

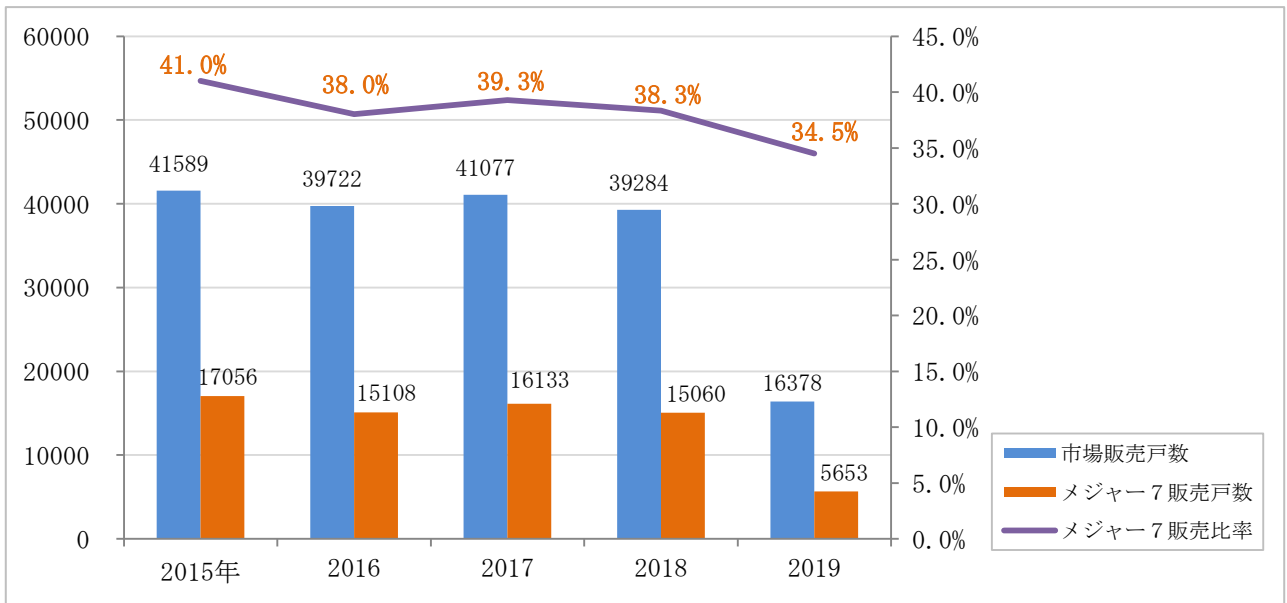
## データから読み解くメジャー7 ～ 供給実績から見えてくる各社の傾向～

マンション分譲事業創世記の1960年～1970年から、現在に至るまで膨大な数の新築マンションを販売し、弊社で発表している事業主ランキングでも毎年、ランクインし、常に上位3社には社名を連ねる「メジャー7」。

また、販売物件数・戸数だけでなく、その時代時代を象徴するような話題性の高い大規模物件・タワー物件・高額物件等を数多く供給し、常にマンション業界をリードしてきた7社と言えます。

以下は、直近5年間における、一都三県の新築マンション市場の販売戸数と、メジャー7の販売戸数及び市場に対する割合を示したものです。

### ・一都三県 市場販売戸数/メジャー7販売戸数



□集計対象物件：2015年1月～2019年6月に一都三県で販売された新築マンション（投資用除く）

※メジャー7販売戸数は、集計対象物件の内、事業主がメジャー7かつ単独事業主の物件を集計対象とした。

ただし、JVの場合でも、例外として、物件名称に各社のブランド名を含む場合は、集計対象とした。尚、本レポートにおける各社の販売物件は全てこの定義に基づくものとする。

販売比率の推移を見ると、2019年は途中経過の為、不確定ですが、2015年～2018年は平均して40%前後をキープしています。市場の販売戸数は、約150社～160社のデベロッパーによって形成されていますが、その内の「7社」によって4割前後の販売戸数がカバーされていると考えれば、市場に占める割合は、比較的大きいと言えます。

次ページ以降では、「メジャー7」の住友不動産、野村不動産、三井不動産レジデンシャル、三菱地所レジデンス、東急不動産、東京建物、大京の7社について、その特徴や傾向を過去の供給実績から分析していきます。

