

住宅評論家 佐藤 美紀雄

# 激戦地を行く

今年の市場で最大の苦戦地域は、埼玉県さいたま市であろう。今年12月5日時点の供給量は、別表3物件を含めて2407戸が販売開始または同予定となっており、前年の供給実績3081戸に比べて22%の減少である。1戸当たり平均価格は今年10カ月間で3499万円。対前年比8.0%の下落で、平均坪単価も、148万2000円と3.5%の下落だが、売れ行きは低迷を続け、販売初月の契約率が60%前後という事例が目立つ。主な要因を挙げてみる。

第一に、さいたま新都心がらみの住宅需要が予想に反して低調だった。一昨年から、新都心需要を当て

埼京線・京浜東北線  
武蔵浦和・さいたま新都心・大宮駅圏

込んで周辺地域でマンション用地の買収が激化し、これが価格上昇をもたらした。浦和・北浦和駅圏で、平均坪単価が200万円を突破した物件も発生し、当然に取得能力との乖離（かいら）が拡大した。

第二に、東京や神奈川ほどには需要層の取得能力が高くないために、商品企画の差別化を徹底させなかったことが、販売面でマイナスに作用した。有力ディベロッパーの大規模物件（超高層を含む）で完成在庫が

次々に発生している原因もここにある。単体中小規模物件では更にこの傾向が顕著だ。

だが、最近ではマーケティングや商品企画に工夫して販促を図る単体物件も登場しており、別表3物件がその一例である。

「シティホームズ」は全戸7・2×7・3mのワイドスパン住戸だ。県下では6mをここのショートスパン住戸が増えつつあり、大手も例外ではない。だが、「シティホームズ」は

## 「新都心」需要低迷で企画勝負 ワイドスパンや内装設備に評価

来場者に評価されている。「エアコート」は売りの主ながさいたま市進出の第一号

物件だが、内装設備のレベルが高い。まずオール電化マンションであること、脱塩シートでドア面材はオレフィンシート張り、システムキッチンのグレードも上げているし、構造躯体の様もよ。

「デュオガーデン」はマーケティングで成功している。さいたま新都心駅圏のマンションは、駅西口の新都心周辺に供給が集中して過剰現象を呈しているが、駅東口は地位（ぢぢら）が低いとされて、この3年間で約1500戸しか供給されていない。「デュオ」は住宅地に立地して自然環境がよいし、東口でも大型ショッピングモールの建設がスタートするなど、利便施設もよくなっている。住環境のよさと低価格設定で売れると判断。総戸数の60%が売却済みだが、これには販売受託したフージャースコーポレーションの力も大きい。

フージャースは、商品企画段階から参画しており、モデルルームを見たが、従来の川口土建の物件に比べて住戸プランやインテリアなどがレベルアップしている。

埼京線・京浜東北線の武蔵浦和・さいたま新都心・大宮駅圏の新規物件の主な事例

| マンション名<br>(売り主)                  | 交通                | 総戸数                | 専有面積<br>(㎡)         | 価格<br>(平均坪単価)<br>(万円)                   | 販売状況   | 主な評価 |     |      |      |
|----------------------------------|-------------------|--------------------|---------------------|---|--|------|-----|------|------|
|                                  |                   |                    |                     |   |  | 住環境  | プラン | 住プラン | 内装設備 |
| 藤和シティホームズ<br>武蔵浦和<br>(藤和不動産)     | 武蔵浦和駅<br>徒歩11分    | 地上<br>6階建て<br>43戸  | 67.68<br>~<br>75.25 | 残戸分<br>2,698<br>~<br>3,498<br>(162)     | 10月27日第1期28戸抽選。月間契約率86%、現在12戸先着順販売中。10月初めからモデルルームオープン。現在までの来場者約200組、56歳以上のシニア層は少ない。30歳代が多く年収500万円弱が主力。           | Bの上  | Bの上 | A    | Aの下  |
| デュオガーデン<br>さいたま新都心<br>(川口土木建築工業) | さいたま新都心駅<br>徒歩12分 | 地上<br>8階建て<br>85戸  | 67.15<br>~<br>95.93 | 第1期<br>2,398<br>~<br>3,398<br>(127)     | 11月10日から第1期15戸先着順販売開始。10月中旬地元優先分譲45戸販売。現在までの合計契約率60%強。8月中旬のモデルルームオープンから現在までの来場者約600組。シニア層は約10%、30歳前後が主で年収500万円台。 | A    | Bの上 | Aの下  | Aの下  |
| エアコート大宮<br>(西武不動産販売)             | 大宮駅<br>徒歩6分       | 地上<br>8階建て<br>132戸 | 66.75<br>~<br>93.26 | 第1期予定<br>2,890<br>~<br>5,580<br>(170予定) | 04年1月下旬から販売開始予定。11月1日のモデルルームオープンから現在までの来場者約300組。シニア層の比率は約10%、主力は30歳代、年収600万円前後が主。買い替え希望が多い。                      | Bの上  | Aの下 | Aの下  | A    |

(注)評価：A=優れている、B=普通、C=劣っている

価格動向は、3物件とも一辺倒だ。ただ、いずれもも示したようにシニア層の前年に近辺で販売された物件の平均坪単価に比べて10%前後下がって弱含みないことや、販売状況欄でしさを物語っている。



株式会社

フージャースコーポレーション

Hoosiers