建通新聞 2012年(平成24年) 6月29日号 掲載

53

好調要因 立地の希少性、ニーズと購入体力の見極め重要に

ザ・パークハウス日吉

三菱地所レジデンス

今回は、首都圏屈指の人気沿線の高価格物件「ザ・パークハウス日吉」を検証したい。この物件は3月に分譲を開始しわずか2カ月で完売した。分譲単価は264万1千円と決して割安ではない。なぜ高値チャレンジにも見える物件が好調に短期完売できたのかを見ていきたい。

①人気の「日吉」の中でもさらに人気の高い「日吉本町1丁目」住所

日吉駅で住宅地として人気が高いのは西口側である。その西口駅前から田園調布のように放射状に区画された街区が日吉本町1丁目であり、当物件はその希少性の高い日吉本町1丁目に位置する。駅徒歩6分と駅近立地であるものの、第一種低層住居専用地域に属し、閑静な住宅街という好環境にある。

②日吉駅徒歩10分圏のファミリーマンションの供給は9年ぶりで抜群の需給バランス

立地の希少性が抜群に高かったことが、高単価でも絶好調となった大きなポイントである。日吉駅徒歩15分圏のマンション供給を見ると、1995年以降現在まで18年間の合計で46物件1548戸が供給されている。そのうち駅徒歩10分圏のファミリー物件はわずか11物件408戸(26%)しかない。さらに徒歩10分圏の供給は2003年で止まっており、今回は9年ぶりに供給された駅徒歩10分圏の物件になる。ちなみに当物件の駅徒歩6分立地は95年の供給までさかのぼっても2番目に駅近となる※1番は98年供給のファミール日吉本町(日吉本町1丁目・徒歩3分・坪単価260万円・丸紅)。

③ターゲットのアッパー一次取得者層の体力・広さのニーズにマッチしたグロス設定

約264万円という高単価でも絶好調で短期完売できた最大の要因は、当計画のユニットの設定面積だったのではないだろうか。立地の希少価値を考えれば80平方㍍台の広めの商品もラインアップしたくなる。しかしながら、当計画は商品の中心価格帯をアッパー一次取得層が購入可能な価格ラインである5000万円台中心とするために70平方㍍台前半中心の設定としており(70平方㍍台3LDKが90%)、80平方㍍以上のグロスの張る広め商品は計画していない。そのため、ほとんどの住戸が6000万円台前半までに抑えられたことが大きなポイントだったと思われる。

高価格物件の好調要因に関しては、驚くほどの共通点がある。それは物件が立地するピンポイントの評価が非常に高く、地元での人気も抜群であること、そしてその立地での供給が、近年ほとんど行われておらず、希少価値が抜群に高いこと。さらに得がたい立地であるにもかかわらず、設定ターゲットに関して若干目線を下げてグロスを意識した面積設定で計画されていることである。エンドユーザーが出せる予算には限りがある。もちろん供給デベロッパーは立地ポテンシャルにふさわしい商品を作る必要があるが、ターゲットとなるエンドユーザーの広さに対するニーズと購入体力のギリギリのバランス点を見極める力がますます重要になってきている。そしてそれがシッカリとできた物件が好結果を出しているのである。

(トータルブレイン取締役社長)

＜概要＞事業主＝三菱地所レジデンス　所在地＝横浜市港北区日吉本町1ノ1901ノ1　交通＝東急東横線日吉駅徒歩6分ほか　構造＝RC造地下1階地上3階建て　総戸数＝97戸　専有面積＝57・37～79・91㎡(平均73・42㎡)　価格＝4098万～7488万円(平均5865万円)　平均坪単価＝約264万円　竣工予定＝2012年12月末