

タワマンしか売れない、

進む人口減、実需も投資も集中

「津田沼でもこんなに売れるのか」。業界関係者が感嘆の声を漏らすマンションがある。三菱地所レジデンスや三井不動産レジデンシャルなどが分譲中の「津田沼ザ・タワー」（千葉県習志野市）だ。

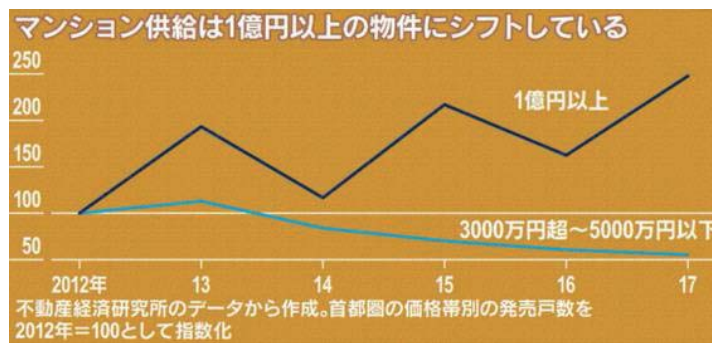
3LDKの住戸で6000万円台が中心。5000万円前後が多い周辺では高額だが、3月開始の第1期販売では全759戸の半数近くが売れた。完成は2年後の2020年。同地域では完成後に売れ残る物件もあるだけに、販売ペースの速さは鮮明だ。

「駅直結」を武器に

なぜ、このマンションだけ売れるのか。最大の理由は「駅直結」だ。JR津田沼駅と歩行者専用通路でつながり、徒歩4分で駅に着く。東京駅まで電車で40分かからない計算だ。周辺で駅前物件は珍しく「並行して他物件の購入を検討していた契約者はほとんどいない」（三菱地所レジデンスの河野隆二氏）。

立地の優れたマンションは高くても売れるが、劣る物件は安くても売れない――。市場の二極化は一段と先鋭化が進んでいる。理由は価格の高騰だ。

不動産経済研究所（東京・新宿）によると、17年度に首都圏で分譲されたマンションの平均価格は5921万円。バブル期の1990年度の6214万円に次ぐ水準



だ。人手不足や資材価格上昇で建築費が高騰。郊外のマンションも価格が上がり「戸建て住宅より割高に感じる消費者が増えた」（松田忠司主任研究員）。

好調なのは駅前のマンションばかりだ。東京都国分寺市で住友不動産（8830）が販売中の「シティタワー国分寺ザ・ツイン」もそのひとつ。中心価格が3LDKで8000万円台半ばと多摩地域では異例の高値だが、JR国

分寺駅に直結する強みを武器に全住戸の6割強を販売した。

最盛期から6割減

不動産経済研究所によると、17年度に首都圏で分譲されたマンションは3万6837戸と最盛期の00年度に比べて6割減った。土地の限られた日本の都市部で、効率的な住居を追求して生まれたのがマンションだが、それは人口や世帯の増加を前提と

したもの。都内の人口が25年には頭打ちとなり、単独世帯が全体の5割近くに達すると予測される中、マンションの大量供給時代は終わりを迎えた。

それでもタワマンだけが増えるのは開発側の事情がある。売れ筋の駅前には用地取得の費用がかさむ。同じ面積で効率的に収益をあげるには、住戸を積み増していくタワマンが最適だ。

東京カンテイ（東京・品川）によると昨年、首都圏で供給されたマンション戸数の2割弱をタワマンが占めた。眺望の良い上層階を中心に1億円を超える住戸も多い。一方、5000万円以下の物件は減少傾向が続く。井出武上席主任研究員は「新築マンションは一般大衆向けの商品ではなくなりつつある」と指摘する。中低所得層や単身世帯は賃貸物件や低価格の戸建て住宅に流れ始めている。

高額な「ニッチ商品」となったマンション市場を動かすのは、利便性などの実需に加え、資産価値を重視する購買層だ。

「将来、子供が生まれて小学生になるぐらいまでは住むつもり」。神奈川県タワーマンションに住む共働きの会社員女性（38）は現在の自宅を含め、夫婦でマンション5戸を保有。居住用としてだけでなく、投資も兼ねて金融商品のように好立地のマンションの購入を繰り返

し、資産を形成している。

夫婦で高年収の「パワーカップル」らが主役となりつつある新築マンション市場。ただ今後も相場上昇が続くかは不透明で、利回りなどで値下がりしにくい物件を選別することが必要となる。マンション市場の変化を探り、市況を展望した。

☞2・3・4面