



トータルブレイン
杉原植之氏の
首都圏マンション市場

トータルブレインでは、毎年12月号の月例レポートで、その年に首都圏で発売された全分譲マンションに対する売れ行き調査を実施している。調査方法は、デベロッパーに売れ行きに関する社内評価をヒアリングし、販売好調という評価の物件は「好調」、販売の立て直しが検討されるような状況であれば「苦戦」、その他どちらでもなく予定通りの進捗状況であれば「まずまず」、の3パターンで評価してもらい、好調と苦戦の場合はその要因を教えるという方法だ。

今年的好調21物件
(オープンハウス・ディベロップメント)

戦とは判断されない。さらに残りの12物件もそのうち、今年、首都圏で最も発売物件が多く、かつ好調物件が多かったデベロッパーは、三井・三菱・住友・野村という大手財閥系4社を抑えてオープン

い。さらに残りの12物件も他社の基準であれば、「好調」というのも良い内容である。同社の好調21物件をみていく。

石川ヒルズ(荏荷谷駅徒歩7分)
⑤オープンレジデンシア島津山コート(高輪台駅徒歩5分)
⑥オープンレジデンシア目黒東山(池尻大橋駅徒歩9分)
⑦オープンレジデンシア中野セントラル(中野駅徒歩5分)
⑧オープンレジデンシア舟(奥舟駅徒歩9分)
⑨オープンレジデンシア根津(根津駅徒歩7分)
⑩オープンレジデンシア谷中ヒルズ(日暮里駅徒歩4分)
⑪オープンレジデンシア虫
⑫オープンレジデンシア駒込(西ヶ原駅徒歩9分)
⑬オープンレジデンシア千川フロント(千川駅徒歩4分)
⑭オープンレジデンシア町屋(町屋駅徒歩10分)
⑮オープンレジデンシア横浜西谷(西谷駅徒歩5分)
⑯オープンレジデンシア川崎(川崎駅徒歩9分)
⑰オープンスクエア川口

①オープンレジデンシア上野入谷(入谷駅徒歩8分)
②オープンレジデンシア根津(根津駅徒歩7分)
③オープンレジデンシア高津山コート(高輪台駅徒歩5分)
④オープンレジデンシア目黒東山(池尻大橋駅徒歩9分)
⑤オープンレジデンシア島津山コート(高輪台駅徒歩5分)
⑥オープンレジデンシア目黒東山(池尻大橋駅徒歩9分)
⑦オープンレジデンシア中野セントラル(中野駅徒歩5分)
⑧オープンレジデンシア舟(奥舟駅徒歩9分)
⑨オープンレジデンシア根津(根津駅徒歩7分)
⑩オープンレジデンシア谷中ヒルズ(日暮里駅徒歩4分)
⑪オープンレジデンシア虫
⑫オープンレジデンシア駒込(西ヶ原駅徒歩9分)
⑬オープンレジデンシア千川フロント(千川駅徒歩4分)
⑭オープンレジデンシア町屋(町屋駅徒歩10分)
⑮オープンレジデンシア横浜西谷(西谷駅徒歩5分)
⑯オープンレジデンシア川崎(川崎駅徒歩9分)
⑰オープンスクエア川口

⑱川口駅徒歩22分
⑲アレサンスシエネ赤羽真正寺坂(赤羽駅徒歩8分)
◆◆◆
若干割安な設定

好調物件の共通点は、ほとんどが23区内の人気エリア・人気駅最寄りの立地であること、また駅距離も7〜8分程度までの駅近立地であること。オープンハウスの供給物件は、都心アクセス良好な物件が中心で、メインターゲットであるシングルからDINKS層やDEWKS層が絶対的に課れない第一条件(通勤アクセスをしっかりと満たす物件となっている)。

また、分譲単価に関してモ、モデルルームやパンフレット、広告宣伝費などの販売経費を極力抑え、周辺相場より若干割安な設定となっている。プロジェクトの回転重視で、決して無理な値付けとはなっていない。しっかりとプレ活動を行い売れる価格の見極めを行っているため、結果的に販売が好調な物件ばかりともいえる。間取りや面積設定もターゲットの購入体力・ニーズを十分に反映させた構成で、2LDKや3LDKでも50平方メートルからインテリアするなど、一次取得層が買いやすいクロス設定が意識されている。仕様設備や仕上げのグレードも、決して華美ではないが過不足なく仕上がっており、各物件の仕様設備のグレードをそろえるなど、コストを抑える工夫も感じら

好調要因

エリアやアクセス重視、小規模に特化

今年には販売好調とまずまずが半々で、苦戦物件が少なくという結果だった。しかし、デベロッパーの売れ行き判断基準は年々低下しており、以前は発売から3カ月、半年で発売できる販売ペースが「好調」、竣工前発売ペースであれば「まずまず」だったが、現在は、竣工前発売が可能であれば「好調」、竣工時に発売できなくても、竣工後半年程度で発売できるペースなら「まずまず」というように、売れ行き判断のハードルが低下。余程でない限り「苦

ハウス・ディベロップメントだった。しかも、同社の売れ行き判断の基準は、ほぼ以前の厳しい基準のままである。今年的好調21物件数は11月末までで33物件(大手は20物件前後、そのうち「好調」が21物件と、圧倒的に好調物件が多

谷3丁目(四谷3丁目駅徒歩4分)
②オープンレジデンシア代々木参宮橋(初台駅徒歩5分)
③オープンレジデンシア恵比寿コート(広尾駅徒歩9分)
④オープンレジデンシア小

谷3丁目(四谷3丁目駅徒歩4分)
②オープンレジデンシア代々木参宮橋(初台駅徒歩5分)
③オープンレジデンシア恵比寿コート(広尾駅徒歩9分)
④オープンレジデンシア小

谷3丁目(四谷3丁目駅徒歩4分)
②オープンレジデンシア代々木参宮橋(初台駅徒歩5分)
③オープンレジデンシア恵比寿コート(広尾駅徒歩9分)
④オープンレジデンシア小

谷3丁目(四谷3丁目駅徒歩4分)
②オープンレジデンシア代々木参宮橋(初台駅徒歩5分)
③オープンレジデンシア恵比寿コート(広尾駅徒歩9分)
④オープンレジデンシア小

谷3丁目(四谷3丁目駅徒歩4分)
②オープンレジデンシア代々木参宮橋(初台駅徒歩5分)
③オープンレジデンシア恵比寿コート(広尾駅徒歩9分)
④オープンレジデンシア小

谷3丁目(四谷3丁目駅徒歩4分)
②オープンレジデンシア代々木参宮橋(初台駅徒歩5分)
③オープンレジデンシア恵比寿コート(広尾駅徒歩9分)
④オープンレジデンシア小

さらに、同社の供給物件のもつ一つの特徴は、物件規模が小さいことだ。今年売りに出された33物件中、総戸数が30戸台までの小規模物件が25物件(76%)を占める。多くのデベロッパーが分譲マンションの規模としては小さきため、規模に積極的に取り組んでいることも強みといえる。

首都圏のマンション市場には、大手以外にも強い個性を持った大手・中堅のデベロッパーが割拠しており、オープンハウス・ディベロップメントもまた、独自の視点で事業を展開。その個性が、マンション業界にも大きな刺激を与えている。