

新築一戸建て分譲の2013年度は「増収・増益」。

アトラクターズラボ株式会社が独自に集計した「新築一戸建て分譲」の2013年度(平成25年度)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。(インターネットで広告された物件を集計:捕捉率95%以上)
- ・期間 平成25年4月1日から平成26年3月31日

戸建分譲の2013年度の市場動向

2013年4月から2014年3月まで

	2012年度	前年比	2013年度	データ根拠
住宅着工戸数	133,900	7.5%	124,536	国土交通省の新設住宅着工の「分譲戸建」の戸数
新規販売戸数	133,574	5.8%	126,252	前月までに広告がなかった戸数の合計
契約戸数	128,821	5.0%	122,702	広告がされなくなった物件の戸数の集計
平均契約率	20.3%	▼27.2%	27.9%	「契約戸数」÷「月に販売広告された戸数の合計」

新規販売価格(万円)	3,336	1.6%	3,284	その月に新規に販売された物件の価格の平均
販売価格(万円)	3,308	0.2%	3,301	その月に販売広告された物件の価格の平均
契約価格(万円)	3,252	2.0%	3,187	広告が消える最後に販売広告された価格

売上額	4兆1893億円	16.1%	3兆7661億円	「契約価格」×「契約戸数」
経常利益額	2932億円	64.5%	1861億円	「売上額」×「平均粗利率-販管費(上場戸建企業の平均)」

- ①契約戸数は12.8万戸で前年比+5.0%。ただ契約率は20.3%で前年比▼27%低下。
- ②新規販売価格は+1.6%上昇。契約価格も2.0%上昇。
- ③売上額は4兆円超えて前年比+16%。経常利益額は2932億円で前年+64%と大幅増加。

■トピックス (2・3ページに解説)

- ①契約戸数は3月の完成在庫契約により前年度を上回った。
- ②施工能力不足で新規販売が遅れたため契約を逃して販売在庫が増えた。それで契約率が下がった。特に平成25年12月以降は20%割れ。
- ③契約価格は消費税直前の3月が最も安くなった。

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>

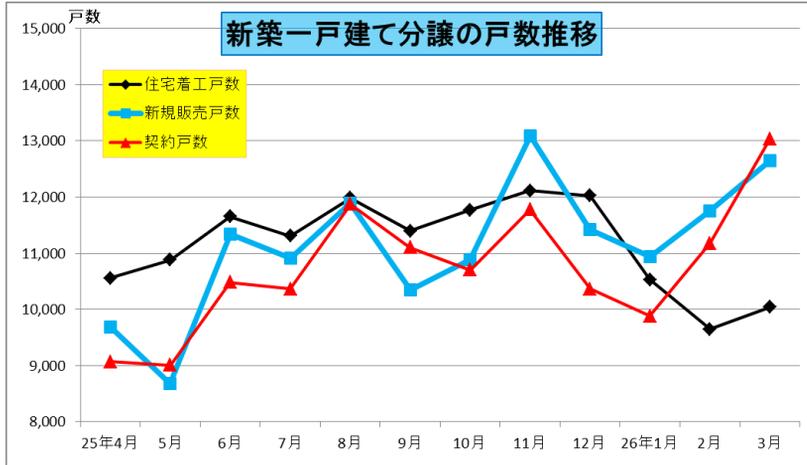
Mail : hmatsuzawa@a-lab.co.jp

トピックス

◆住宅着工戸数と新規販売戸数と契約戸数の月別推移

①契約戸数は3月の完成在庫契約により前年度を上回った。

- ・住宅着工戸数は平成26年1月以降に失速。
- ・ただ新規販売は2月・3月と増えた。職人不足により9月・10月に出せなかったもののツケ。
- ・契約戸数は3月の完成在庫販売で大きく増えた。



・契約の増加は主に消費増税駆け込みによるもので

- ①8月「9月契約期限駆け込み」
 - ②11月「3月引き渡し工期最終」
 - ③3月「完成在庫契約」
- この3つの山があった。

特に11月は新築一戸建て分譲住宅特有のもので、建築工期が平均で4ヶ月くらいという短工期なために、注文住宅の9月契約期限以降の月に第二のピークができた。

◆当月の販売戸数と契約率の月別比較

②施工能力不足で新規販売が遅れたため契約を逃して販売在庫が増えた。それで契約率が下がった。特に平成25年12月以降は20%割れ。

- ・販売戸数は平成26年3月に大幅増加。
- ・契約率は後半失速



・当月に販売された戸数は、平成25年4月に4万4100戸でスタートして7月まで同じ水準。

それが8月に消費増税駆け込み向けの新規販売が増えて5万戸を突破。契約が12月以降減ったが新規販売が減らないため在庫は6万戸を突破。最終的に平成26年3月は6万4830戸で前年同月より2万戸多い。

