

イニシア船橋夏見
久光龍彦氏の
トータルプレイン



首都圏マンション市場

90

先日、不動産経済研究所
から2016年1月の首都
圏マンション市場動向が発
表された。発売戸数は前年
比11%減、契約率も58・6
%と低調だった。初月契約
率が50%台となつたのは、
リーマンショック前の08年
7月(53・5%)以来である。
1月に各社にヒアリン
グした際には、販売状況は
まことに反応だった
が、実際は厳しかったとい
うことだ。全体的には、
集客に苦戦するケースが多
くみられ、厳しい状況は続
いていると予想される。価
格の急激な上昇が市場にブ
レーキをかけているのが見
て取れるが、こうした中で
もしっかりと結果を出して
いる好調物件もある。今回
は、当物件が周辺

格の競争が市場にブ
レーキをかけているのが見
て取れるが、こうした中で
もしっかりと結果を出して
いる好調物件もある。今回
は、当物件が周辺

比較的供給が多く、需給バラ
ンスが良いわけでもない。
市場が冷え込み始めた昨年
の夏以降の発売だが、現在
8割の進捗と順調な売れ行
きだ。では、当物件が周辺

競合の中で勝ち抜き、販売
率が50%台となつたのは、
リーマンショック前の08年
7月(53・5%)以来である。
1月に各社にヒアリン
グした際には、販売状況は
まことに反応だった
が、実際は厳しかったとい
うことだ。全体的には、
集客に苦戦するケースが多
くみられ、厳しい状況は続
いていると予想される。価

格の競争度を誇り、千葉県内
でも上位に位置する人気
駅。当物件はやや駅から遠
い立地ではあるが、船橋駅
の非常に高い駅力によって
エンドユーザーの駅距離に
対する許容範囲が通常より
広がっていると判断される。
(駅距離のマイナスを高い
駅力がカバーしている)。

**②競合物件が全て10~15分
の距離に立地**

現在、最寄りで7物件が
競合の中で勝ち抜き、販売
率が50%台となつたのは、
リーマンショック前の08年
7月(53・5%)以来である。
1月に各社にヒアリン
グした際には、販売状況は
まことに反応だった
が、実際は厳しかったとい
うことだ。全体的には、
集客に苦戦するケースが多
くみられ、厳しい状況は続
いていると予想される。価

格の競争度を誇り、千葉県内
でも上位に位置する人気
駅。当物件はやや駅から遠
い立地ではあるが、船橋駅
の非常に高い駅力によって
エンドユーザーの駅距離に
対する許容範囲が通常より
広がっていると判断される。
(駅距離のマイナスを高い
駅力がカバーしている)。

**③事業主の商品企画力(ア
イデアと小さなプランニン
グの工夫)**

ペアガラスサッシ、TE
S床暖房、魔法瓶浴槽など
ショーンサービスという専門
会社が運営する「S」のDNAを持った
ロッパーであるが、今回の
「イニシア船橋夏見」で
も、もう少しひのチャレ
ンジ精神が遺憾なく發揮さ
れている。現在、マンシ
ョン市場にはやや嫌なムー
ドが漂い始めているが、こ
の市場の閉塞感を打ち
破っていただきたいものであ
る。

チヤレンジ精神を商品に反映

取り上げるのは「コスモスイ
ニシアの「イニシア船橋夏
見」。船橋駅から徒歩11分、
東海神駅から徒歩10分とや
や駅遠の立地で、分譲単価
線快速・京成本線・東武野
田線が使える抜群の交通利
便性が強み。駅前も大型商
業施設が整備された高い商

販売中だが、このうちの物
件が徒歩10~15分、1物
件はバス便。当物件の駅徒
歩11分の駅距離が競合環境
の中でも大きなマイナスとな
っている。さらに、販売

のインテリアデコレーターが
対応するオリジナルの内装
品企画の工夫がある。例え
ば、クロゼットの奥行きを
深くした布団クロゼットや
ファミリーーストレージな
ど、収納を充実させている

結果を出している要因を見
ていきたい。

①抜群の駅力評価

船橋駅は、総武線・総武
快速・京成本線・東武野
田線が使える抜群の交通利
便性が強み。駅前も大型商
業施設が整備された高い商

販売中だが、このうちの物
件が徒歩10~15分、1物
件はバス便。当物件の駅徒
歩11分の駅距離が競合環境
の中でも大きなマイナスとな
っている。さらに、販売

のインテリアデコレーターが
対応するオリジナルの内装
品企画の工夫がある。例え
ば、クロゼットの奥行きを
深くした布団クロゼットや
ファミリーーストレージな
ど、収納を充実させている

●高い住環境評価(船橋駅
の山側エリアの評価)

結果を出している要因を見
ていきたい。

●高い住環境評価(船橋駅
の山側エリアの評価)

結果を出している要因を見
ていきたい。