

トータルブレインの月例レポート③

**好立地でない好調マンション**

トータルブレインの月例レポート特別企画「一流立地でなくても販売好調なマンション」の3回目は、「サーパス春日部中央レジデンス」(事業主・穴吹工務店)を取り上げる。

同物件は東武伊勢崎線・東武野田線春日部駅から徒歩7分に立地する総戸数70戸の中規模マンション。14年8月の販売開始から5ヵ月後(15年1月時点)で契約数が80%を超える販売状況だった。

◇ ◇ ◇

トータルブレインでは、東武伊勢崎線は首都圏各線の中で人気度は高くはなく、春日部エリアは00年代後半に一時供給が増加したものの、リーマンショック以降は販売低調で近年はデイベロップ各社が敬遠するエリアだったと分析。そのつえ、坪単価は159・5万円と高めの設定で、一見、非常に難しい物件と指摘している。

集客エリアが地元中心と狭域のため集客数は250組程度にとどまった一方で、比較的年収の高い層を

中心に歩留まりが23%超と好結果を記録した。200

**サーパス春日部中央レジデンス  
歩留まり23%超で好結果  
高所得層中心に狭域集客**

算も3500万円とグロスマッチングも奏功した。加えて、駅遠の戸建てからの住み替え層も多く、50歳以上のシニア層とキャッシュによる購入も40%と目立った。

同社の分析による好調要因は、①春日部市を地方都市と位置付けて地元春日部市内に特化した販売戦略、②特急停車駅として駅力も高い春日部駅を最寄りとし、市内でも抜群の立地(春日部市中央1丁目)の2点を指摘。更に地元のアップパー層が集客でき、分譲価格も沿線手前の市場水準より高値で好結果が図れた点も見逃せないと分析している。

0万円台がメインの予算となる同エリアで購入者の平均坪単価159・5万円。

項目別評価	
沿線力	△
駅力	◎
駅距離	○
バス利便性	—
地元民力	△
市場消化能力	△
住環境	◎
生活利便性	◎
需給バランス	◎
価格割安感	△
グロスマッチ	◎
商品グレード	◎

※印は良い順から◎○△の3段階評価で—は評価なし

【データ】専有面積は62・37〜85・46㎡。販売価格2850万〜4490万円(平均3547万円)、平均坪単価159・5万円。