



トータルブレイン  
久光龍彦氏の

首都圏マンション市場

81

2月も終わり、もう3月である。首都圏のマンション市場は、昨年の同時期に比べて消費増税などの話題がない分、比較的静かな状況である。売れ行きは各社悪くないが、特別勢いがあるわけでもない。つまり良くも悪くもないというパッとしない状況だ。そんな刺激の少ない首都圏マーケットの中で光っているのが、今回取り上げるクレヴィア小竹向原である。12月中旬から発売開始し、年末年始を挟んでわずか1カ月強で一般分譲住戸88戸を完売した。売値も平均坪単価288・5万円、平均販売価格6240万円と、小竹向原駅最寄りの供給では2000年以降で最高値である。好調要

クレヴィア小竹向原

伊藤忠都市開発

因を見ていきたい。

①実は交通利便性抜群  
小竹向原というと、東京メトロ有楽町線の駅というイメージ

好調要因

顧客のモチベーションを高める工夫

が強く、あまり目立たないが、有楽町線以外に西武有楽町線、東京メトロ副都心線も乗り入れており、池袋・有楽町・豊洲・新宿・渋谷・横浜方面まで各地域に一本でいけるアクセスの良さがある。さらに本数も平日朝7時台の上りが1時間に32本と

山手線よりも多い(山手線渋谷駅の7時台外回りが1時間24本)。  
②絶対的な希少価値  
当物件は駅徒歩2分、ほぼ駅前立地である。小竹向原は駅前から住宅街となっているため、

駅前の喧騒感はなく、駅前でありながら閑静な住環境である。元はゴルフ練習場だったため、地元ではメジャーな立地、さらに駅前の総戸数114戸というスケール感で、圧倒的な存在感

が強く、あまり目立たないが、有楽町線以外に西武有楽町線、東京メトロ副都心線も乗り入れており、池袋・有楽町・豊洲・新宿・渋谷・横浜方面まで各地域に一本でいけるアクセスの良さがある。さらに本数も平日朝7時台の上りが1時間に32本と

と希少価値があったと判断される。来場者も共稼ぎ世帯が多く見られ、駅の交通利便性の高さ、と駅前立地は抜群の評価となつたよつである。

③住戸面積はクロス意識  
当物件は住戸面積を中住戸で70〜71平方尺、角住戸で71〜73

平方尺とクロスを意識した面積に集約、6000万円台前半までの価格帯に集めている。結果、顧客が買い上げられる範囲の絶妙なクロス設定となっている。

④商品企画面でも差別化  
エントランスを別棟とし、エントランス・ラウンジに面して中庭を設けるなど建物デザインも力を入れている。仕様設備についても決して華美ではないが、アウトドレーン、TES床暖房、デイスポーター、食洗機、

70〜71平方尺、角住戸で71〜73平方尺とクロスを意識した面積に集約、6000万円台前半までの価格帯に集めている。結果、顧客が買い上げられる範囲の絶妙なクロス設定となっている。

概要▽事業主＝伊藤忠都市開発 所在地＝練馬区小竹町2-1-1 交通＝東京メトロ有楽町線小竹向原駅徒歩2分ほか  
総戸数＝114戸(一般分譲住戸88戸) 平均専有面積＝71・50㎡ 平均販売価格＝6240万円 平均坪単価＝288・5万円 竣工年月＝2016年2月予定

当物件の来場者は、地元板橋(フラット35なら0・77%)区・練馬区を中心とした中狭域だが、2010年(2・81%)集客で、希望予算も4000万円と比較すると同じ返済額で25%円台後半から5000万円台が借り入れを増やせることになり、半数以上を占めている。今までの市場の経験値から予想すれば、望返額の範囲で20%ぐらいは

は買い上げる気持ちは買いたがる物件か、ちになれる物件か、というところ

は、商品(6000万円台中心)である。クレヴィア小竹向原と顧客予算とのミスマッチで販売苦戦になるが、結果は予算5000万円台の来場者が20%買上がったことで絶対的となつた。その買い上げりのポイントとなったのが低金利。現在フラット35が史上最低の1・37%か。