



トータルブレイン
久光龍彦氏の

首都圏マンション市場

77

秋商戦は始まったが、いまひとつマンション市場は盛り上がっていない。好立地では新々価格物件が登場、売れ行きも上々だが、郊外部は一部を除き新々価格物件が売れ出せない状況だ。メーンターゲットの一般サラリーマン層は所得上昇も期待できず、消費税に加え、物価も上昇局面でとてもマンションの予算を上げて買おうとする状況にはない。デベロッパーも販売苦戦が予想される価格上昇物件を発売できない。秋以降も近郊・郊外部は、よほどの好立地以外は価格が上昇しない(出来ないう)非常に厳しい状況と懸念される。

シティインデックス大井町
シティインデックスイレブンス

張っている事例を紹介したい。コンパクト商品「シティインデックス大井町」である。この物件は、平均坪単価340万円で

好調要因

独自ノウハウ

商品企画・販売手法に生かす

当エリアの単価水準から10%以上高値。現在残りわずか、3月の販売開始から約6カ月でめど付けの状況となっている。何が好調要因なのか見ていきたい。

①大井町は女性に人気の割にコンパクト商品の供給が少ない

②商品の仕様・設備グレードが高い

③20㎡台1Rの実需ニーズも

④一般的にコンパクトマンションも専有面積が小さいだけで、基本的にはファミリーマンションと同じと考えてしまいがちだ。しかしながら、同じ実需向け分譲マンションではあるものの、コンパクトは、ターゲット・商品内容ともにファミリーとは違つノウハウが必要となる。シティインデックスは、コンパクト商品に特化したデベロッパーで、独自に蓄積したノウハウがターゲットのニーズに合った商品企画・販売手法に生かされているのではないだろうか。

大井町は東急線があるものの、JR京浜東北線のイメージが強く、昭和の香りが残る下町飲み屋街もあり、これまであまりおしやれなイメージはなかった。しかし交通便利性がよい上に、駅前が再開発されるなど街のリニューアルに伴い女性の人気も高まっている。大井町駅徒歩10分圏では2010年以降16物件の供給が行われたが、コンパクト商品は11年以降供給ゼロ、当物件が3年ぶりのコンパクト商品の供給だった。コンパクト商品のニーズが高まる中、需給バランスは抜群によかったと判断される。

ES床暖房、ペアガラスサッシ、ガラストップコンロ、食洗機、浄水機能一体シャワー水栓などファミリータイプと遜色ない仕様設備グレード、特に水周りの充実に関しては女性単身からは絶大な評価。コンパクト商品の場合、仕様設備グレードは簡単なケースが多く、特に水周りでも単身女性がかかりするケースが多い。当物件はその部分もしっかり作り込んだことが評価されている。

当物件には23㎡台の1Rタイプが15戸あったが、こちらも販売は順調だ。20㎡台1Rと聞くとは、投資商品として富裕層の節税対策や相続税対策、サラリーマンの年金対策で購入する印象が強いが、当物件は意外に実需ユーザーが購入している。

差となるため、上手に顧客の住み分けが図れていると考えられる。集客は城南を中心とした中広域エリアだが、需給バランスがよかつたこともあり、地元からの購入も多く予算が届かないユーザーも上手く購入に結び付けられている。