# ■ 住友不動産株式会社

## ～ 供給戸数No. 1 / 大規模物件数No. 1 ～

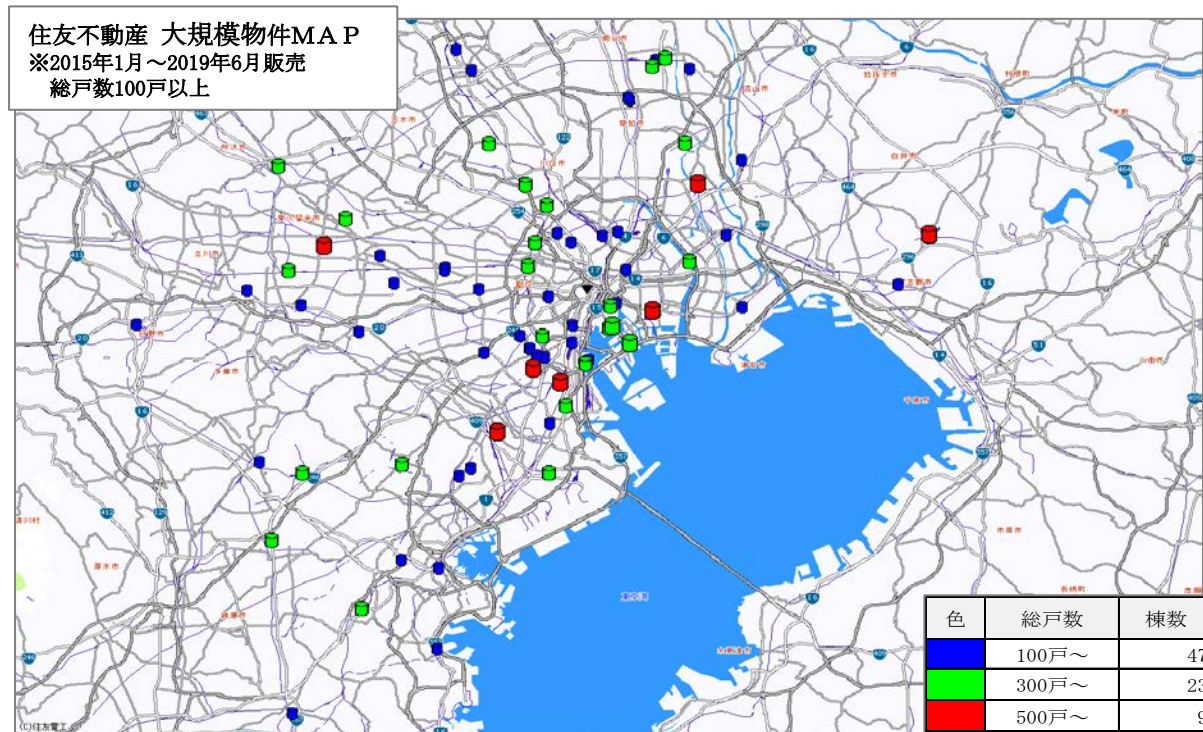
首都圏の全デベロッパーのなかで、No. 1の販売戸数を誇ります。加えて、「総戸数100戸以上の大規模物件」の供給棟数もNo. 1であることから、総戸数の平均値も7社のなかで最も多くなっています。

- ・（7社比較）販売戸数/平均総戸数/大規模物件棟数

	売主	販売棟数	販売戸数	総戸数 平均/棟	大規模物件 棟数
1	住友不動産	151	20,943	198	79
2	野村不動産	157	15,283	121	61
3	三井不動産レジデンシャル	99	12,505	152	37
4	三菱地レジデンス	135	10,863	105	48
5	東京建物	53	4,489	131	16
6	東急不動産	42	3,094	99	15
7	大京	49	2,289	69	7

