

トータルブレインの マンション 最前線

販売好調物件の要因探る ⑤

マンションコンサルティングのトータルブレインはこのほど、「首都圏マンション市場・販売好調物件研究」をテーマにレポートをまとめた。直近2年間に発売した物件の中で売れ行きが好調だった物件をピックアップし、その要因を探った。一般的には不利と思われるような駅

から遠い立地や、競合が多い中でも勝ち抜いているような「意外な」人気物件を分析している。

例えば、コスモスイニシアの「イニシア船橋夏見」（千葉県船橋市、総戸数86戸）。船橋駅徒歩11分、東海神駅徒歩10分という郊外の駅遠立地であることに加え、同時期に7物件が競合する激戦エリアだった。しかも競合物件の中では分譲単価は高いほうの設定。それでも竣工時には約8割が契約済みとなった。その要因は、駅からはやや遠いものの、大型商業施設がそろそろ駅北口側に立地していたため、生活利便性が評価されたこと。競合物件の多くは駅南口側で、かつ徒歩10〜15分圏内（1物件はバス便）立地だった。

三信住建の「プレミアムレ

ジデンス千葉県立美術館前」（千葉県千葉市、総戸数153戸）は、千葉みなと駅から徒歩8分の立地。

利便性の高い駅ではないものの、美術館や海浜公園に隣接しているため低層階からは緑が、上層階からは東京湾の景色が楽しめるという眺望が評価された。仕様設備の充実に加え、千葉エリアでは珍しく約7割の住戸を60㎡台後半とし、価格は200万円台後半から300万円台中心で、地元の人買いやすい価格帯としたことも好調に販売が推移し

市場見極め「コンパクト」に変更

た要因だ。

続いて、総合地所の「ルネモア北千住」（東京都足立区、総戸数57戸）。こちらは当初ファミリー向けとしていた計画を単身者向けコンパクトに変更して成功した事例。5路線が乗り入れる北千住は、交通アクセスの良さに加えて駅周辺の再開発で街並みが整備されたこともあり、注目度が急上昇しているエリア。同物件は駅から徒歩5分の好立地。北千住のマンション市場は、それまでクロス価格を抑えたファミリー向け商品の供給エリアであり、同物件も当初はその予定だった。ただ、近年はエリアイメージが向上したことで、単身者からの人気が高い。そこで高単価を狙うためにコンパクトタイプに計画を変更。地元足立区を中心（50％）に、高歩留まりで

3カ月完売となった。

関電不動産開発など3社による「シエリア湘南辻堂」（神奈川県茅ヶ崎市、総戸数352戸）が立地する藤沢・辻堂エリアは、大型物件がひしめく大激戦エリア。藤沢と辻堂の2駅だけで、毎年500〜600戸が供給されている。その中で同物件は、辻堂駅から徒歩4分という駅近立地に加え、湘南地域最大規模の大型ショッピングモールが徒歩5分以内に生活利便性は抜群。物件自体も大型ならではの充実した共用施設に加えて、専有部の仕様設備も高水準。それでいて、周辺相場と比べて決して高くない価格設定とした。広域から集客でき、またファミリー世帯だけでなくシニア層の住み替えニーズも取り込んだ。

（次号に続く）