施工能力不足で9月・10月の新規販売が少なかったために駆け込み需要契約を逃したのが響いた。

・在庫が多かったために契約率は下がった。特に平成25年12月以降は20%割れと低迷。

注、①「当月の販売戸数」とは、その月内で販売広告があったものを全てを集計したもので、

当月に契約されたものも含まれている。

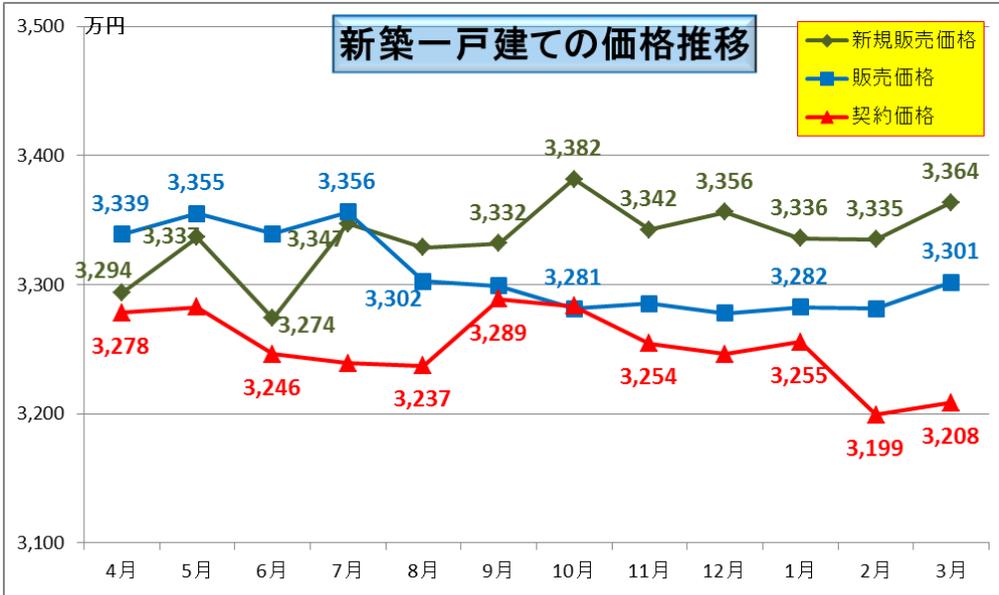
②「契約率」とは「契約戸数」÷「当月販売戸数」で計算したもの。

■価格のトピックス

◆新規販売価格と販売平均価格と契約価格の月推移

③契約価格は消費税直前の3月が最も安くなった。

- ◆新規販売平均価格は一年間で+72万円上昇。ただ後半失速。
- ◆販売中平均価格は伸び悩み年初より下がった。
- ◆契約平均価格は最後に失速。



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

- ・新規販売平均価格は平成25年4月に3294万円でスタート。それからジリジリと上げて10月にピークの3382万円まで88万円上げた。建築原価の上昇を織り込んでいった結果。ところが契約率が低迷したために契約価格が上がらず、新規に出す価格も上げられなくなったためその後は微減となって、平成26年3月は3364万円と10月より安いレベルとなった。
- ・販売平均価格は年初の平成25年4月は3339万円でスタート。その後7月まで安定。ただ8月に3302万円に下がり、その後はずっと3300万円前後で推移した。契約価格が上がらないため、新規販売価格との調整を続けたため。
- ・その契約価格は平成25年4月に3278万円でスタートしたが、6月には3246万円まで下落した。その後は9月・10月と少し上げたが、平成26年1月までほとんど3250万円前後で推移した。そして平成26年2月に3199万円と3200万円を割れて、3月も3208万円で年初より▼70万円下げた。終わった。契約の大半が完成在庫であったために、値引きをした。
- ・そのため平成25年4月には新規販売価格と契約価格の差は▼61万円(▼0.5%)と通常の数値差であったが、平成26年3月は▼156万円(▼4.6%)に拡大した。つまり単純計算での値引き率が0.5%から4.6%に拡大した。(値引き率=契約価格÷新規販売価格)
- ・金額だけでみると、平成25年9月・10月に駆け込み契約した人が一番高く、最後に完成在庫を契約した人が最も安く買った。