□集計対象…2015年1月～2019年6月に一都六県で販売された新築マンション（投資用含む）

300戸以上、もしくは500戸以上といったメガマンションも含め、数多くの大規模物件をエリア問わず、供給している事が分かります（下図参照）。

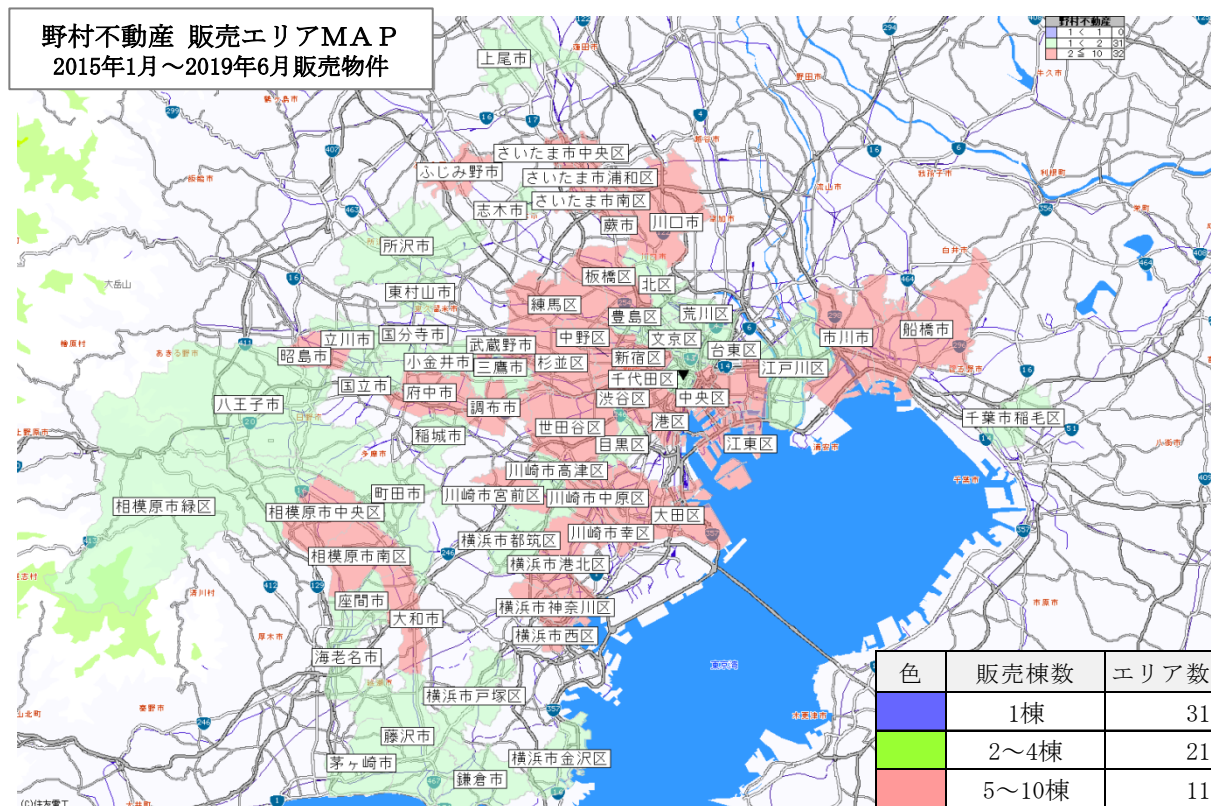


湾岸エリアでは、ドットウール（1,668戸/勝どき駅）やシティタワーズ東京ベイ（1,539戸/有明駅）等、話題性の高い物件も供給しており、その大半をJVではなく住友不動産単独で販売している点も特徴です。

# ■ 野村不動産株式会社

## ～ 供給エリアが広く、販売価格帯の幅が広い～

販売戸数は、メジャー7のなかで住友不動産に次いで2番目に販売戸数が多く、販売棟数はNo. 1です。「プラウド」と郊外での供給が多い「オハナ」の2ブランド存在することから、供給エリアが広い点が特徴です（下図参照）。



23区を中心としながらも、都下は昭島市、神奈川県下は茅ヶ崎市や鎌倉市、埼玉県は上尾市まで供給しています。千葉県については市川市、船橋市、稲毛区のみで他エリアと比べると販売棟数は少ないです。

また、供給エリアの広さに加え、オハナブランドの販売住戸が比較的低価格である為、物件全体を通して販売価格帯の幅が広い点も特徴です（下図参照）。

### ・（野村不動産）価格帯別の販売戸数と、全体比率

	～4000万	4000万～	5000万～	6000万～	7000万～	8000万～	9000万～	1億～
販売戸数	2,358	1,919	3,663	3,267	1,957	910	432	705
全体比率	15.5%	12.6%	24.1%	21.5%	12.9%	6.0%	2.8%	4.6%

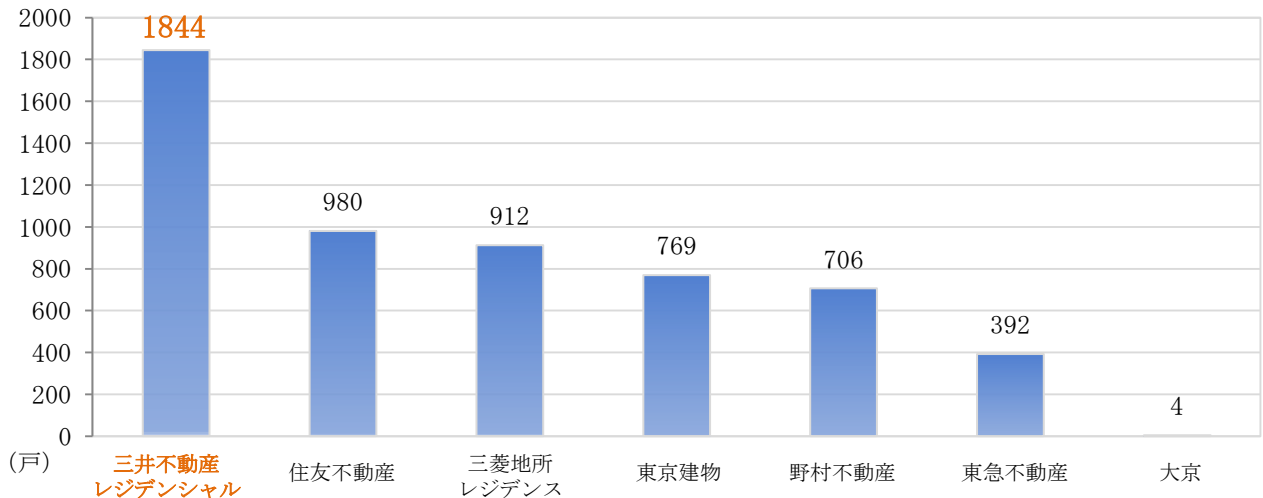
「5000万円台・6000万円台」をボリュームゾーンとして、7000万円を超える住戸もあるなかで、「4000万円以下」の割合が比較的高く、幅広い価格帯をカバーしています。

