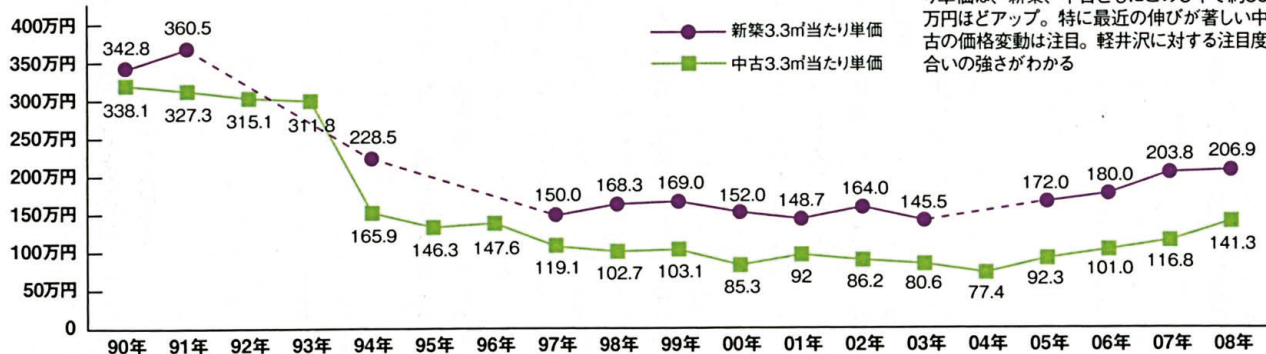


軽井沢町のマンション価格推移 (2008年は5月末まで) 東京カンテイ調べ

軽井沢のリゾートマンションの平均3.3m当たり単価は、新築、中古ともにこの5年で約50万円ほどアップ。特に最近の伸びが著しい中古の価格変動は注目。軽井沢に対する注目度合いの強さがわかる



ば、選択肢が増える。

「ここ数年は沖縄の人気もさらに上がってきています。四季をとおして快適な気候のため、定住も視野に入れた物件を購入する方が増え、リゾートマンションとしては、かなり高い価格がつけられた物件もある」(是澤さん)

また、次のような意見も。

「物件の規制、用地難を考えれば、熱海・箱根・軽井沢といった人気エリアに隣接するエリアが注目されるかもしれません。利便性やリゾート資源、そして、生活面の基盤は共通する場合も多いですから」(是澤さん)

「飛行機利用の場合は、新幹線と同じく空港からアクセスのよい場所に人気が集まるかもしれません。パブル期に開発された北海道・千歳エリアのゴルフリゾートなどは、意外と使い勝手がよさそうで面白いかも」(中山さん)

物件の価値を決める環境・アドレス・人

次に、増加している購入者、いわば日本の新たな別荘需要を担い手の視点で注目エリアを考えてみます。

「別荘を購入しようと考えている富裕層の方々は、正当な価値があり、かつ希少性の高いものを好む傾向があります。だから、物件を選ぶのであれば、たとえば人気エリアであっても、そのなかで、さらに本当の価値、ブランドがあるアドレ

スはどこか、といった視点が大切だと思います」

そう語るのは富裕層マーケットに詳しいアブラハム・グループ・ホールディングス株式会社代表取締役社長・高岡壮一郎さんだ。高岡さんは価値ある別荘エリアは環境や利便性だけでなく、「人」も大事だと話す。

「エリアのブランド力や価値形成には、景勝地であるといった条件以外にも、その場所にごような人たちが暮らしているかにかかわってくる。そういう意味では、自分と同じ価値観で別荘購入を考えている人と情報交換などを通じてネットワークを形成することも大切でしょう」

高岡さんによれば、今後は環境を含めたひとつの街としてリゾート開発されたエリアの物件などが注目を集めていく可能性もあるという。

そもそも、リゾート不動産を購入する層はある程度、数が決まっており、それゆえに、リゾート不動産マーケットは需給バランスが大幅に崩れないのが前提であった。だが、若くても地方志向、インフラの整備、オフタイムの過ごし方の多様化など、リゾートを巡る周辺事情は大きく変化してきている。今後、各リゾートエリアに大きな人の流動、マーケットの動きが起る可能性は十分にあるだろう。価値判断やマーケットのチェックは、今まで以上に大切になっていきそうである。



アクセス、生活環境、ブランド。軽井沢は優れた別荘地の条件を教えてくれる？