



トータルブレイン
久光龍彦氏の

首都圏マンション市場

98

ルネモア北千住
(足立区)

好調要因

市場変化をうまく捉え対応

調となっている。

市場が厳しかったのは、マインド低下が直撃した郊外の一次取得向けのファミリーマンション市場であ

北千住は東京都心への交通アクセス性が高いわりに、これまで下町イメージが強く、地位や住環境評価面で低評価のエリアであったが、東京電気大や東京芸

れ行きで、今の市場下でも絶対好調の結果。好調要因を見ていきたい。
【1・城北エリアの中でも特に評価が向上している北千住物件】
【2・駅徒歩5分、6つの商店街が至近で買物便が抜群】
ビクターミナルの北千住駅徒歩5分の駅近立地に、これまで下町イメージが強く、地位や住環境評価面で低評価のエリアであったが、東京電気大や東京芸

物件概要▽事業主/総合地所●所在地/足立区千住仲町55ノ2●交通/東京メトロ日比谷線・千代田線「北千住」駅徒歩5分他●総戸数/57戸(事業協力者住戸3戸含む)●販売戸数42戸(第1期)●専有面積(第1期)33・12×58・35平方メートル(平均41・66平方メートル)●販売価格(第1期)2668万円〜5168万円(平均3620万円)●平均坪単価(第1期)287・3万円●竣工/2016年10月

スパン。収納を重視し、ウエ、圧倒的な決定率の高さオークインクロゼットやシューズインクロークを設置。プルモーション付収納、TES床暖房、エコジョーズ、ペアガラスサッシ、省エネ等級3等、仕様設備も水周りを中心に充実しており、コンパクトな面積帯が中心であるが、商品のつくり込みはしっかりと行われている。

*

当物件は当初、ファミリーマンション用地として土地を取得しているが、エリア・立地の評価や市場ニーズの変化を捉え、コンパクト商品に計画を変更。更に売れるコンパクトマンションを研究して商品企画に生かしている。

まさに今の市場変化をうまく捉え、適切に対応し成功したプロジェクトといえるのではないだろうか。

急速に悪化している。悪化の原因は、景気低迷による将来不安で収縮した購入マインドと価格の割高感だ。富裕層やアップパーサラリーマン、シングル、DIY

が、富裕層やアップパーサラリーマン、シングル、DIY

不動産経済研究所の発表では、16年は供給戸数が前年比11・6%減の3・5万戸で、09年以来的の3万戸台、初月販売率も09年以来的の60%台(68・8%)と、首都圏の分譲マンション市場が心・好立地市場は比較的好

る。昔は市況悪化といえは全ての市場がダメという状況だったが、今のマンション市場は一面で語ることは出来なくなっており、

術大の大学キャンパスの移転により、文教地区のイメージが高まったり、駅前や駅周辺の大型再開発で街並みが整備されてきたり、イメージがかなり向上している。そして何より、日比谷線・千代田線の地下鉄

合地所が分譲中の「ルネモア北千住」がまさにそれに当たる。昨年11月に販売を開始し、すでに90%近い売

【3・全戸南向き、ワイドスパン、充実の仕様設備とコンパクト商品として高い商品力】
全戸南向きで1LDK住戸でも間口約5.5メートル、天井高2.5メートルを確保したワイド