

戸建分譲の平成24年度は、契約戸数増で「増収・減益」。そして「前半不調で後半好調」

アトラクターズラボ株式会社が独自に集計した、「戸建分譲」の平成24年度（平成24年4月から平成25年3月）の市場動向分析結果を発表します。

- ・集計対象 新築一戸建て分譲住宅の全国。（ネットでなんらかでも広告された物件）
- ・期間 平成24年4月1日から平成25年3月31日

■戸建分譲市場動向トピックス

- ①契約戸数は前年比＋5.2%増加。
- ②契約率は19.4%で不調。前年度より下落。
- ③価格は1.9%上昇。
- ④売上額は3兆7661億円で増加。
- ⑤利益は1861億円で前年度より減った。

・マンション業者の参入などが多くて、用地仕入が活発で着工意欲が多かった。そのために住宅着工が増えて、新規販売も増えて、契約も増えたために売上が増えた。だが土地価格や施工費など原価が上昇して利益は減少した。

■月別では上半期不調で12月から回復

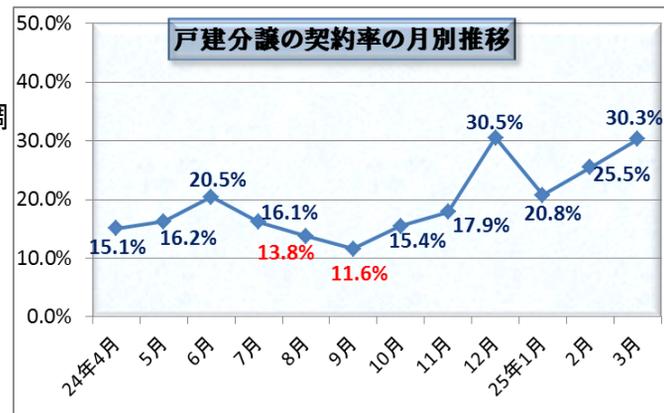
- ①上半期は契約率15%で不調。
平成24年4月から9月までの契約率の平均15.5%で好不調の基準25%を大きく下回り、不調。
 - ②12月から契約率26%で好調。
平成24年12月から契約率が回復して平均26.8%と好調に転換した。
- ・ユーロ危機及び中国関連で輸出が低迷し景気マインドが悪かったために上半期は不調で終わった。しかしアベノミクスにより景気マインドが回復して12月より契約率が大きく回復した。

戸建分譲の2012年度の市場動向

	2012年度	前年比
住宅着工戸数	124,536	5.6%
新規販売戸数	126,252	13.7%
契約戸数	122,702	5.2%
契約率	19.4%	▼20.8%

新規販売価格(万円)	3,284	1.9%
販売中価格(万円)	3,301	1.5%
契約前価格(万円)	3,187	1.9%

売上額推計	3兆7661億円	3.2%
経常利益額推計	1861億円	▼2.1%



注、①「契約率」とは、分子が当月の契約推計戸数で、分母が当月に販売された戸数全て。

今回発表のデータ収集方法は、アトラクターズラボ株式会社がインターネットで広告されたすべての戸建分譲の情報を収集して、集計・重複削除・分析したものです。

発表元及び問い合わせ先

アトラクターズラボ株式会社 担当：松沢
東京都千代田区神田神保町2-2-31 〒101-0051
電話 03-3221-2556 FAX 03-3221-2557

<http://www.a-lab.co.jp>

Mail : hmatsuzawa@a-lab.co.jp

■平成24年度の着工・契約戸数

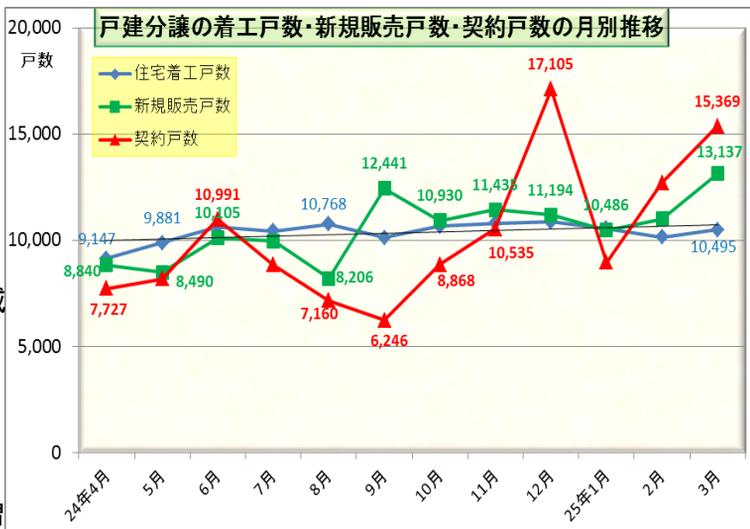
①着工戸数が増えたため、新規販売戸数も多くなり、契約戸数が増えた。

- ◆住宅着工戸数は12万4536戸で前年度+5.6%。
- ◆新規販売戸数は12万6252戸で前年度+13.7%
- ◆契約戸数は12万2702戸で前年度比+5.2%

・戸建分譲企業各社が平成24年度の販売計画を前年度比+3%以上の計画にしたために用地仕入・着工が増えた。そこにマンションデベロッパーなどが戸建分譲に参入したために着工数が+5%を超えた。ただ施工能力のキャパが足りないために月平均1万戸前後の着工となった。

