

トータルブレインの マンション 最前線

レポートでは、近年の好調な小規模物件として「クレセント萩中」「プリリア萩」「リステージセンター南」「プラウド阿佐ヶ谷」「MAX MODE TXIII」の5プロジェクト=下表=を挙げています。

それぞれの物件に共通しているキーワードとして、最初に挙げられるのが「立地の良さ」「大規模物件よりも共用施設のメリットを打ち出せない分、まずは駅からの距離が重要」「トータルブレイン(久光不動産社長)となる。更に、地位(CV/V)なども地元の評価が高い立

拡大する「小規模物件」 「売れる要素、判断重要に

地であれば、割安感がな 持は得やすくなるという。実際、「クレセント萩中」「プリリア萩」は05年のいわゆる旧価格と比べて40～50%高い坪単価設定だったものの、アドレスの良さをアップ層を取り込めたことが、好調な販売を支えた大きな要因となった。

また、「供給バランス」も大きなキーワードになるようだ。最寄り駅から半径1km圏内の全世帯数と、同じ範囲で年間に供給された新築マンション戸数の比率について、過去5年間の平均値が「1.0以内」という数字が

マンションコンサルティングのトータルブレインは、今月のレポートで小規模物件市場(総戸数100戸未満)についてまとめている。規模を生かしたランドスケープや充実した共用施設の付加価値などにより、好調に推移してきた大規模物件(総戸数200戸以上)。しかし、ここきて、規模の大ききゆえの「集客リスク」や、販売苦戦のプロジェクトが見られるようになり、改めて小規模開発を見直す動きが出る。他の物件との差別化戦略が難しいとされる小規模開発だが、「売れるためのキーワード」は存在するようだ。

1つの目安になるといえる。小規模物件の場合、地元需要をより重視しなければならぬため、特にターミナル駅以外の立地の場合にこの数字は大きな参考になるようだ。規模の関係で共用部分のアピールが難しいことから、物件自体の「商品企画力」も外せないキーワードとなる。下記の好調物件のなかでも、「平均スパン15超」「ハイグレードな住設機器の導入」「駅近でも駐車場設置率100%」「天井高2.7mの開放感ある空間」など、バリエーション豊かな内容をそろえているが、「ニッチ商品の検討」「もう一つのアイデアではないか」としている。

例えば、港北ニュータウンに立地する「リステージセンター南」(JR中央線阿佐ヶ谷駅徒歩1分の「プラウド阿佐ヶ谷」)は、エリアで主流とされる広さに反する形で分譲した。特に「プラウド」は、平均坪単価400万円以上の設定だったが、即完物件(ローンキャンセル

あり)として話題になった。「市場のメイン商品ではないため、あまり供給されていないニッチ商品がマッチングする場合もある」と分析している。

大規模物件とは異なり、広告宣伝費が少ない小規模物件では「販売力」も重要なキーワードだ。「郊外エリアで久しぶりに好調といえる物件(久光社長)という「MAX MODE TXIII」は、「値ごろ感はあるものの、エース級をそろえたと思える営業力が光った」としている。歩留まり率も20%以上を確保しているようだ。

トータルブレインが選ぶ「小規模・好調物件」

物件名	所在地	事業主	総戸数
クレセント萩中	東京都大田区	モリモト	90戸
プリリア萩	埼玉県蕨市	東京建物	66戸
リステージセンター南	横浜市都筑区	リスト	35戸
プラウド阿佐ヶ谷	東京都杉並区	野村不動産	58戸
MAX MODE TXIII	埼玉県八潮市	フージャースコーポレーション	100戸

組みは避けて通ることでできないテーマ」としたうえで、「成功のために、これまでに挙げたキーワードをトータルで意識して、慎重に事業推進していく必要がある」とまとめている。