



トータルブレイン
久光龍彦氏の

首都圏マンション市場

109

このコラムでは主に首都圏の分譲マンションの好調事例を検証しているが、今月は一戸建て分譲住宅を取り上げてみたい。

マンション市場の苦戦傾向は続いており、その分一戸建て市場がマーケットをカバーしているのかというところでもない。不動産経済研究所の調査によると、今年前半戦(1~6月)は「グロージングスクエア」が供給戸数で前年比5.1%増、契約率で1.5%ダウンと、おまのばつとしない。

グロージングスクエア 狛江こまち (狛江市)

好調要因

需給バランスなど四つ

言っわけでもない。

では何が好調要因だったのか見ていきたい。

①喜多見・狛江エリアでの需給バランス

喜多見駅や狛江駅エリアではマンション供給は結構盛んだが、一戸建ての供給は少ない。マンションは

給されておらず、需給バランスが良かったと判断される。

②広めの面積設定、グレードの高い商品企画

当物件は土地面積が125~140平方メートル、建物面積が95~100平方メートル。2階建てのゆったりとした配

気自動車用コンセント、エコーシステムなど仕様設備も充実させた。

③エリア内競合物件との住み分け

当エリアのパワービルダー系物件は、土地が100平方メートル前後と狭い。大手デ

切った絶対好調物件である。販売価格は6000万円台中盤。近隣のパワービルダー系の建て売り一戸建てが4000万円台後半~5000万円台である事を考えると、価格が特別に安いと

駅徒歩7~8分で70~75平方メートルのファミリータイプが5000万円台前半で比較的活発に供給されているが、一戸建てに関してはパワービルダー系がマンションと近い価格帯で狭小なものも分譲しているのみ。

棟で駐車場を2台分確保したタイプもある。全15区画のスケールメリットを生かして、植栽・外構計画など街区デザインに注力している。

ベロップパーやハウスメーカー系の供給はないが、隣接の世田谷区内では同等の商品を8000万円~9000万円台で供給している。当物件の土地(125~140平方メートル)と価格設定(6000万円台)は、どちらの商品・価格帯とも住み分けが図れるポジションだった。

④購入者は地元周辺の子育てファミリー
当物件は、来場者に対して80%以上の高い決定率となった。購入者は世田谷区・狛江市内の地元周辺居住で、30歳代中心に40歳代前半までの子育てファミリー世帯。世帯主年収は500万円~700万円台だが、共働きで世帯年収は1000万円前後、自己資金も1000万円前後、6000万円程度までの希望予算だ

が、実際は親からの資金援助などもあって500万円買上がり、6000万円台中盤までついてきている。細田工務店は1947年創業の一戸建てメーカー。大手デベロップパーの分譲一戸建てを施工する事も多く、デベロップパー・施工会社としての信頼度も高い。当物件もしっかりと作り込まれた建物が地元のユーザーに評価されたのではないだろうか。

〈物件概要〉事業主・細田工務店
●所在地 狛江市若戸南2ノ628ノ1 ●交通 小田急小田原線「喜多見」駅徒歩10分、「狛江」駅徒歩13分
●総区画数15区画 ●敷地面積125.05~141.25平方メートル(平均129.20平方メートル) ●建物面積94.39~100.81平方メートル(平均94.71平方メートル) ●販売価格5930~7280万円(平均6553万円) ●竣工 2018年4月