

トータルブレインの

マンション

最前线

販売好調なディベロッパーの特徴は？（上）

マンションコンサルティングのトータルブレインはこのほど、価格高騰で販売の苦戦傾向が続いている分譲マンション市場の中にあって、好調を維持しているディベロッパーの分析レポートをまとめた。同社が最近実施した売れ行きヒアリング結果をもとに、好調だったディベロッパー6社をピック

アップ。具体的な物件と共に、その特徴を探った。

1社目は、日鉄興和不動産。同社は18年以降で27物件を発売しており、供給量が多い。そこで「リビオシティルネ葛西」（駅徒歩18分など）のように、駅から徒歩10分以上の物件も7物件（26%）あるが、バス便の充実や商業施設至近、価格競争力などで駅遠立地のマイナスを上手にカバーしている。

熟知したエリアで勝負

エリア・商品戦略としては、都心ハイグレードや南・城西のセミハイグレードの商品を外し、都心・城東・城北の小家族向けコンパクトと郊外のファミリー向けの商品に絞っているのが特徴だ。

内のが城東・城北エリアで18年以降7物件を発売。特に戸建て住宅の供給実績が豊富な埼玉エリアでのプランド力は高い。全体的に駅遠立地の物件が多いが、トータルブレインのヒアリング結果では「販売苦戦」はゼロだった。「ブランド力が通用し、供給実績が豊富でマーケットに熟知しているエリア」で、「戸建て住宅メーカーが手掛けた、マンションとして、マンション専業ディベロッパー供給バランスが良好で、地との商品企画面で、元一次取得ファミリー層の購入体力にマッチした若干割安という明快な戦略が奏功している模様。

3社目は、大和地所レジデンス。18年以降11物件を発売している。供給エリアは神奈川が圧倒的に多く、今、好調物件の多い都心・高利便立地のコンパクトマーケットには入らず、郊外型の子育てファミリー専門の供給だ。一般的に販売が難しいとされる「郊外・駅遠・ファミリー」中心の供給ながら、販売は好調だ。その要因は、住戸の広さと、その割に買いやすいグロース価格。

しては「ルピアコート西大宮ステーションビュー」「ルピアグランデ浦和美園」など。3社目は、大和地所レジデンス。18年以降11物件を発売している。供給エリアは神奈川が圧倒的に多く、今、好調物件の多い都心・高利便立地のコンパクトマーケットには入らず、郊外型の子育てファミリー専門の供給だ。一般的に販売が難しいとされる「郊外・駅遠・ファミリー」中心の供給ながら、販売は好調だ。その要因は、住戸の広さと、その割に買いやすいグロース価格。

具体的な物件と特徴だ。（次号に続く）