建通新聞 2009 年(平成 21 年) 5 月 27 日号 掲載

トータルブレイン 久光龍彦氏の 首都圏マンション市場 ⑱

アイマークス横浜桜木町

伊藤忠都市開発・横浜市住供

好調要因 価格よりも〝差別化〟で

マンション市場は年明けから販売価格が一気に低下し、政府による住宅ローン減税などの追い風もあり、市場全体に徐々に明るさが見えてきつつある。マンションのモデルルームも来場者が戻り始めており、ことしのゴールデンウイークの販売現場の声を聞くと、昨年に比べ20~30%アップの集客ボリュームと、確かに市場に活気が戻りつつあるのが感じられる。

販売が好調に転じたのは、まだ主にクリアランス中で、価格改定をした物件が中心だが、中には最近の新規発売物件で好調に短期完売した物件がある。

今回取り上げるのはこととし2月に販売を開始し今月上旬には契約完売と、わずか3カ月で全戸完売したという、今の時期にあっては驚異的な好調物件の「アイマークス横浜桜木町」(伊藤忠都市開発、横浜市住宅供給公社)である。

「アイマークス横浜桜木町」が、常にメジャーなエリアである分譲単価は坪当たり230万円。桜木町のこれまでの市場を見ると、2000年~05年の旧価格市場下では坪当たり180~190万円だったことを考えると、決して安かったから売れたという訳ではないことが分かる。ではなぜこんなに好調に売れたのか? 売れた要因を考えてみたい。

当物件が売れたポイントはいろいろと考えられるが、大きな要因は2点考えられる。

まず一つ目は、エリアの需給バランスが非常によかったことである。当エリアは、MM(みなとみらい)21地区に隣接し横浜の中心部となる非常にメジャーなエリアであるが、意外にマンションの供給は少なく、04年以降現在まで5年半でわずか4物件しか供給されていない。

二つ目は、商品の作りこみをする際にターゲットを明確にし、緻密(ちみつ)な面積調整によってニーズに合う広さをぎりぎり確保した上で、グロス価格をターゲットの購入体力とマッチングさせた点である。

商品を見ると、1R~3LDKと間取りのバリエーションは多い。1R29平方㍍、1LDK44平方㍍、2LDK55平方㍍と62平方㍍、3LDK68平方㍍と72平方㍍という間取り・面積構成となっている(中心は2LDK)。

当エリアは交通利便性抜群だが、子育てファミリーが好むエリアではないことからターゲットを単身~DINKS、小家族ファミリーに絞り込んで、面積・間取り設定を行っている。結果的には、1R、1LDKと55平方㍍の狭め2LDKを単身が、62平方㍍の広め2LDKと3LDKをDINKSや小家族ファミリーが購入するというようにまさに狙い通りの結果となった。

当計画は、ターゲットを絞り込み、利便性抜群の立地を最大限に生かした商品企画とすることで好結果を出した。これは価格最優先に見える現在の市場において、価格ではなく商品の差別化手法により結果を出した事例であるといえる。

(トータルブレイン取締役社長)

※毎月1回掲載します

〈概要〉事業主=伊藤忠都市開発、横浜市住宅供給公社 所在地=横浜市中区花咲町1ノ42ノ1 交通=JR根岸線桜木町駅徒歩4分、横浜市営地下鉄桜木町駅徒歩2分ほか 総戸数=57戸(非分譲6戸、施設5区画含む) 専有面積=29・25~73・74平方㍍(平均57・89平方㍍) 間取り=1R~3LDK 価格=2018~5328万円(平均4023万円) 単価=坪当たり約229万円 建物竣工=08年12月24日