

トータルブレインの



コロナ禍でも販売好調な物件は？

非常に好調。埼玉高速鉄道線の鳩ヶ谷駅から徒歩6分に立地する物件だ。好調のポイントには、①近年、鳩ヶ谷駅での供給が非常に少なく、需給バランスが良かった、②東京メトロ南北線の乗り入れで都心へのアクセスの良さが評価され、地元以外の中広域からも顧客を呼び込めた、③駅近(徒歩6分)でありスーパーマーケットが隣接するなど高い生活利便性の立地が評価された、④専有面積を60㎡台に絞り、クロス価格を3600万〜3700万円台中心に設定し、ターゲットの一次取得ファミリー層の購入体力にマッチした一など。

山田建設の「ミ

オカステーク橋

1カ月間は経済活動が止まり、ディベロップメントも政府の外出自粛要請に配慮して販売センターを閉鎖し、実質的にはマンション販売はストップ。価格上昇で昨年後半から厳しさを増していた首都圏マンション市場に、コロナショックが更に追い打ちをかけている状況だ。ただ、こうした中でも順調に契約を積み上げている物件があるという。同レポートでは、郊外の売れゆき好調な8物件をピックアップ(表)し、その要因を分析した。

例えば、グローバル・エールシードの「ウィルローズ鳩ヶ谷エディオ」の販売進捗率は、今年3月までの4カ月間で7割程度に達し、

よる不動産価値評価への期待が非常に高いこともポイントとなっている。

コスモスイニシアとニイノ建設による「イニシア大森町エヌズスクエア」は、昨年末から販売を開始し、4月時点で約5割の進捗となり、非常に好調。要因としては、①利便性の高い立地(京急線の大森駅から徒歩4分、梅屋敷駅から徒歩5分という駅近で、都心へのアクセスも良いこと。

ターゲットの購入体力とのマッチングを図った、④ワーキングスペースやランドリーといった共用スペースの新提案やトランクルームサービスなどの付加価値サービスを提案していること――を挙げている。

総合すると、重要な好調ポイントは、①エリアマーケットの需給バランスが好調、②駅近立地、③買い物便が良好、④想定ターゲットの購入体力とのクロス価格のマッチング――だった。同レポートでは、「非常に基本的な好調要因」としつつ、「共通しているのは商品の設定ターゲットが非常に明確であること。例えば、『ターゲットエリアは地元狭域か、中広域まで広げるのか』『一次取得者層か、住み替え層までターゲットとするのか』『ボリュームゾーンを狙っているのか、アップゾーンを狙っているのか』。そしてその設定ターゲットの年齢や年収、ライフスタイルなどを研究し、ニーズに合わせて面積設定や間取り、仕様設備グレード、ソフトサービスなどをしっかりつくり込んでいる」「全ディベロップメントがやっていることだが、今回挙げた物件は、その商品設定がびたりと当たった物件と言える。この正解率を上げるためには、商品のつくり込みを販売結果と照らし合わせ、検証しながら蓄積していくことが必要だ」としている。

明確なターゲット設定がカギ

物件名	所在地	総戸数
ウィルローズ鳩ヶ谷エディオ	埼玉県川口市坂下町	59戸
ブリリア西国立	東京都国立市羽衣町	72戸
ミオカステーク橋本	神奈川県相模原市緑区橋本	42戸
ルネ横浜戸塚	神奈川県横浜市戸塚区吉田町	439戸
バウス津田沼	千葉県習志野市谷津	101戸
サーパス春日部ゲートレジデンス	埼玉県春日部市粕壁	39戸
イニシア大森町エヌズスクエア	東京都大田区大森西	112戸
ミオカステーク東川口	埼玉県川口市戸塚	31戸

ターゲットの購入体力とのマッチングを図った、④ワーキングスペースやランドリーといった共用スペースの新提案やトランクルームサービスなどの付加価値サービスを提案していること――を挙げている。