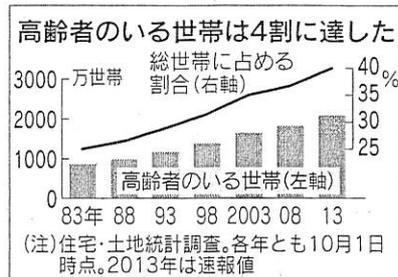


シニア市場 に挑む

野村不動産



「プラウドタワー立川」のモデルルーム来場者は高齢者が大半を占める

「プラウドタワー立川」のモデルルーム来場者は高齢者が大半を占める。実際、第1期発売分230戸のうち4〜5割の購入者が55歳以上だった。これは他のマンションと比べても「1〜2割程度大きい」(栗林氏)。すでに多摩地域に持ち家がある医者や自営業、会社役員らが中心で、相続税対策での購入も目立つ。栗林氏は「縁側や小上がり」を積極的に推し進めている。4月には社内に「開発企画本部」を設置。特に東京都心や大阪、名古屋などでの再開発事業に注力するとしている。増え続ける高齢者に対し、同社は利便性の良さを売りに取り込んでいく考えだ。(岩本圭剛)

駅直結、高価格でも利便

野村不動産が手掛ける「プラウド」シリーズは高級仕様で知られる。ブランド力が高く売却する際に値上がりする物件も多いため「同じエリアで比較した場合、他の大手不動産の物件よりも数%プレミアムがつく」(トータルプレイング久光龍彦社長)。それでも坪単価で342万円は東京・新宿御苑で同社が手掛けた「富久クロス」とほぼ同じ水準だ。なぜ、これほどまでの高値を付けたのか。最大の要因はマンションが立川駅前であり、歩道橋でも、プラウドタワー立川の販売責任者、栗林巧氏は買い手が付くと踏んだ。その根拠は購入資金を豊富に持つ高齢者2月からの5カ月間で5千件の問い合わせがあったほか、5月以降のモデルルームの来場者数は約2500件を突破した。も計画。フィットネス

野村不動産が東京・立川で販売しているマンション「プラウドタワー立川」(東京都立川市)の売れ行きが好調だ。坪(3・3平方メートル)あたりの単価は都心の郊外物件としてはかなり割高だが、JR立川駅直結であることが評価を受けた。なかでも特徴的なのは高齢者からの支持を集めていることだ。価格よりもまず利便性に比重を置く55歳以上の富裕層を中心に需要を開拓している。「郊外マンションでこれほどの高い坪単価で売りに出すとは驚いた」。野村不動産が7月に発売した「プラウドタワー立川」(地上32階建て、総戸数319戸)は業界でも話題となった。坪単価

住宅・シニア

(岩本圭剛)