

トータルブレインの

邸点観測

検証・こんな時期でも
販売好調な物件

↑上↓

マンション価格の上昇により昨年後半から首都圏のマンション市場は厳しさを増し、さらに今年はコロナショックが追い打ちをかけた。緊急事態宣言が発出された4月7日以降は経済活動が停止し、マンションデベロッパーも販売センターを閉鎖するなどし、マンション販売は実質的にストップした。非常に厳しい状況だが、販売ペースを落とさずに契約を順調に積み上げている物件がある。どんな物件が好調なのか、検証した。

真にマーケットが望む物件

ウイロローズ鳩ヶ谷エディオ

グローバル・エルシードの「ウイロローズ鳩ヶ谷エディオ」は、昨年12月に販売を開始し、4月時点で既に7割程度の進捗と好調だ。

供給の少ない鳩ヶ谷駅から徒歩6分。面積を60平方メートルに絞り、

クロス価格は3600万円〜3700万円台中心に設定した。オール南向きで角部屋率が50%と高く、収納重視のプランは一次取得ファミリー層の購入体力にしっかりとマッチ。駅近立地に加えて敷地に隣接してスーパーマーケット西友があり、生活利便性が高い。

ブリリア西国立

東京建物の「ブリリア西国立」は昨年11月下旬に販売を開始し、3月下旬までに85%を販売した。好調要因は需給バランスの良さ、駅近立地、買い物の良さ、そしてクロス感の良さだ。

JR立川駅から徒歩14分、西国

衣町1ノ88。

ミオカステーク橋本

山田建設の「ミオカステーク橋本」は、3月の販売開始から1カ月で75%の進捗と非常にハイペースな好調物件だ。

好調要因は、橋本駅のリニア期待値が高いこと、駅からフラットな徒歩6分立地で競合物件が全くないことなどがある。全戸南向きで1フロア3戸。平均63・7平方メートルで3000万円台後半〜5000万円台前半中心。バリエーション豊富なクロス設定で、ワイドスパン、ミストサウナの採用など商品グレードも高め。地元アップ層の購入が目立ち、10%程度がキヤッシュでの購入だ。

東京メトロ南北線による都心直結のアクセシビリティが地元以外の顧客を呼び込み、来場者エリアは埼玉県内が50%、北区・板橋区など23区が36%、神奈川からが11%だった。

立川なら徒歩3分。現在立川駅での供給はなく競合物件ゼロ。サムットストアまで徒歩1分の利便性も評価された。70平方メートルで5000万円前後のクロス感、購入者の80%を占める一次取得層の予算や体力とマッチングできた。

総戸数59戸。所在地は埼玉県川口市坂下町。
総戸数72戸。所在地は立川市羽根区橋本3ノ104。(C)CCK

(C)CCK