



80

久光龍彦氏の
トータルブレイン
首都圏マンション市場

2015年を占う最初の3連休の顧客の動きは、全体的には昨年並み、まずまずという感じだった。しかし物件ごとに見ると、立地力の高い物件は良く、低い物件は悪いというようになりコントラストが強い結果となった。以前は物件による強弱が少なく、市場を二面的に語れる状況だったが、最近は難しい。今年も立地の良し悪しでの販売二極化は強まる予想される。そんな中で今回取り上げるのは、双日新都市開発の「インプレスト南千住」である。当物件は南千住駅徒歩8分、駅距離はぎのぎりOKだが、計画地東側が日光街道に面しているため、ピンポイントの立地条件は決し

インプレスト南千住 —— 双日新都市開発

差別化図る商品企画の物件力

好調要因

て良好とは言えず、立地力で差別化できる物件ではない。しかしながら14年夏に売り出し半年

3線が利用可能で交通利便性は非常に高い。今年3月から常磐線が東京駅まで延伸するため、利便性はさらに向上する。また駅前には再開発が進み、大型商業施設も充実している。

② 需給バランスが良好

南千住駅は駅遠大型物件の供給は多いが、駅徒歩10分圏の供給は意外に少ない。12年以降直近3年間で見ても当物件含めてわずか108戸しか供給されておらず、南千住駅徒歩10分圏の

ロス圧縮傾向が強い。エリアの民力に合わせてクロス設定することは重要だが、当物件はあえて面積をやや広げ、全戸70平方メートル以上とすることで周辺の競合物件との差別化を図っている。また、広さに加え、全戸ロフト

④ 価格が顧客の買い上げられる

付へのプランセレクトを設けるなど、ユニットプランに関して魅力付けの工夫がされている。

は上限で4000万円が最多だったが、200万円(5%)程度買い上げられることで、ユーザの体力と物件価格のマッチングが図れている。

⑤ 仕様設備グレードが高い
幹線道路に面している物件はハンディが大きい。つまり絶対的な立地力が備わっていない中で、クロス価格

でほぼ完売のめど付けと好調だ。ではその要因を見ていこう。

① 沿線力・駅力・エリア人気が高い

南千住駅は東京駅から6・5キ圏、JR常磐線、メトロ日比谷線、つくばエクスプレス線の

需給バランスは抜群だったと判断される。

③ 住戸面積が当エリアに少ない

14年の荒川区全体の供給商品の平均面積は65・76平方メートル、南千住駅徒歩10分圏の平均面積は63・92平方メートル、当エリアはグ

当物件は192万3千円の設定単価だが、70〜72平方メートル(平均71平方メートル)と面積差を最小限にすることで、住戸ごとのクロス価格の差を最小限に抑え、ほとんどの住戸を4000万円台前半のレンジに納めている(平均4100万円台)。顧客予算

当エリア周辺は価格重視傾向が強い。そのため、仕様設備グレードに関してはやや抑える傾向が強い。しかし当物件は、二重床・二重天井、省エネ等級3、電力一括受電、床暖房、ディスプレイ、食洗機、タンクレストイレなど仕様設備を充実させるこ

を意識しつつ他物件との差別化を図る面積設定やユニットプランの工夫、仕様設備の充実などの商品企画で物件力を付けて差別化を図ることによって、立地のハンディを上手く乗り越えた物件なのではないだろうか。

顧客予算