# ■ 三井不動産レジデンシャル株式会社

## ～ 1億円以上の住戸の販売戸数 No. 1 ～

三井不動産レジデンシャルは、都心部・高額エリアにおける供給が多いことから、「都心5区」の販売戸数は7社のなかで最も多く、1億円以上の住戸の販売戸数も、No. 1となっています（下図参照）。

- ・（7社比較）価格1億円以上の住戸の販売戸数



□集計対象…2015年1月～2019年6月に販売されたメジャー7の新築マンションの販売住戸の内、価格1億円以上の住戸

高額住戸の大半は、ハイグレードマンションシリーズ「パークコート」のタワーマンションによるものです。2015年以降に販売された同シリーズ16棟の平均総戸数は181戸。内6棟が大規模物件で、現在販売中の「パークコート文京小石川ザ・タワー」については、総戸数618戸にもなります。

下表は、同社の1億円以上の販売住戸を集計対象として、価格帯別の販売戸数と平均価格を、分譲年別に集計したものです。

- ・（三井不動産レジデンシャル）価格帯別の販売戸数、平均価格の分譲年別推移

	2015年		2016年		2017年		2018年		2019年		2015～2019年	
	販売戸数	平均価格	販売戸数	平均価格	販売戸数	平均価格	販売戸数	平均価格	販売戸数	平均価格	販売戸数	平均価格
1億～	179	15,452	221	13,676	430	13,195	283	13,184	363	13,430	1,476	13,596
2億～	81	23,010	68	22,854	55	24,492	42	24,262	37	22,970	283	23,441
3億～	24	34,929	1	38,000	5	31,598	8	35,763	6	36,633	44	35,004
4億～	6	43,050	6	44,547	13	44,880	3	49,600	1	49,000	29	45,063
5億以上	8	77,500	2	104,000			2	125,000			12	89,833
合計	298	21,296	298	17,080	503	15,432	338	16,080	407	14,727	1,844	16,609

平均価格が最も高い分譲年は、「パークコート赤坂檜町ザ・タワー（総戸数322戸/平均価格26,493万）」が分譲された2015年で、価格帯別で見ても2億円以上の販売戸数も最も多くなっています。また、「パークコート青山ザ・タワー（総戸数163戸/平均価格27,580万）」が販売された2017年も、平均価格が大幅に上昇しています。



