

厳しい条件下でも販売好調

デベロッパー6社の研究(前編)

トータルブレインの 邸点観測

分譲マンションは価格が上昇し販売苦戦傾向が続いている。デベロッパーに尋ねると「売れ行きは良くない」という返事が多いが、「悪くない」「善戦している方ではないか」というデベロッパーも存在する。これまでに▽オープンハウスディベロップメント▽三井不動産レジデンシャル▽モリモトの3社を特集したが、今回はその他に好調なデベロッパーを特集し、物件を検証した。

当社ヒアリングの結果、販売好 動産▽山田建設▽大和地所レジデンス▽伊藤忠都市開発▽コスモスインシアアの6ボラス(中央住宅)▽日鉄興和不 社。2018～19年の売れ行きを

見ると「好調」が58・2%、「ま ずまず」が31・6%、「苦戦」は 10・1%と首都圏マーケットでの 販売状況が非常に好調であること が分かる。

各社の状況を見る。

■日鉄興和不動産、エリア・商品 戦略を絞る

千葉以外の全域で27物件発売 と、大量供給している。全体的に は都心・城東城北エリアが多く、 郊外では埼玉が多い。都心や城東 城北はコンパクト商品を中心に好 調だ。

「リビオ錦糸町」は平均坪単価 260万円と、駅遠立地と定期借 地権が要因の割安な価格設定。グ

ロス価格を意識した多彩な商品パ

リエーションと、デザイナーを起

用した外観・共用部のつくり込み が特徴。「リビオシティルネ葛西」 はバス便だが、ホームズ葛西やア

リオ葛西に隣接した利便性の高い 立地。坪単価215万円前後と競 争力があり、需給バランスも良い。

「リビオ大宮宮原」は70年の定借 地で坪単価160万円と割安。11 年以降供給のない加茂宮駅徒歩5

分の立地にある。

■ボラス(中央住宅)はブランド 力と商品企画戦略

埼玉・越谷に本社を構え、埼玉 エリアで二戸建てを中心に供給実 績が充実。一戸建てメーカーがつ

くるマンションとして商品企画を 差別化している。「ルビアクラン

デ浦和美園」は坪単価158万円。 地元マーケットの体力とニーズを 考慮し、建て売り一戸建てとの価 格面での競合を回避した。「ルビ アコート新越谷」は越谷サンシテ

イに徒歩3分の立地。本社の地元 で認知度が高く、圧倒的な優位性 がある。坪単価210万円でも地 元アップ層の評価を得た。

■大和地所レジデンス、割安なグ ロス設定

神奈川エリアが圧倒的に多く、 高単価エリアでの供給がない。地 元1次取得ファミリーの購入体力 にマッチしたクロス設定で、エリ ア戦略・商品企画戦略が明快。

「ヴェレーナシティ上大岡」は1 00平方メートルの広さと5000万円 台前半中心の価格設定。立地する 汐見台の風致地区への評価が高か った。