

トータルブレインの マンション 前線

販売好調物件の要因探る ①

マンションコンサルティングのトータルブレインのレポート「首都圏マンション市場・販売好調物件研究」の2回目。同レポートでは、直近2年間で発売された物件の中で、売れ行きが好調だった物件をピックアップし、その要因を探っている。必ずしも恵まれた立地の物件ばかりではなく、商品企画などの工夫でカバーしているケースも多い。数事例を紹介する。

まずは、セントラル総合開発と東京建物による「ザ・グランリバーフォート高砂」（東京都葛飾区、総戸数152戸）。京成本線京成高砂駅から徒歩12分で、

駅距離の近いマンションが多い中では不利な立地。こうした駅距離や、最寄り駅がメジャーとは言えない沿線であること、そして大型物件という一見難しい条件がそろっているが、販売開始から15カ月で完売となった。販売が順調に推移した主な要因は、価格設定と都心への交通アクセス。価格設定では、23区内の徒歩圏物件で70㎡台の広めのファミリーマンションが3000万円台で購入できる点が、特に20〜30代の子育て層から評価され、比較的中広域から集客できた。更に、地下鉄の乗り入れによって日本橋や新橋、品川まで乗り換えなしで行けるなど、意外にも都心アクセスが良いことも評価ポイントとなった。

トヨタホームとミサワホームによる「アネシア築地ステーションレジデンス」（東京都中央区、同98戸）は、日比谷線の築地駅に直結で、希少性は抜群。ただ、築地エリアは供給の多い激戦地だという。そうした中でも、商品性や価格設定にメリハリをつけたことで、実需と投資需要のすみ分けができた点が特徴だ。平均は65㎡・9900万円だが、高層階はプレミアム住戸として、面積や仕様グレードを上げ、1億1000万〜1億5000万円台で分譲している。一方、中低層階は、40〜50㎡台・5000万〜8000万円台とした。プレミアム住戸は富裕層の実需を中心に人気を集め、中低層階は実需以外に相続対策や投資、セカンドハウスとしての需要を集めた。

「交通」と「買い物」利便性が最重要

新日鉄興和不動産と総合地所の「リビオシティ・ルネ葛西」（東京都江戸川区、同440戸）は、最寄りの東西線葛西駅から徒歩18分で、基本的にはバス利用（バス8分、徒歩1分）の立地。マンション事業としては難しい、駅遠の大型物件だったが、地元江戸川区の一次取得（予算4000万円半ば）の子育てファミリー層を中心に人気を集めた。最寄り駅まではバス便とはいえず、本数が豊富で乗車時間も短い。そして東西線は日本橋や大手町に直通で通勤に便利。また、物件の隣接地には、大型商業施設の「アリオ葛西」や「ホームズ葛西」が並び、買い物に便利。近年、葛西・西葛西エリアの価格水準は、徒歩10分圏内で5000万〜6000万円台となっているが、今回の物件は江戸川区内では手頃な4000万円台中心の設定とした点も評価された。

同レポートでは最後に、好調物件を分析した結果として、共通している点は、「都心へのアクセス力と、駅力（急行・特急停車駅）が顧客の重要な評価ポイントになっていた。まさに今のマンション立地は交通利便性重視である」としている。また、「商業施設の有無といった買い物利便性も重要な好調要因となっており、好調販売要因の絶対条件と判断される」と述べ、マンション用地を仕入れる際の最重要条件として、交通利便性と買い物利便性の2点を挙げている。