

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

首都圏 2018年の“竣工時完売”シェアは49.0%、過半数割れが続く
大手デベロッパーでは“竣工後も分譲継続”が52.4% 売り急がないスタイルが主流に

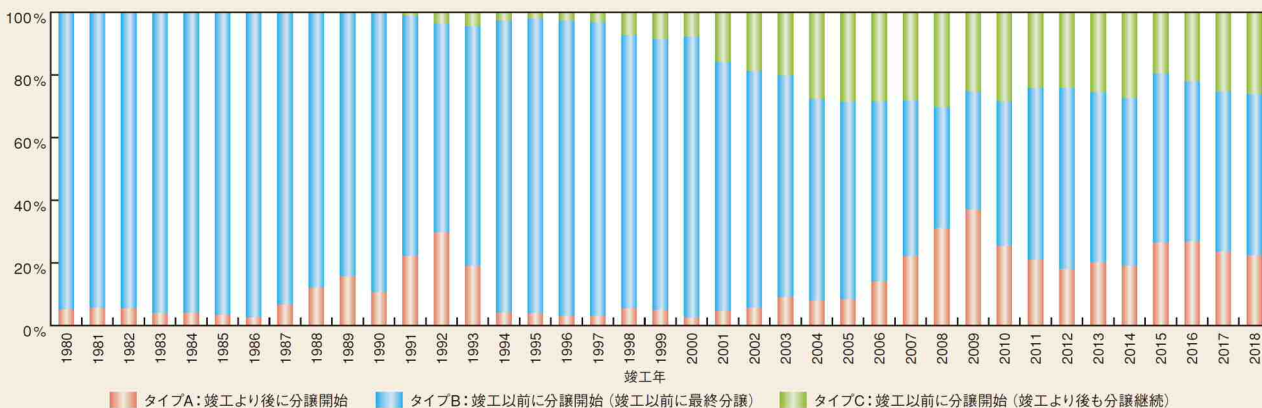
●1980年代～1990年代にかけては竣工までに分譲を終える販売スタイルが当たり前の時代

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)を売主で比較すると、1980年代を通じては売主に関係なく“竣工時完売”に相当する「タイプB」がほとんどのシェアを占めていた。1980年代の後半になると、大手デベロッパー以外が手掛ける物件においては90年代バブル期のピークにかけて「タイプA」のシェアが拡大する傾向が見られる。当時はバブル景気の下で新築マンションの購入意欲が非常に旺盛であり、価格自体も毎年上昇し続けていたことから、分譲時期を後ろ倒しにした方がより高値で販売できることへの期待も大きかった。また、中小・専業デベロッパーの多くが比較的短期間で売り切ることができる小規模な新築マンションを中心に開発・供給していたことも、このような販売スタイルの変化に少なからず影響を及ぼしていたものと推察される。90年代バブルが崩壊すると、十分な売れ行きが見込めない物件などでは分譲開始を先延ばししたり、一時凍結するといった“消極的な動き”を取るケースも珍しくはなかった。そのため、“竣工後に分譲開始”の「タイプA」は90年代バブルが崩壊した後もシェアの拡大傾向がしばらく続き、大手デベロッパー以外では1992年に29.6%と約3割にまで達していた。価格トレンドの下落傾向はその後本格化し、分譲時期を後ろ倒しにしたところで高値での販売がほぼ期待できなくなったことから、「タイプA」の販売スタイルを取る新築マンションは次第に減少していき、同年代の後半にはバブル期以前と変わらない水準までそのシェアを縮小させていった。また、竣工以前に既に分譲され始めていた物件においては反響の鈍さから竣工後も分譲継続を余儀なくされるケースが出てきたことで、1990年を境に「タイプC」のシェアが僅かながら毎年確認されるようになっていった。

首都圏 大手デベロッパー (JV含む) が売主である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)



首都圏 大手デベロッパー以外が売主である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)



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)

※大手デベロッパーとは「メジャーセブン」と称される7社を指しており、過去に社名変更されている場合にはそれらも含む

発行
リリース日

株式会社 東京カンテイ
2019年10月31日(木)

※本記事の無断転載を禁じます。

●2000年代～直近にかけては竣工後も分譲が続く販売スタイルが台頭、大手デベでは過半数のシェアを占める

2008年前後のミニバブル期にかけて、新築価格は上昇傾向で推移していた。高値での販売を目論む供給側が分譲時期を後ろ倒しにしたり、供給戸数を絞り込むといった“売り渋り”なども行われたことで、「タイプA」や「タイプC」のシェアはミニバブル期のピークにかけて拡大していた。ただ、「タイプC」に関しては価格の大底圏を迎えていた2000年代の前半あたりから売主の違いに関係なく一定以上のシェアを既に構成する状況となっていた。当時の新築価格は直近や過去の価格高騰期に比べてかなり割安であった一方で、用地取得コストが低減したことや規制緩和などによって年間で9万戸～10万戸程度の新築マンションが供給され続け、競合物件が増える中において大規模物件を中心に竣工までに完売することが困難となっていた。この販売スタイルはコスト面において供給側にとって決して好ましいものではなかったが、1990年代の後半あたりからは新築マンションが竣工した後も物件公式ホームページや不動産情報サイトを通じて購入検討者に向けて広告し続けることが可能となり、コスト負担が重い専用モデルルームを運用し続ける必要性が以前に比べて低減したことも「タイプC」のシェアが拡大した一因にあるものと考えられる。