# ■ 三菱地所レジデンス株式会社

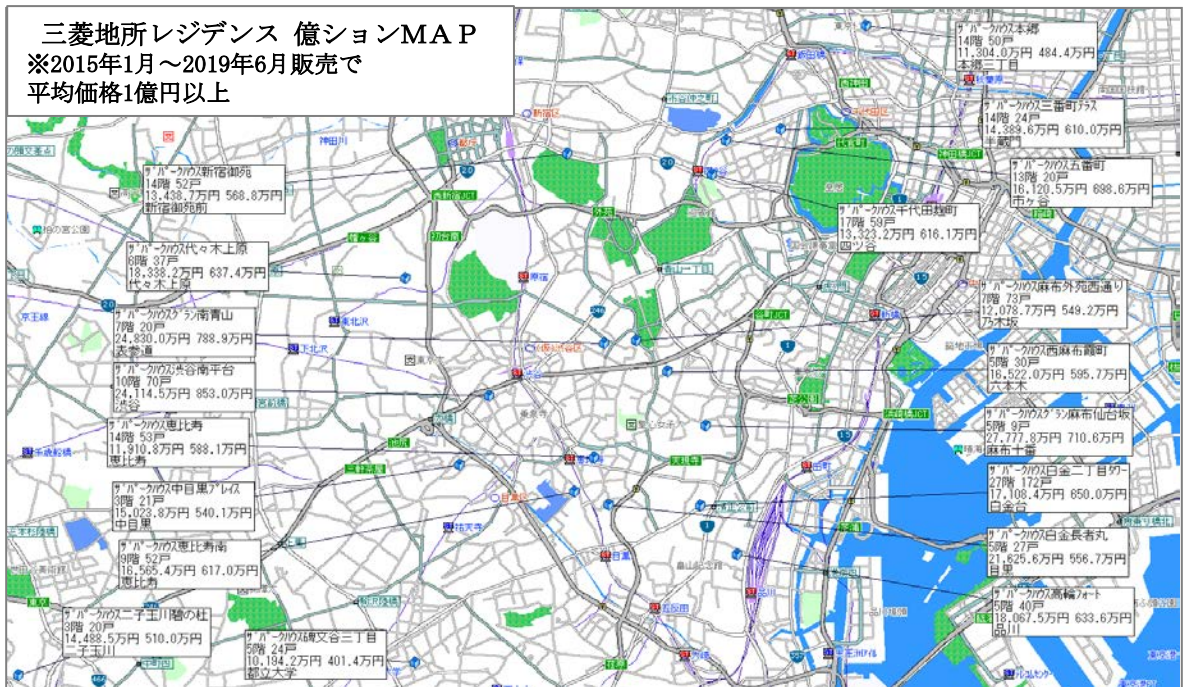
## ～ 都心5区 販売棟数・億ション 販売棟数 No. 1 ～

三菱地所レジデンスは、2015年以降に販売した物件の内、「都心5区」の販売棟数及び、「億ション」の販売棟数は、それぞれ7社のなかで最多となっています（右表参照）。

以下は、同社が販売した億ションの物件MAP及び一覧です。

□集計対象…都心5区は千代田区、港区、中央区、新宿区、渋谷区の物件を、「億ション」は、平均価格1億円以上の物件を集計対象とした

	売主	億ション	都心5区
1	三菱地所レジデンス	19	32
2	三井不動産レジデンシャル	15	30
3	野村不動産	12	22
4	住友不動産	8	23
5	東急不動産	8	10
6	東京建物	7	11
7	大京	0	2



物件名	分譲開始日	市区町村	町丁目	総戸数	階数	最寄駅	徒歩分数	平均価格	平均専有	平均坪単価
ザ・パークハウス西麻布霞町	2015年3月	港区	西麻布3丁目	30	5	六本木	8	16522	91.7	595.7
ザ・パークハウスグラン南青山	2015年6月	港区	南青山5丁目	101	7	表参道	4	24830	104.1	788.9
ザ・パークハウスグラン麻布仙台坂	2016年9月	港区	南麻布1丁目	11	5	麻布十番	9	27777.8	129.2	710.6
ザ・パークハウス麻布外苑西通り	2017年3月	港区	西麻布2丁目	74	7	乃木坂	9	12078.7	72.7	549.2
ザ・パークハウス白金二丁目タワー	2017年4月	港区	白金2丁目	172	27	白金台	5	17108.4	87.0	650.0
ザ・パークハウス高輪フォート	2019年2月	港区	高輪3丁目	43	5	品川	9	18067.5	94.3	633.6
ザ・パークハウス千代田麹町	2016年2月	千代田区	麹町6丁目	77	17	四ツ谷	2	13323.2	71.5	616.1
ザ・パークハウス三番町テラス	2017年3月	千代田区	三番町	24	14	半蔵門	7	14389.6	78.0	610.0
ザ・パークハウス五番町	2017年11月	千代田区	五番町	32	13	市ヶ谷	2	16120.5	76.3	698.6
ザ・パークハウス恵比寿南	2018年3月	渋谷区	恵比寿南2丁目	56	7	恵比寿	7	16565.4	88.8	617.0
ザ・パークハウス代々木上原	2018年10月	渋谷区	代々木上原	47	6	代々木上原	4	18338.2	95.1	637.4
ザ・パークハウス渋谷南平台	2018年10月	渋谷区	南平台町	100	10	渋谷	7	24114.5	93.5	853.0
ザ・パークハウス恵比寿	2019年6月	渋谷区	恵比寿1丁目	102	14	恵比寿	4	11910.8	67.0	588.1
ザ・パークハウス新宿御苑	2016年5月	新宿区	新宿2丁目	52	14	新宿御苑前	1	13438.7	78.1	568.8
ザ・パークハウス三子玉川碧の社	2017年12月	世田谷区	玉川4丁目	20	3	三子玉川	10	14488.5	93.9	510.0
ザ・パークハウス白金長者丸	2016年4月	品川区	上大崎2丁目	34	5	目黒	11	21625.6	128.4	556.7
ザ・パークハウス本郷	2017年7月	文京区	本郷1丁目	92	14	本郷三丁目	7	11304	77.2	484.4
ザ・パークハウス神谷三丁目	2016年10月	目黒区	神谷3丁目	24	5	都立大学	12	10194.2	84.0	401.4
ザ・パークハウス中目黒プレイス	2019年5月	目黒区	東山1丁目	21	3	中目黒	9	15023.8	92.0	540.1

