



トータルプレイン
久光龍彦氏の

首都圏マンション市場

73

クルビズも既にスタートし、今年も暑い夏になりそうだ。さて今年のゴールデンウィークの各社の販売状況をまとめると、おおむね良好だったと判断される。特に人気エリアでの供給の多い大手デベロッパーは集客・決定とも好調、エンドユーザーの好立地志向もますます強まっている。今月はそんな好立地物件の好調事例を検証したい。

イニシア武蔵中原レジデンス
コスモスイニシア

好調要因

経験と知識
商品企画に注入

でありながら、武蔵小杉の一般物件の単価水準とほぼ同等の単価で、決して割安感があるわけではない(従来は220万〜230万円台か)。ではなぜ販売好調なのか、その要因をみてい

②武蔵中原駅徒歩3分の駅近好立地、等々力緑地も徒歩圏内。当物件は武蔵小杉から1駅2分の武蔵中原駅徒歩3分の駅近立地。武蔵小杉からも徒歩23分。自転車を利用すれば十分に生活

もったアイランドキッチンを採用、キッチンカウンターには立ち上がりを設け、リビング側からは作業の手元を隠す工夫もしている。また各ドアのレバーハ

いる。これらの商品企画は、図面を見ても分かりにくいポイントだが、住んでその空間に身を置いてみれば分かる工夫といえる。

コスモスイニシアは、昔からうに価格が急上昇する局面では、デベロッパーがマンション作りにおいて今まで以上にその経験と知識を商品企画に注入し、商品価値をより高めていくことが必要ではないだろうか。

価と市場水準を引き上げており、都心・城南とあまり変わらない水準である。当物件も250万円と武蔵小杉の隣駅の物件を回している。武蔵小杉で欲しいが予算的に手が届かない層をターゲットとしている。

③細かいところまで徹底的にこだわった商品企画
コスモスイニシアといえば商品企画への徹底したこだわりで有名だが、この物件にもその取り組みは表れている。例えばLDと隣接の洋室との一体利用のために、スライドウォールによる間仕切りに加え連窓サッシを設定、見た目にも空間の一体感を高めている。キッチンについてもキッチン回りに回遊動線を

ハンドルの出っ張りを少なくするなどの細かい工夫がなされている。さらに住戸の柱はバルコニー側、廊下側ともに外出し、小梁の無いボイドスラブを採用するなど、住戸内の空間効率や見た目の開放感にもこだわって

商品企画に熱心に取り組んでいるデベロッパーだが、決して派手な商品企画を打ち出しているわけではない。今回の物件のように、細かい工夫の積み重ねで住みやすい使い勝手のよい間取りにすることであり、その意識の高さが結果的には好調な売れ行きにつながっていると考えられる。現在のよ

きたい。
①64〜70平方メートルの3LDKタイプのクロス感を優先した面積設定
分譲単価は250万円と頑張った設定だが、住戸専有面積は60平方メートル後半〜後半中心と抑えめの設定、クロス価格を4000万円台後半〜5000万円前後(平均4900万円)として、武蔵小杉市場(5000万円〜6000万円台)との差別化を図っている。

③細かいところまで徹底的にこだわった商品企画
コスモスイニシアといえば商品企画への徹底したこだわりで有名だが、この物件にもその取り組みは表れている。例えばLDと隣接の洋室との一体利用のために、スライドウォールによる間仕切りに加え連窓サッシを設定、見た目にも空間の一体感を高めている。キッチンについてもキッチン回りに回遊動線を

概要▽事業主=コスモスイニシア 所在地=川崎市中原区上小田中6-1331-4 交通=JR南武線武蔵中原駅徒歩3分 構造・規模=RC造6階建て総戸数47戸、販売戸数46戸 専有面積=56・57〜70・35㎡(平均64・57㎡) 販売価格=3698万〜5898万円(平均4903万円) 平均坪単価=251万円 竣工予定=2014年8月末

商品企画に熱心に取り組んでいるデベロッパーだが、決して派手な商品企画を打ち出しているわけではない。今回の物件のように、細かい工夫の積み重ねで住みやすい使い勝手のよい間取りにすることであり、その意識の高さが結果的には好調な売れ行きにつながっていると考えられる。現在のよ