首都圏 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)

竣工年	首都圏全体			大手デベロッパー(JV含む)			大手デベロッパー以外		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1980	4.7%	95.2%	0.1%	2.7%	97.3%		5.0%	95.0%	0.0%
1981	5.2%	94.8%		2.3%	97.7%		5.6%	94.4%	
1982	4.7%	95.1%	0.2%	0.5%	99.5%		5.4%	94.5%	0.1%
1983	3.4%	96.4%	0.2%	1.0%	99.0%		3.9%	95.9%	0.2%
1984	3.2%	96.8%			100.0%		4.1%	95.9%	
1985	2.6%	97.4%			100.0%		3.3%	96.7%	
1986	2.2%	97.5%	0.3%	1.1%	98.4%	0.5%	2.5%	97.3%	0.2%
1987	5.4%	94.5%	0.1%	1.2%	98.3%	0.5%	6.6%	93.4%	
1988	10.2%	89.8%		4.2%	95.8%		12.0%	88.0%	
1989	12.7%	87.3%		1.9%	98.1%		15.7%	84.3%	
1990	8.8%	90.9%	0.3%	2.5%	97.1%	0.4%	10.6%	89.0%	0.4%
1991	18.0%	80.9%	1.1%	2.7%	96.1%	1.2%	22.3%	76.6%	1.1%
1992	24.9%	71.1%	4.0%	7.9%	86.2%	5.9%	29.6%	66.8%	3.6%
1993	16.4%	78.8%	4.8%	8.6%	85.6%	5.8%	19.1%	76.4%	4.5%
1994	3.5%	94.1%	2.4%	1.2%	97.9%	0.9%	4.1%	93.2%	2.7%
1995	3.8%	94.0%	2.2%	2.7%	94.3%	3.0%	4.0%	93.9%	2.1%
1996	2.6%	94.5%	2.9%	0.9%	95.6%	3.5%	3.0%	94.3%	2.7%
1997	2.6%	94.1%	3.3%	0.9%	95.9%	3.2%	3.0%	93.7%	3.3%
1998	5.5%	86.7%	7.8%	5.8%	83.9%	10.3%	5.4%	87.3%	7.3%
1999	5.1%	85.5%	9.4%	6.1%	81.1%	12.8%	4.9%	86.4%	8.7%
2000	2.8%	87.1%	10.1%	3.7%	75.6%	20.7%	2.5%	89.7%	7.8%
2001	4.2%	79.0%	16.8%	2.2%	75.9%	21.9%	4.6%	79.5%	15.9%
2002	5.0%	76.2%	18.8%	1.4%	79.9%	18.7%	5.6%	75.6%	18.8%
2003	8.0%	71.6%	20.4%	1.3%	76.8%	21.9%	9.1%	70.7%	20.2%
2004	7.2%	64.5%	28.3%	2.9%	65.2%	31.9%	7.9%	64.4%	27.7%
2005	7.2%	64.2%	28.6%	1.7%	69.6%	28.7%	8.3%	63.1%	28.6%
2006	12.8%	58.5%	28.7%	4.3%	65.0%	30.7%	14.0%	57.6%	28.4%
2007	20.4%	51.6%	28.0%	8.7%	64.6%	26.7%	22.1%	49.7%	28.2%
2008	28.4%	40.1%	31.5%	16.2%	46.5%	37.3%	31.0%	38.7%	30.3%
2009	33.3%	35.5%	31.2%	20.4%	28.3%	51.3%	37.1%	37.6%	25.3%
2010	23.2%	43.3%	33.5%	16.5%	34.6%	48.9%	25.4%	46.1%	28.5%
2011	18.5%	54.9%	26.6%	10.4%	55.2%	34.4%	20.9%	54.9%	24.2%
2012	15.8%	56.5%	27.7%	9.5%	52.7%	37.8%	18.0%	57.9%	24.1%
2013	18.3%	55.6%	26.1%	10.9%	60.7%	28.4%	20.1%	54.3%	25.6%
2014	15.7%	55.2%	29.1%	4.0%	61.2%	34.8%	19.1%	53.5%	27.4%
2015	23.0%	53.5%	23.5%	11.1%	51.5%	37.4%	26.4%	54.1%	19.5%
2016	23.5%	48.0%	28.5%	12.1%	37.6%	50.3%	26.8%	51.0%	22.2%
2017	20.7%	48.7%	30.6%	10.4%	41.0%	48.6%	23.6%	50.9%	25.5%
2018	19.0%	49.0%	32.0%	7.0%	40.6%	52.4%	22.4%	51.4%	26.2%

※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)

2009年には「タイプA」のシェアが売主に関係なく過去最大を記録し、大手デベロッパーでは「タイプC」のシェアが51.3%と初めて過半数を占めるに至った。ミニバブル後にはこれらのシェアが一時的に縮小する動きも見られたが、2013年以降に価格高騰期を迎えると「タイプA」や「タイプC」のシェアは再び拡大へと転じることとなる。特に、大手デベロッパーの「タイプC」ではその傾向が顕著で、2016年から直近にかけては販売スタイルの主流が「タイプC」へと完全に入れ替わっている。新築マンション市場における大手デベロッパーの影響力が年々増していることを受けて、首都圏全体のシェア構成においても「タイプB」のシェアが過半数を割り込むことが常態化し始めている。

●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