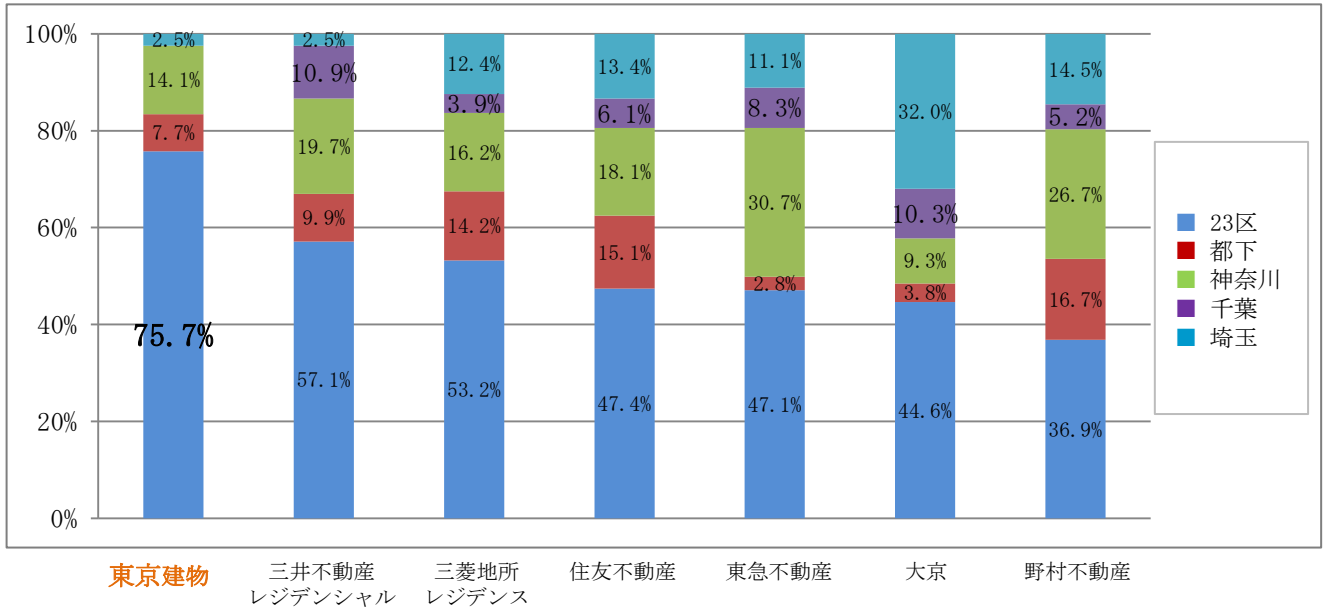
大通りから一本入った閑静な住宅街や、高台の邸宅地など、住環境に優れた建設地が比較的多いことから、小規模な物件・低層物件が多い点が特徴です。全19棟のなかで、総戸数50戸未満の物件が10棟あり、内7棟が3～5階建の低層物件となっています。

# ■ 東京建物株式会社

## ～ 話題性の高い大規模タワー物件等、23区を中心に供給～

東京建物は、23区での販売比率が「75.7%」で際立って高く、次に高いエリアが神奈川県「14.1%」で、それ以外のエリアは比率が少ないことから、特に23区に特に注力していることがわかります（下図参照）。

・（7社比較）一都三県販売戸数のエリア比率



□集計対象…2015年1月～2019年6月に一都三県で販売された新築マンション（投資用含む）

23区内の販売比率が多い要因としては、2015年以降に販売された、駅前大規模タワー物件の分譲実績が挙げられます（下表参照）。

・23区 大規模タワー物件分譲実績

分譲年月	建物名	最寄駅	総販売戸数	階数	平均価格	平均面積	平均坪単価	完売所要月数
2015年6月	ブリリアザタワー東京八重洲アベニュー	八丁堀 1分	387	30	8586.7	68.2	416.5	約8か月
2015年7月	ブリリアタワーズ目黒 (サウスレジデンス/ノースレジデンス)	目黒駅 1分 ※サウスレジデンスは2分	661	40	11433.0	62.8	601.8	約3か月
2016年6月	ブリリアタワー上野池之端	湯島駅 4分	327	36	9329.4	68.7	448.6	約8か月
2017年5月	ブリリアタワー代々木公園クラッシィ	代々木公園駅 2分	195	19	11329.5	74.5	502.9	約7か月

