

9月に入っても相変わらずの暑さが続いているが、マンションの販売はコロナと猛暑に負けずに頑張っている。不動産経済研究所の発表によると7月は販売戸数が前年比で7.8%アップと、久しぶりに増加している。デベロッパー各社にヒアリングしても、7~8月は夏枯れも少なく、順調に販売進捗しているようである。

エステムプラザ新小岩ルミナス
(東京日商エステム)

①新小岩エリアでの希少性
新小岩・小岩エリアは江戸

前回、郊外部の販売好転の事例を挙げたが、郊外ばかりでなく23区の高利便立地も引き続き好調に売れている。今回は城東コンパクトの好調事例として、東京日商エステムの「エステムプラザ新小岩ルミナス」をレポートする。分譲単価は坪当たり360万円と小岩の市場相場から見て割安価格というわけではないが、6月末に販売をスタートして2カ月で半分近く契約と、好調だ。何が好調要因なのかを探っていきたい。



123

川区と葛飾区が入り組んでいるが、江戸川区は最低面積制限がありコンパクト商品の供給が難しく、当然コンパクト商品が少ない。当物件は葛飾区に立地しているためコンパ

ンクローゼットを設けたり、ワイドスパン住戸を中心にユニットプランも非常に充実している。屋上に花火大会が楽しめるスカイデッキを設け、小規模物件だが共用付加価値スペースにも配慮している。

好調要因

コンパクトながらハイグレード

③デザイン性の高い外観、高い設備グレード
コンクリート打ち放しを生か

市場相場から見ると割安な物件というわけではないが、当

クトでの商品企画が可能で、希少性が高かったと考えられる。
②角部屋比率76%、優れたユニットプラン
1フロア2~3住戸、76%の高い角住戸比率。コンパクト商品にもかかわらず浴室やキッチンなど水周りに開口を設けたり、全戸にウォークイ

した都会的な外観デザインに、エントランスホール・ラウンジは石タイルを多用して落ち着きやグレード感を演出。内廊下に加え専有部も二重床・二重天井・マイクロバブルバス、玄関・廊下・洗面・トイレの床の御影石タイル仕上げなど、都心セミハイグレード系商品のような高い仕様設備グレードでつくり込まれている。

エリアでの駅近コンパクト商品の供給が19年ぶりという希少性の高さ、商品のユニットプラン・仕様設備グレードの水準の高さ、その両面が価格設定に見合っていると顧客から評価されたことが販売好調の要因と判断される。

東京日商エステムの母体は関西のワンルーム供給大手の日商エステムで、東京では2004年に設立。投資用ワンルーム分譲に加えてコンパクトからファミリー向けの分譲マンション事業に力を入れ、赤羽、西川口、川崎、そして今回の新小岩と着実に好結果を積み重ねてきている。モノづくりに関してはこだわりを持ち徹底したつくり込みを行っている。コロナによって住宅購入を中断する人が出る一方、賃貸からの脱出を目指し購入を真剣に検討するユーザーも増えてきているようである。価格だけでなくそれに見合う立地・商品かという物件評価が一段厳しくなっていくのではないだろうか。

事業主・東京日商エステム
●所在地/葛飾区東新小岩5ノ79ノ1 ●交通/JR総武本線「新小岩」駅徒歩6分 ●総戸数/29戸 ●専有面積/30.17~55.03平方メートル(平均41.45平方メートル) ●販売価格(第1期) 361.9~568.9万円(平均458.5万円) ●平均坪単価/365万円 ●販売開始/2020年6月 ●竣工/2021年11月