・ただ契約は前半がユーロ危機・円高による輸出の減少で景気マインドが低迷したために契約が平均8000戸と通常の1万戸より20%少なかった。

それがアベノミクスによる円安・株高に加えて市場最低金利だが先高感が出て動きだした。またタイミング的に消費増税前駆け込みも加わり、12月以降の契約は1万3000戸と前半より+5000戸も増えた。



注、①「住宅着工」は国土交通省の新設住宅着工統計の「分譲・戸建」より引用。

②新規販売戸数は新たに広告が開始された戸数

③契約戸数は広告が終了した戸数。

②販売在庫はやや多かった。特に平成24年11月は過剰在庫のピークだった。そのために年度通じての契約率が下がった。

・当月に販売された戸数は、平成24年4月が5万1294戸と通常在庫の5万戸よりやや多くスタートした。

注①通常在庫とは、1ヶ月の契約戸数目標1万戸の4ヶ月分+契約1ヶ月分の5ヶ月。

②4ヶ月とは戸建分譲の着工から完成の目安

・それが契約が低迷したために増加して11月に5万8917戸と最大となった。通常より20%近く多いために契約率が下がった。

・そして12月に契約が大量にされたために1月は5万戸を切った。

・3月は期初よりも若干少ない在庫に収まった。



注、①「当月に販売された戸数」とは、その月内で販売広告があったものの全てを集計したものの。そのため契約も含まれている。

「月末残戸数」+「当月契約戸数」となる。

■平成24年度の価格

③ 新規販売価格は+1.9%(+61万円)上昇した。それにつれて契約価格も上昇した。

- ◆新規販売平均価格は3284万円で前年度比+1.9%
- ◆販売中平均価格は3301万円で前年度比+1.5%
- ◆契約前平均価格は3187万円で前年度比+1.9%

・新規販売平均価格は平成24年4月に3208万円でスタートした。
それが、月によって上下を繰り返しながら、7月以降は3300万円前後で安定した。

・そのため販売中平均は3300万前後で安定した動きとなった。

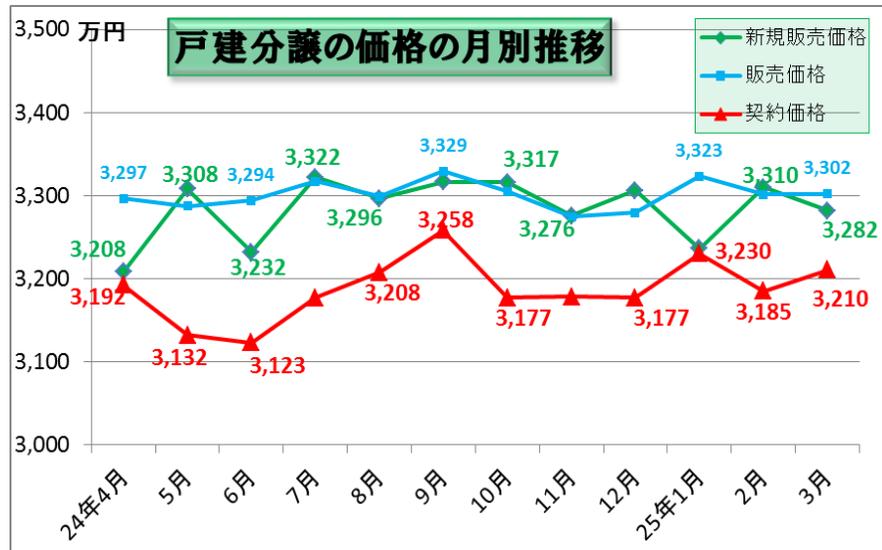
・ただ契約価格は5月6月と契約低迷で価格も下げて3200万割れとなった。
5月は販売平均と契約平均の差が170万円と大きく広がった。

その後は新規価格がやや上がったために契約価格も上昇した。ここでは無理な値引きをしなかったため。

ただ10月・11月は新規販売価格が下がったために再び3200万を割った。

そして契約回復となった12月以降だが、3200万円を超えて若干の上昇はみられるが年初来高値の9月の3258万は超えられないでいる。

史上最低金利だが先高感があるために、年収400万円台の低年収の層が動いているため。住宅ローンが組める今のうちに買おうという動きがある。(総務省・家計調査の年収別購買品目より参照)



- 注①新規販売平均価格とは、新規に販売された月の月末価格。
②販売価格とは、当月に販売されたもの全ての物件の価格で月末に近い順
③契約価格とは、広告が消える前の最終広告の価格

■東京の郊外住宅地の代表としてみる練馬区は価格が上昇している。

・価格が上がっていないのかと言えば、特に大都市の土地価格相場の反転上昇は確実にあり、そのため東京都などにおける土地仕入価格は上昇している。

・東京23区で郊外住宅地ともいえる練馬区の各路線駅徒歩10分から15分の戸建分譲の契約前価格を集計してみると、確実に上昇している。

24年1月から3月は4886万であったのが、平成24年度のスタートである4月から6月は4968万に上がり、25年1月から3月は5056万円と5000万円を突破した。

・このように土地を限って定点観測すると確実に価格は上昇している。

全国平均として価格が上昇していないのは、戸建企業が土地が上がったエリアを避けて、より安くて売りやすいエリアに販売の重点を移しているため。

