

先日リクルートの「スマート」で購入  
者の評価が高い新築分譲マンションやデ  
ベロッパーを表彰する「SUUMO A  
WARD」が発表された。総合評価で大  
手の受賞が目立つたが、部門別に見る  
と大手以外も健闘している。中でも注目は  
「創造性・先進性部門」と「接客満足度  
部門」で最優秀賞となつたサジエストだ。  
マンションデベロッパーとして、それほ  
ど多くの物件を供給しているわけではな  
いものの、2部門で最優秀賞を取つた  
とは称賛に値する。ちなみに「創造性・  
先進性部門」の優秀賞は、モリモト、「  
スマスニニア、ボラス、三井不動産レ  
ジデンシャルの4社。こうした実力ある  
4社を抑えての受賞である。同社が現  
在販売中の「デュフレ横浜石川町」サ  
イトハウスについて好調要因を見て  
いく。



首都圏マンション市場

127

①石川町5分圏 一元町商店街「徒歩圏の圧倒的に利便性の高い立地に割安な価格」人気の石川町の5分圏と言えば、坪単価350万円ぐらいためも全くおかしくないが、当物件の価値格が実現できたのは、他のアベロッパーとの競合がほとんどなく、格安で計画地が仕入れられたことが非常に大きかったと思われる。

②30平方メートル台の1LDKから70平方メートル台の3LDKまで多彩な住戸バリエーション立地条件を加味し、メインターゲットをシングルからD

先日リクルートの「スマート」で購入  
者の評価が高い新築分譲マンションやデ  
ベロッパーを表彰する「SUUMO A  
WARD」が発表された。総合評価で大  
手の受賞が目立つたが、部門別に見る  
と大手以外も健闘している。中でも注目は  
「創造性・先進性部門」と「接客満足度  
部門」で最優秀賞となつたサジエストだ。  
マンションデベロッパーとして、それほ  
ど多くの物件を供給しているわけではな  
いものの、2部門で最優秀賞を取つた  
とは称賛に値する。ちなみに「創造性・  
先進性部門」の優秀賞は、モリモト、「  
スマスニニア、ボラス、三井不動産レ  
ジデンシャルの4社。こうした実力ある  
4社を抑えての受賞である。同社が現  
在販売中の「デュフレ横浜石川町」サ  
イトハウスについて好調要因を見て  
いく。

好調要因

**イメージ縛られず、創造・先進性を追求**

普コンロ、コートリアン、カウンタ、L.W.Eサ、トイレ・洗面、珪藻土仕上げ、天井など、仕様が充実している。50万ポイント制のオプション用意。仕上げやタム対応を行つながらうか。

売り主のサジェストは、スイレン、定評のあるデベロッパーだが、今回の最大の事業成功のポイントは、エリアイメージに縛られずに事業に取り組んだことだろう。実際に顧客は立地の利便性の良さや商品性、価格の割安感を大いに評価し、購入を決めている。この物件への取り組み姿勢が、同社のデベロッパーとしての創造性・先進性を表しているのではなかろうか。

INKSといった小家族層を中心に計画しているが、1LDKの総戸数規模のため、3LDKもラインアップしたところ、意外にも3LDKの広めタイプの検討客が多く、子育てファミリープラットフォームを生かした外観デザインを実現。LDKは珍しい二丁掛サイズ・石造の深い焦げ茶色のタイルを、自占地で仕上げた重厚なイメージ。上部はアイボリーの軽やかな仕上げとした。エントランス周りには海外のホテルのようなサイドランクルーム計画を取り入れるなど、

建物の基壇部は、最近では珍しい二丁掛サイズ・石造の深い焦げ茶色のタイルを、自占地で仕上げた重厚なイメージ。上部はアイボリーの軽やかな仕上げとした。エントランス周りには海外のホテルのようなサイドランクルーム計画を取り入れるなど、

間のラウンジスペースを設置。Wi-Fi、OA複合機、シュレッター、コーヒーベンダーなどを備えたテレワークラウンジで、リモート会議が可能なテレワークやソファーラウンジなどを備えた本格的なコワーキングスペースとしている。また、各住戸玄関脇には専用トランクルーム

●所在地／横浜市中区松影町2ノ6ノ1 ●交通／JR根岸「石川町」駅徒歩4分、JR根岸線「関内」駅徒歩8分、みなとみらい線「元町中華街」駅徒歩13分、地下鉄ブルトルайн「伊勢佐木長者町」駅徒歩11分 ●総戸数／150戸（販売戸数45戸） ●専有面積／39・63～75・47平方㍍（平均55・80平方㍍）※第1期 ●販売価格（第1期）／3080万～6180万円（平均42125万円） ●平均坪単価／255万円 ●販売開始／2020年12月 ●竣工／22年2月

普コンロ、コートリアン、カウンタ、L.W.Eサ、トイレ・洗面、珪藻土仕上げ、天井など、仕様が充実している。50万ポイント制のオプション用意。仕上げやタム対応を行つながらうか。

売り主のサジェストは、スイレン、定評のあるデベロッパーだが、今回の最大の事業成功のポイントは、エリアイメージに縛られずに事業に取り組んだことだろう。実際に顧客は立地の利便性の良さや商品性、価格の割安感を大いに評価し、購入を決めている。この物件への取り組み姿勢が、同社のデベロッパーとしての創造性・先進性を表しているのではなかろうか。