

厳しい状況下でも販売好調

デベロッパー6社の研究 (後編)

トータルブレインの

邸点観測

「厳しい状況下でも販売好調デベロッパー」の後編3社の状況を見る。

■山田建設は自社施工の強み

供給エリアは神奈川の比率が高く、駅徒歩10分以上の駅遠物件が多い。自社施工のためコスト競争力が強く、1次取得・子育てファミリー層をターゲットにした商品企画で差別化した。坪単価は2

■伊藤忠都市開発 都心好立地でクロス圧縮

18年以降15物件で苦戦物件ゼロ。供給エリアは文京区が非常に多く、コンパクトファミリー商品と混在させた。「クレヴィア茗荷谷文京の丘」は「SS1K」と呼ばれる誠之小・昭和小・千駄木小・窪町小のうち窪町小学校区に立地。教育熱心なファミリー層をターゲットにし、4〜5タイプのメニュープランを提供した。「クレヴィア小石川後楽園」は、春日

■コスモスイニシアも1次取得子育てファミリーがターゲット

城東・城北から都内・神奈川・千葉で満遍なく供給。駅遠物件もバス便の充実や商業施設に近い立地でカバーするとともに坪単価を200万円台までとした価格

万円台物件と比べて割安感があ

00万円台前半まで。面積を60平方メートルに抑え、ワイドスペースやボイドスラブ、水回りの窓などで狭さをカバーした。「ミオカステーション横濱鶴見」は不整形な敷地形状を生かした全戸角部屋が評価された。べた基礎で建築費を抑えた4000万円台後半中心の価格設定が地元マーケットの体力と一致した。

後楽園駅前再開発地区に近く、将来期待値が高い。コンパクトファミリーまで多彩な商品構成。3駅5路線のアクセスの高さも

隣接する市川市内の坪単価300

の割安感で販売順調だ。「オークプレイス小岩」は小岩駅徒歩3分。駅前再開発事業が進み、将来期待が高い場所。ウエルカムホールやシーナリーキッチン、フレキシブルリビングなどオリジナリティの高い工夫で商品を差別化している。坪単価264万円は、発揮していることが分かった。

エリア戦略や商品企画能力が明快で方向性に統一感があること、マーケットを大切に理解度を上げ、ブランド力を生かして強みを発揮していることが分かった。

(おわり)