



トータルブレイン  
久光龍彦氏の

首都圏マンション市場

桜が咲く季節となったが、今春の春闘では大手企業を中心に大幅なペアが発表されるなど、景気回復を予感させる明るいニュースも聞かされてきている。マンション市場もこれから盛り上がって欲しいものであるが、現在、売れ行きは立地次第で、好立地物件だけが好調というイメージがある。一方で、デベロッパーが仕込めるマンション用地を見ると、好立地は少なく、駅距離が遠かったり、幹線道路沿いだったり、何かしらネックのある用地が多い。しかし、そんな立地では駄目かというところ

サーパス春日部中央レジデンス  
穴吹工務店

好調要因  
立地特性見極めた商品づくりと販売戦略

そもそも言い切れない。今月は、超郊外部の好調事例として、穴吹工務店の「サーパス春日部中央

央レジデンスを取り上げたい。春日部エリアは2000年代後半の新価格時に供給が急増、リマンショックによって、大苦戦となった。そのため、近年はマンションデベロッパーが敬遠

するエリアのひとつとなっていた。当物件は駅徒歩7分と特別、駅に近いわけではないが、平均坪単価159・5万円、販売価格帯が3000万円台中盤(後半)後半、過去の市場相場(130~140万、2000万円台後半)3000万円台前半から見ると、かなり頑張った価格である。ところが、販売開始から5カ月で8割を超えるペアで好調に推移している。何が

降客数も沿線5位。東武伊勢崎線内での駅力評価は高いが、穴吹工務店では、春日部市を地方都市と位置付け、沿線マーケットから切り離し、沿線手前からの集客活動を行わず、地元春日部市に特化した販売戦略をとっている。結果、集客エリアは市内の狭域で、集客数は少なかったが、歩留まりが非常に高く、非常に効率的な販売が出来ている(沿線の手前の市場水準

距離を感じさせない。計画地の前面道路はケヤキ並木(市役所通り)で現地の印象は良好、市役所徒歩5分、ララガーデン(大型商業施設)徒歩8分と市の中心部に位置している。「中央」住所も地元では人気のアドレスで、立地の希少価値と地元での評価は非常に高かったと判断される。

③春日部エリアでの供給が3年間ゼロで需給バランスが抜群おり、需給バランスが抜群、客だめも出来ていたと判断される。

サーパス春日部中央レジデンスは、一見すると難しい超郊外部物件で、取り組むには勇気がいる物件に映る。しかしながら、春日部駅自体を地方都市のマーケットと位置付ければ、抜群の需給バランスと地元評価の高いピン立地のポテンシャルにより、見方は一変する。さらに、物件をしっかりと作り込む事によって、高い商品性となり、地元のアッパー層が集客できている。

好調の要因なのかを見ていきたい。

より高値だが好結果。

春日部駅最期のマンション市場推移を見ると、08年までは年間100~200戸台が供給されていたが、リーマンでの大苦戦以降、供給が減少。特に11年以降は供給ゼロが3年続いて

①地方都市の位置付けで、沿線市場とは切り離した販売戦略を構築  
春日部駅は、特急停車駅で乗

②春日部市内で抜群のピン立地  
当計画地は駅から徒歩7分だが、歩道が整備されアプローチ上に大型スーパーがあるなど、

春日部駅最期のマンション市場推移を見ると、08年までは年間100~200戸台が供給されていたが、リーマンでの大苦戦以降、供給が減少。特に11年以降は供給ゼロが3年続いて

④仕様設備グレードなどの商品評価が高く、地元ターゲットのアッパー層の体力とクロス価格のマッチングが出来ていた  
面積的には70平方メートル前後が中心で、当エリアではアペラー商品。だが、仕様設備グレードは充実、メニュープランにも対応しており、高い立地ポテンシャルにマッチした商品内容となっている。中住戸が3000万円台中盤(後半)中心、両妻は4000万円台と当エリアではグロスの張る価格帯であったが、立地と商品評価で上澄み層が集客できている。

つ隠れたポテンシャルを、あらゆる角度から柔軟に見て、取り組んでいく必要があるのではないか、とではないだろうか。

概要▼事業主：穴吹工務店 所在地：埼玉県春日部市中央1-17-14 交通：東武伊勢崎線 春日部駅徒歩7分 総戸数：70戸 平均専有面積：73・46㎡ 平均販売価格：3547万円 平均坪単価：159・5万円 竣工月日：2015年8月予定