いずれの物件も、物件の規模に関わらず早期完売しており、最も規模が大きいブリリアタワーズ目黒についても、山手線目黒駅 徒歩1分の希少性の高さ等から、661戸を3ヶ月で完売する好調物件となりました。また、台東区で過去最高の物件平均坪単価（2019年7月31時点）となるブリリアタワー上野池之端は、他3物件とは異なり、駅前ではありませんが、不忍池を眼下に望むことができる数少ない物件として、分譲開始約8ヶ月で327戸を完売しています。

# ■ 東急不動産株式会社

## ～ 駅近立地で平均価格 No. 1 ～

東急不動産は、メジャー7のなかで平均価格がNo.1です。理由は、販売棟数42棟の内、33棟が「23区」もしくは「横浜・川崎」で、相場が低いエリアでの供給が殆ど無い事と、億ションの棟数比率が20%弱で、高額住戸の数が多い事が挙げられます。また、「平均徒歩分数」が7社のなかで最も少なく（下表参照）、その点も平均価格に影響しています。

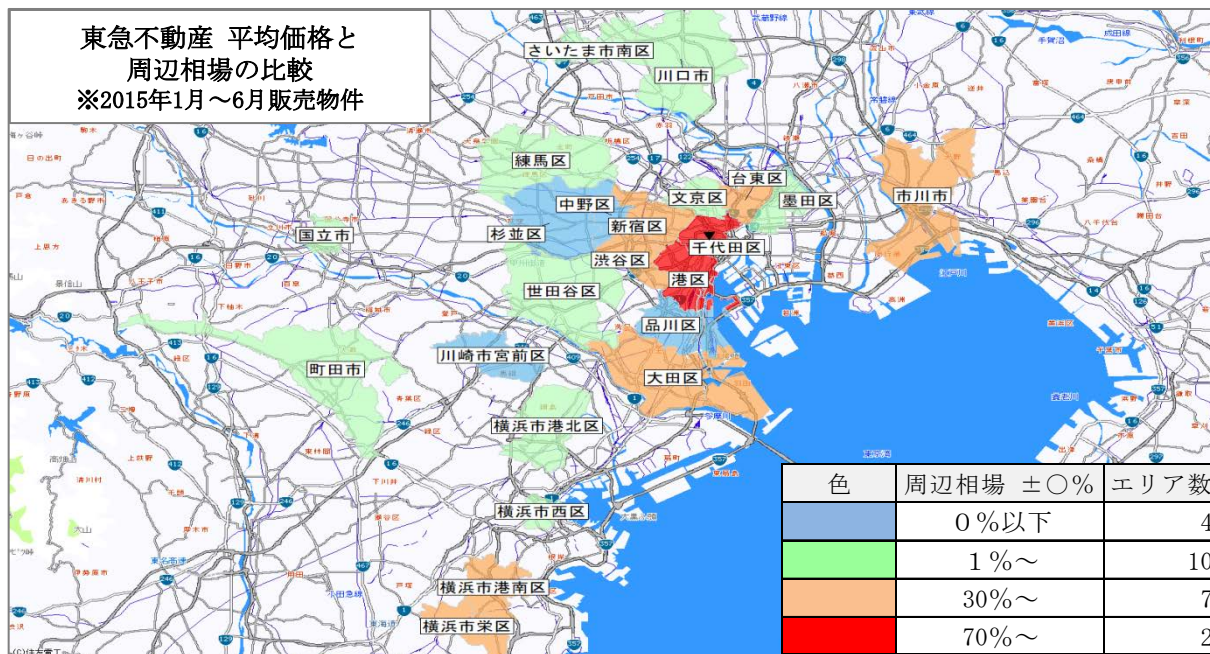
- ・（7社比較）価格/専有面積/徒歩分数の各平均値

	売主	平均価格	平均専有面積	平均徒歩分数	販売棟数	販売戸数
1	東急不動産	7914.4	75.2	5.4	42	3,094
2	東京建物	7617.0	69.2	6.1	53	4,489
3	三井不動産レジデンシャル	7431.4	71.1	6.1	99	12,505
4	三菱地所レジデンス	6771.4	71.3	6.2	135	10,863
5	野村不動産	6292.8	74.3	7.1	157	15,283
6	住友不動産	5980.9	67.9	6.8	151	20,943
7	大京	4470.0	64.4	7.3	49	2,289

