

トータルブレインの

# 邸点観測

デベロッパーの商品企画自慢大会

トータルブレイン(久光龍彦社長は、マンションデベロッパーに商品企画に関する聞き取り調査を行い、エンドユーザーの評価が高かった物件を自薦してもらった『デベロッパーの商品企画自慢大会』をまとめた。ローコストの追及が続く中、構造コストだけでなく設備面でのグレードダウンが見られ、商品企画は変化の潮目にあるようだ。久光社長は「企画テーマは①ユニットフレームのクオリティ②ユニットプランの工夫③デザインのクオリティ④使用・設備・仕上げ関係⑤共用付加価値の工夫の五つ。大手こそ良い住宅をつくってほしい」と話す。

ターゲットを明確にした商品企画は顧客にしつかりと評価され高値で売れており、設備面のつくり込みを徹底するのも重要なポイントだ。  
千葉、埼玉エリアでの近年の傾向を見ると「床暖房」の設置率はマンションの規模に関係なく高く、「ワイドスパン」「逆梁・ハイサ

## 諦めずに良い住宅を

ッシ」「廊下側柱外出し」「スロップシンク」などが20%以下と低い。「ディスプレイ」は小規模物件ほど低い。

「駐車場」の設置率は首都圏全体で減少しており「23区」が29.5%、「多摩地区」が46.5%、「神奈川県」が52.9%、「埼玉」

が59.1%、「千葉」が61.9%となっている。エンドユーザーの自動車離れや機械式駐車設備の管理費、将来の大規模修繕費のコストリスクに加え、建築費のインシヤルコスト要因で激減していると考えられる。

このような状況下でも、

デベロッパー各社の自薦物件はコストアップを理由に商品企画を諦めることなく、新しい価値の創造への努力が見受けられる。

しっかりとつくり込まれた差別化ポイントを紹介する(①物件名②総戸数③平均坪単価④自慢のポイント)。  
▽フージャース・コーポ

レイション①デュオヒルズ東川口②99戸(販売29戸)③161万6000円④61年定期借地権、全柱外出し、全戸ワイドスパンなど  
▽西日本鉄道・アスコット①プラントン日本橋小伝馬町②22戸(非分譲4戸)③420万1000円④1フロア2戸の3方角部屋、

ワイドスパン、コンサバトリースペースなど  
▽双日新都市開発・三信

住建①ジ・インプレスト高輪②22戸③702万円④エリア最高値物件。スーパードフレックスプレート構造、竣工販売、ハイグレードな空間デザイン、アートの展示など

▽タカラレーベン・三信住建①レーベン府中西府②47戸③224万2000円④郊外子育てマンションに都会的な外観、ハイグレード物件のイメージなど  
▽伊藤忠都市開発・三信住建①クレヴィア田端②33戸③272万8000円④間取りの可変性、キッチン

展示による家事効率化のアピールなど  
▽モリモト①ディアナコート都立大学②32戸③463万円④駅近立地、仕様グレードの高さ、会員へのステータス感アピールなど

▽大京①ライオンズふじみ野グランテラス②39戸③215万4000円④駅近立地、メールボックスと一体化した各戸専用宅配ボックスなど  
▽山田建設①ミオカステーロ八王子②86戸③147万3000円④水回りを含む間取りオーダーメイド変更サービスなど  
▽コスモスイニシア①イニシア池上②31戸③307万1000円④ワイドスパン、全柱外出し、シーナリーキッチンなど