)	

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	6.2%	93.7%	0.1%	0.6%	99.4%		1.1%	98.9%				
1981	6.4%	93.6%		1.1%	98.9%		0.7%	99.3%				
1982	6.2%	93.7%	0.1%	1.3%	98.7%			99.4%	0.6%			
1983	4.2%	95.7%	0.1%	2.4%	97.6%		1.2%	98.2%	0.6%			
1984	3.8%	96.2%		2.4%	97.6%		0.7%	99.3%				
1985	3.3%	96.7%		1.1%	98.9%			100.0%				
1986	2.0%	97.8%	0.2%	2.5%	97.5%		3.1%	95.9%	1.0%			
1987	6.5%	93.3%	0.2%	3.7%	96.3%		2.2%	97.8%				
1988	13.5%	86.5%		1.8%	98.2%		1.1%	98.9%				
1989	15.6%	84.4%		4.3%	95.7%			100.0%				
1990	11.0%	88.8%	0.2%	2.9%	95.9%	1.2%		100.0%				
1991	22.0%	77.9%	0.1%	3.4%	91.5%	5.1%	2.8%	93.1%	4.1%			
1992	28.7%	69.8%	1.5%	19.9%	72.4%	7.7%	4.3%	78.6%	17.1%			
1993	20.1%	78.5%	1.4%	12.0%	81.4%	6.6%	4.5%	73.1%	22.4%			
1994	3.9%	95.6%	0.5%	2.8%	93.5%	3.7%	2.0%	82.4%	15.6%			
1995	4.5%	95.1%	0.4%	2.6%	92.3%	5.1%		88.8%	11.2%			
1996	2.6%	96.1%	1.3%	2.2%	93.7%	4.1%	3.4%	83.4%	13.2%			
1997	3.2%	95.5%	1.3%	0.6%	94.9%	4.5%	1.6%	77.0%	21.4%			
1998	6.4%	87.5%	6.1%	2.4%	87.2%	10.4%	5.5%	75.8%	18.7%			
1999	5.9%	86.6%	7.5%	4.7%	82.3%	13.0%		85.9%	14.1%			
2000	3.5%	88.5%	8.0%	1.9%	85.2%	12.9%	0.5%	83.3%	16.2%			
2001	5.5%	79.9%	14.6%	2.6%	77.1%	20.3%	0.6%	77.4%	22.0%			
2002	7.0%	78.6%	14.4%	2.4%	74.8%	22.8%		66.7%	33.3%			
2003	11.5%	74.5%	14.0%	3.5%	69.3%	27.2%	1.3%	63.7%	35.0%			
2004	9.4%	71.3%	19.3%	6.0%	62.6%	31.4%	1.4%	43.5%	55.1%			
2005	10.7%	71.0%	18.3%	3.5%	60.2%	36.3%	0.9%	46.4%	52.7%			
2006	19.2%	60.2%	20.6%	4.8%	64.0%	31.2%	1.1%	40.2%	58.7%			
2007	28.7%	52.8%	18.5%	11.6%	53.0%	35.4%	2.2%	43.3%	54.5%			
2008	38.0%	40.6%	21.4%	19.0%	42.5%	38.5%	10.1%	35.1%	54.8%			
2009	42.6%	37.4%	20.0%	28.3%	32.7%	39.0%	7.7%	33.1%	59.2%			
2010	31.0%	48.5%	20.5%	17.9%	42.9%	39.2%	6.1%	25.6%	68.3%			
2011	23.0%	56.9%	20.1%	13.1%	56.3%	30.6%	3.7%	39.0%	57.3%			
2012	20.3%	62.7%	17.0%	11.5%	56.7%	31.8%	4.3%	29.0%	66.7%			
2013	23.8%	57.6%	18.6%	11.5%	54.2%	34.3%	1.9%	47.6%	50.5%			
2014	21.2%	57.9%	20.9%	11.2%	52.2%	36.6%	0.8%	49.6%	49.6%			
2015	31.8%	57.2%	11.0%	16.0%	53.1%	30.9%	3.8%	41.5%	54.7%			
2016	30.3%	53.5%	16.2%	18.6%	46.5%	34.9%	4.2%	27.4%	68.4%			
2017	25.9%	54.0%	20.1%	17.0%	47.8%	35.2%	7.5%	31.1%	61.4%			
2018	25.8%	53.9%	20.3%	14.7%	47.1%	38.2%		33.3%	66.7%			
※タイプA:	2016   23.6%   33.5%   20.3%   14.7%   47.1%   36.2%   33.3%   00.7%   ※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											

※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)

とは大きく差が開いており、スタンダードな販売スタイルとまでにはなっていない。この要因としては、前述した販売スピード以外にも大手デベロッパーによる影響度の大きさが挙げられる。直近 5 年間(2014 年~2018 年)における新築マンションの物件数を見ると、50 戸未満では大手デベロッパーは 253 物件で全体の 11.9%しか占めていないのに対して、100 戸以上では 292 物件で全体の 53.2%と過半数を占めている。100 戸以上の物件における「タイプ C」のシェアは大手デベロッパーで 63.0%とそれ以外の 55.2%よりも大きく、大手デベロッパーの意向や販売スタイルの影響が首都圏全体の傾向に色濃く反映されやすくなっている。

## ●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

> 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。