□集計対象…2015年1月～2019年6月に一都六県で販売された新築マンション（投資用含む）

全42棟の92%にあたる、39棟が徒歩8分以内、52%にあたる22棟が徒歩5分以内で、駅近の物件が比較的多い事から、周辺相場よりも高くなる傾向にあります。

下図は、同社販売物件の平均価格が、当該市区町村の平均価格に対して、何割くらい高いのか、もしくは安いのかを地図上で色分けしたものです。



周辺相場に対して平均価格が高い市区町村が多く、特に好立地の大規模物件が供給された横浜市栄区（ブランズタワー大船：大船駅 1分）や、横浜市栄区（ブランズシティ横濱上大岡：上大岡駅 8分・商業施設隣接）、そして、平均価格2億9,000万以上のブランズ永田町、ブランズザハウス一番町が発売された千代田区は、割合が高いです。



# ■ 株式会社大京

## ～ 埼玉県を中心に価格帯の落ち着いた物件を供給～

大京は、メジャー7のなかで、最も埼玉エリアの販売戸数比率が高いのが特徴です。また、エリア別に販売戸数の比率を見ると、23区と埼玉で7割以上を販売していることが分かります（下表参照）。

### ・（7社比較）エリア別 販売戸数比率

	23区	都下	横浜・川崎	神奈川県下	千葉	埼玉
大京	44.6%	3.8%	9.3%	0.0%	10.3%	32.0%
住友不動産	47.4%	15.1%	15.7%	2.5%	6.1%	13.4%
野村不動産	36.9%	16.7%	15.8%	10.9%	5.2%	14.5%
三井不動産レジデンシャル	57.1%	9.9%	16.9%	2.8%	10.9%	2.5%
三菱地所レジデンス	53.2%	14.2%	11.0%	5.2%	3.9%	12.4%
東急不動産	47.1%	2.8%	30.7%	0.0%	8.3%	11.1%
東京建物	75.7%	7.7%	9.2%	4.9%	0.0%	2.5%

□集計対象…2015年1月～2019年6月に一都三県で販売された新築マンション（投資用含む）

埼玉エリアの物件に限定すると、全14棟の内9棟が東武東上線沿線の物件であることから、朝霞市、鶴瀬市、川越市などが多く、逆に、他6社で供給が多い「さいたま市」の物件が、少ない傾向にあります。

価格帯別に販売戸数の比率を見ると、他6社が「4000万円台・5000万円台」と「6000万円台・7000万円台」がボリュームゾーンになっているのに対し、大京は、「4000万円未満」と「4000万円台・5000万円台」がボリュームゾーンになっており、販売住戸の9割以上が6000万円未満に収まっていることが分かります（下図参照）。

### ・（7社比較）エリア別 価格帯別比率

	4000万未満	4000万～	6000万～	8000万～	1億以上
大京	31.8%	63.9%	3.3%	0.8%	0.2%
住友不動産	20.2%	40.2%	25.8%	9.2%	4.7%
野村不動産	15.5%	36.7%	34.3%	8.8%	4.6%
三井不動産レジデンシャル	13.4%	36.2%	23.2%	12.3%	14.9%
三菱地所レジデンス	5.7%	47.9%	28.7%	9.3%	8.4%
東急不動産	1.9%	35.6%	36.1%	13.2%	13.2%
東京建物	7.4%	40.1%	22.2%	13.1%	17.1%

比較的相場が落ち着いたエリアでの供給が多いことと、2017年以降に分譲開始したコンパクトマンションブランド「ライオンズミレス」の影響で、低価格帯の住戸が多い傾向にあります。



## ■ レポート総括

当レポートを通して、「供給戸数、物件の圧倒的な数」「高額物件・大規模物件等、希少性や特別な価値を持つ物件の開発実績」「特定の分譲エリアにおける供給動向」など、各社の特徴や傾向を紹介してきました。

その他単純なデータでは表せない取り組みや実績は多々あり、例えばデザインや設計、品質への拘りや、それらを維持徹底していく為に策定している、独自の詳細なガイドライン等は、各社の物件コンセプトへの特別な拘りを感じさせます。また今回、分析対象とした、直近5年間（2015年～現在）より以前の情報も含めれば、各社の分譲実績に関して言及出来ることも、さらに多くなることでしょう。

そして、そうした各社の新築マンション事業に対する姿勢や、長い歴史のなかで積み重ねてきた数多くの取り組みや実績の一端が、当レポートで紹介した「特徴や傾向」として表れていると言えるのではないのでしょうか。

現在販売中の「HARUMI FLAG（総計画戸数4,145戸/勝どき駅）」や「シントシティ（総戸数1,000戸/さいたま新都心駅）等、話題性の高い物件の売主には、常にメジャー7が社名を連ね、今もマンション市場をリードし続けています。

各社の今後の展開にも注目していきたいと思います。