

トータルブレインの月例レポート⑧

好立地でない好調マンション

と、1月時点における残35戸は売れ行き順調と判断できる。地元を中心に毎週コンスタントに集客を積み重ねて、総来場数は約500組に達したほか、歩留まりも20%以上と好結果を残している。

住戸は、60〜70㎡を基本タイプに2000万円台後半から3000万円台前半の価格設定をメインに、全体的にグロスを意識した設定とした。仕様設備は標準クラスの水準だが、耐震等級2、省エネ等級4などの基本性能面で差別化を図った。

円、グロス3000万円台前半という割安感、②来場媒体のトップがポスティングという丁寧な集客戦略による徹底した地元掘り起こし。駅徒歩10分圏は同物件より35〜40%単価が高めで、現状、同エリアで3000万円台前半までの予算層が唯一手の届く物件となっている。

【データ】専有面積61・40〜80・85㎡。販売価格2928万〜4098万円(平均3200万円)、平均坪単価158万円。神奈川県横浜市鶴見区元宮2の1830の6。

リストレジデンス鶴見エアリーコート
徹底した地元掘り起こし
グロスマッチで高歩留まり

「一流立地でなくても販売好調なマンション」8回目は、昨年6月に販売開始し、15年1月時点で順調な売れ行きを見せた全139戸の「リストレジデンス鶴見エアリーコート」(事業主・リスト)。京浜急行線鶴見市場駅から徒歩15分の立地で、元工場街だった周辺エリアには今も工場等が残る。計画地の一部がJR線に面し、全体計画も分譲済みの230戸と駅遠、大規模という案件。

立地や環境、規模を考える

好調ポイントは、①坪単価158万

項目別評価

沿線力	○
駅力	△
駅距離	△
バス利便性	-
地元民力	△
市場消化能力	○
住環境	△
生活利便性	◎
需給バランス	◎
価格割安感	◎
グロスマッチ	◎
商品グレード	○

※印は良い順から◎○△の3段階評価で-は評価なし