



トータルブレイン
久光龍彦氏の
「プレミアムレジ
デンス横浜妙蓮寺」



首都圏マンション市場

87

「プレミアムレジデンス横浜妙蓮寺」

不動産経済研究所から9月の首都圏マンション市場の動向が発表されたが、販売戸数は前年同月比で27%減少していた。初月契約率も66%と低下しており、秋の商戦の盛り上がりが見えなかつたという感じは、数字にも表れている。しかしながら、みなとみらい地区や武蔵小杉地区の事例を見るように、希少価値の高い立地

や大型再開発物件は絶対調をキープしている。立地による販売の二極化が強まっ

好調要因

弱い駅力を駅近の希少性でカバー

ているということだが、今回は小規模物件の好調事例として三信住建とセコムホームライフのJ-V物件である「プレミアムレジデンス横浜妙蓮寺」を見ていきた

い。妙蓮寺駅の相場は、2000年代前半の旧価格時で、駅5分圏が1坪当たり190万円程度、当物件は294万円と、100万円・

月で6割近い進捗だ。では好調要因を見てみよう。
① 抜群の需給バランス
妙蓮寺での供給はもともと少なく、2000年以降の15年間でわずか20物件、直近5年間で当物件を1物件当たりの平均戸数も30戸程度で小規模物件がほとんど。人気の東横線にお

地といつてもせいぜい4〜5分。プレミアムレジデンスの徒歩2分は、95年以降の供給事例を見ても全くない。この立地評価は抜群に高かったと判断される。こうした点が評価され、購入者のシニア比率が30%となっている。
② 商店街・スーパーマーケット近で買物便良好

約55%アップの大幅な価格上昇となっている。平均価格も6000万円台中盤と近年では最高値水準。これほどの高値にも関わらず、9月に販売を開始して1カ

いて需給バランスが抜群に良かったと考えられる。
③ 駅徒歩2分の評価が高かった
妙蓮寺駅での供給は10分前後の物件が多く、駅近立

計画地から徒歩3分で商店街、徒歩4分でOKストアと買物便は良好。商業集積度の高い駅ではないが、日常的な買物利便性は整っている。

④ 駅前立地も、コンパクトでなくファミリー商品として多彩な面積バリエーションを設定、顧客ニーズ・体力に細かく対応
東横線の駅前立地だが、コンパクト商品とはせずにファミリーマンションで計画。また、平均面積は72平方メートルだが、60平方メートルから80平方メートルまで細かなバリエーションで商品展開。幅広の顧客ニーズに対応し立地のポテンシャルを最大限に引き出している。実際に駅前立地ということで、若い夫婦から地元富裕層、シニアの住み替え層など幅広い層の取り込みが成功している。
⑤ 1坪当たり300万円ク

ラスの商品にふさわしいグレード
設計にIAO竹田設計を起用。グレード感を意識した落ち着いた外観と共用部デザインは、シニア層や地元アップ層の志向・ニーズにマッチした。また、共同売主のセコムホームライフの特徴であるセキュリティを重視した設備・セキュリティシステムも安心感を与えていると思われる。

「プレミアムレジデンス横浜妙蓮寺」は、立地の希少性、抜群の需給バランス、商品企画が高い水準でバラツキした商品であったことが好調要因だと考えられる。「沿線力」「駅力」「駅近」の3要素がますます重要となる中、妙蓮寺という弱い駅力を、高い沿線力と圧倒的な駅近の希少性、需給バランスでカバーできたといえる。

物件概要▽事業主/三信住建・セコムホームライフ
所在地/横浜市港北区仲手原2ノ579ノ1
交通/東急東横線「妙蓮寺」駅徒歩2分
総戸数/39戸
専有専面/64・98・85・48平方メートル(平均72・86平方メートル)
販売価格/40998〜8688万円(平均6487万円)
平均坪単価/294万3000円
竣工/16年6月予定