



トータルブレイン  
久光龍彦氏の

首都圏マンション市場

近年、マンションは立地が良い例である。大船駅での利便性・希少性が最も重要視され、駅直結の再開発タワー物件の販売が相次ぐ。絶対好調だ。郊外エリアでも超々高値で非常に良く売れている。

坪単価260万円)が供給中、大手デベロッパーの大型物件がひしめく激戦エリアとなっている。そんな中で、今回は中堅ステークスホルダー「ミオカ」だ。

「ミオカステークスホルダー大船II」(山田建設)

好調要因

製販

体の強みで竣工完売

総戸数25戸の小規模物件、駅徒歩11分の駅直結立地というハンディを逃ね除け、今年の年初に竣工完了した。では、何が好調の要因だったのか見ていきたい。

①生活利便施設が身近にそろう立地  
②エリアで最も広面積の商品企画  
当エリアで最も広面積の商品企画としている。駅直結タワーが平均77平方メートル、浄水器、バックカウンスター(食器棚)、ミストサウナ、サーモバス、タンクレストイレなど、仕様設備

△物件概要▽事業主・山田建設(大田区)  
●所在地/神奈川県鎌倉市大船5-1-508/2 ●交通/JR東海道線・横須賀線・根岸線「大船」駅徒歩11分 ●総戸数/25戸 ●専有面積/22~103.16平方メートル(平均82.77平方メートル) ●販売価格/439.8万円~689.9万円(平均521.4万円) ●平均坪単価/208.3万円 ●販売代理/自在空間 ●販売開始/2018年9月 ●竣工/2019年2月

駅徒歩11分の駅直結立地だが、大船駅までフラットアプローチ。イトーヨーカドーまで徒歩7分、西友も徒歩9分、商店街(商業会商店街)や大船中央病院も近く、生活利便性は高い立地条件だった。

③必要十分な仕様設備レベルは十分な水準をクリアしている。  
④価格競争力  
210万円の設定単価は価格競争力(割安感)があった。82平方メートルが5200万円と、広さと共に買いやすい価格を実現し、大手が

供給する商品には手が届かない地元的一次取得ファミリー層のニーズにしっかりと対応できた。大船駅は大型物件がひしめく激戦マーケット。大手デベロッパーが市場を盛り上げる中、商品・価格をしっかりと差別化し、大手の集客力を逆に利用したのではないだろうか。

山田建設はデベロッパーであると同時にセネコンでもあり、供給物件は設計・施工、販売、管理と全てを一貫して行う。その製販一体の強みは、ものづくりへのこだわりとコスト競争力。まさにそこが大手と渡り合える特色あるデベロッパーといえるのではないだろうか。