建通新聞 2018年(平成30年) 10月26号 掲載

110

好調要因 郊外部で売れる要素が全てそろう

イニシア港北ニュータウン（横浜市都筑区）

首都圏マンション市場は、2018年の秋商戦の真っ最中。来年10月からの消費税10％への引き上げも正式に発表されたが、今ひとつ販売現場での盛り上がりが感じられない。

不動産経済研究所の発表によると、7～9月の3カ月の発売戸数は前年同期間の8505戸から7860戸へと7・6％減少している。マンション価格はこの5～6年で30％以上上昇しており、エンドユーザーからすれば、いまさら消費税の2％分のアップ（※）はささいなものと感じているのではないだろうか。どうもこの冬～来春にかけての市場の駆け込み需要は期待値を裏切る格好になりそうである。

しかし、そういう追い風なしの状況でもシッカリと結果を出している物件がある。コスモスイニシアが分譲した「イニシア港北ニュータウン」。18年2月に発売し約半年で完売した好調物件である。

※消費税は建物部分のみ、実際の売値アップは1％程度

では好調要因を検証していきたい。

①人気エリアで需給バランス抜群

港北ニュータウンエリアは、センター北・センター南を中心に大型商業施設が充実した子育てファミリーに人気の高いエリア。しかし近年は駅近に開発用地が減少し、都筑ふれあいの丘、仲町台や北山田駅に開発エリアが広がっている。マンション供給は少なく、直近3年間でこれら港北ニュータウンエリアの5駅全部合わせてもわずか8物件しか供給されていない。エリアの人気を考慮すると、この物件は需給バランスが良かったと判断される。

②駅徒歩2分、買い物便も評価

当物件は駅徒歩2分。ほぼ駅前と言っても差し支えない。アップダウンの多いエリアにあって、フラットな立地の希少性は非常に高い。近くにはOKストアやドラッグストアがあり、買い物便など生活利便性の評価も高かった。

③グロスのマッチング

当エリアは子育てファミリーが市場のメインターゲットのエリア。供給商品も70～80平方㍍台の広めファミリー商品がメインボリュームとなっている。当物件も75平方㍍以上が約半分を占めるが、グロス価格（4000～5000万円前後）を意識した60平方㍍前後から70平方㍍前後の商品も半分ラインアップし、予算の届かない層もターゲットとしてうまく拾い上げている。

④仕様設備グレードで差別化

コスモスイニシアは、特にオリジナルの商品企画に力を入れているデベロッパーで、当物件も、全柱外出しの使いやすい住戸フレームにワイドスパンでプランニングされていたり、バルコニーをリビング側に取り込んだインナーバルコニーやウエルカムホールを提案したりと、随所にプランの工夫と造り込みが感じられた。全室＋キッチンに床暖房を設置するなど、プラスアルファのグレードで仕様設備面でも差別化を図っている。

地元都筑区の1次取得の子育てファミリー層がメインの購入者となっているが、駅近・好立地のため、地元の駅遠立地に居住している持ち家シニア層の住み替えニーズも捉えることができている。

郊外は厳しいマーケットであるが、需給バランス、駅近・買い物便・グロスのマッチング・プランや仕様設備グレードなど、郊外部で売れる要素が全てそろった物件だったといえる。

〈物件概要〉
事業主・（株）コスモスイニシア
●所在地／横浜市都筑区北山田2ノ4ノ1●交通／横浜市営地下鉄グリーンライン線「北山田」駅徒歩2分●総戸数／64戸●専有面積／58・25～85・30平方㍍（平均71・96平方㍍）●販売価格／3698～7198万円（平均5374万円）●平均坪単価／246万9000円●竣工／2018年9月