

日刊 不動産経済通信

株式会社 不動産経済研究所

〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目15番9号 さわだビル7階
電話 03-3225-5301(代表) FAX 03-3225-5330
URL <http://www.fudousankeizai.co.jp>
購読料/月額10,500円(税込) 送料/月額800円(税込)

昭和四十年九月二十七日 第三種郵便物認可
日刊(土日・祝日休刊)

第13149号 [無断複写・転載・頒布を禁じます]
2013年(平成25年)5月10日 金曜日 発行

目次 頁

- ◎ 総務省、国のCO₂削減補助事業見直し：1
— 行革、PFIは民間資金導入等効率化を
- ◎ 京阪、品川駅高輪口でタワーマンション：2
— 再開発計画地に近接、希少性売り込む
- ◎ 小規模マンションの成功は発想の転換で：3
— トータル、好立地や強力な販売力等必要

《特集・ゴールデンウィークの集客動向》

- ◎ 新築マンション販売現場は軒並み集客増：4
— 大型物件で好感触、高額帯の来場も好調
- ◎ 住宅展示場の来場者数が各社とも2桁増：6
— 売れ筋2極化、低価格商品ニーズも強い

- ◎ 野村不投資顧問、物流・商業リート上場：7
— 過去最大1750億円のエクイティ調達

- ◎ 三鬼、都心5区のビル空室率は8・54%：8
- ◎ リバブル、女性社員の登用を積極展開：8
- ◎ リブラン、新座市にブランド浸透拠点：9
- ◎ GEキャピタル、カナダ年金と共同投資：9

《2013年3月期連結決算》

- ◎ 三井不動産、分譲など増益で増収増益：10
- ◎ 長谷工コーポレーション、不動産関連が大幅増収：10
- ◎ 三井ホーム、増収も外注費増で大幅減益：10
- ◎ プレサンスコーポレーション、大幅な増収増益：11
- ◎ 日本ハウズイング、営繕工事が3割増益：11

※2003年以降の超高層マンション資料集を発刊へ!!

◎小規模マンションの成功は発想の転換で

——トータル、好立地や強力な販売力等必要

トータルブレインは、総戸数50戸未満の小規模マンションの好調事例を検証し、成功の秘訣を探ったレポートをまとめた。小規模物件は商品企画が難しく、建築費や販売経費が割高となるなど弱みがある一方で、規模のリスクが少ないことや、用地が取得しやすいなどの強みもあると指摘。ネックを強みに変える発想の転換が必要で、好立地であったり、ターゲットとした顧客層の購入体力にクロス価格をマッチングさせるなど、必要条件を満たせば成功につながるとしている。

首都圏における50戸未満の小規模物件の供給シェアは、04～12年の平均で53・1%、11年以降は55～56%台とシェアを伸ばしており、首都圏マンション市場では、超大型物件から小規模物件へと、供給商品の規模のシフトが起こっている。

一方で小規模物件は特徴作りが難しく、媒体を使った集客戦略が難しいなどの弱みも抱える。レポートでは、小規模物件は発想を変えればメリットの多い物件規模でもあり、スケールのリスクがないため、販売の立ち上がりが悪くても、結果的に竣工前に完売するなど、販売が大崩れすることはないと指摘。考え方によつては取り組みやすいレンジの商品とした。具体的に成功するための必要条件として、①地元で評価の高い立地②グロスのマッチング③大型物件とは違う商品企画による差別化④厳選営業にも対応できる強力な販売力——の4点を挙げている。

レポートでは、小規模物件は首都圏マンション市場の半分以上を占めるマーケットであり、その多くが23区内で供給されていることを考えれば、小規模物件を制するものが市場を制すると報告している。