



竣工動画のご視聴



広告宣伝用
ダイジェスト映像



ヴェレーナシティ パレ・ド・マジステ プロジェクト概要

〔全体概要〕

所在地：	神奈川県横浜市港南区港南2丁目15番
交通：	①市営地下鉄ブルーライン「港南中央」駅徒歩11分 ②市営地下鉄ブルーライン「上大岡」駅徒歩17分 ③京急本線「上大岡」駅徒歩18分
用途地域：	一種中高層地域、第三種高度地区
敷地面積：	9,909.12㎡
開発面積：	11,451.58㎡
法廷延べ床面積：	17,935.54㎡
容積対象面積：	14,817.86㎡
建ぺい率：	60%
容積率：	150%
構造・規模：	鉄筋コンクリート造 地上5階建
総戸数：	193戸
駐車場：	136台設置（設置率70%） 来客用1台、カーシェアリング用1台 （機械式118台、平置式18台、身障者用1台含む） 【月額使用料：6,500円～23,000円】
自転車置場：	381台設置、キッズサイクルスペース11区画 （上段ラック式105台、下段スライドラック式194台、スライド式47台、 平面ラック式32台、平置式3台） 【月額使用料：50円～600円】
バイク置場：	10台設置 【月額使用料：4,000円】
ミニバイク置場：	9台 【月額使用料：2,500円】
インターネット使用料：	1,650円
管理費：	9,140円～18,360円
修繕積立金：	3,960円～7,960円
入居：	2023年3月
施工：	株式会社大勝
売主：	大和地所レジデンス株式会社
管理会社：	大和地所コミュニティライフ株式会社

〔販売概要〕

専有面積：	46.64㎡～93.68㎡（1LDK～3LDK）
価格：	3,398万円～7,498万円
平均価格：	5,510.4万円
販売単価：	252万円
HP公開日：	2021年4月2日
集客開始：	2021年6月5日
販売開始：	2021年8月23日
完売：	2022年11月19日（販売期間15カ月）
来場件数：	1,088件（歩留17.7%）
資料請求数：	4,021件

〔事業概要〕

土地仕入れ時期：	2019年11月頃
土地取得経緯：	限定入札

立地特性

■ 立地特性

当プロジェクトは、ターミナル駅である京急本線「上大岡」駅より徒歩17分。買物施設や小・中学校等、生活基盤が整った最寄り駅、市営地下鉄ブルーライン「港南中央」駅より徒歩11分、かつ丘上ポジション。

さらに、「港南中央」駅周辺は10年近く分譲マンションの供給がないエリアであった。

戸建てを中心とした住宅が多く立ち並び第1種中高層住居専用地域に位置する本計画敷地は、開発総面積約11,000㎡、北から南にかけて約15mの高低差があり雑草が生い茂る未利用地だった。



日当たりの良い南傾斜 × 住居系地域



航空写真・外観完成予定

立地特性

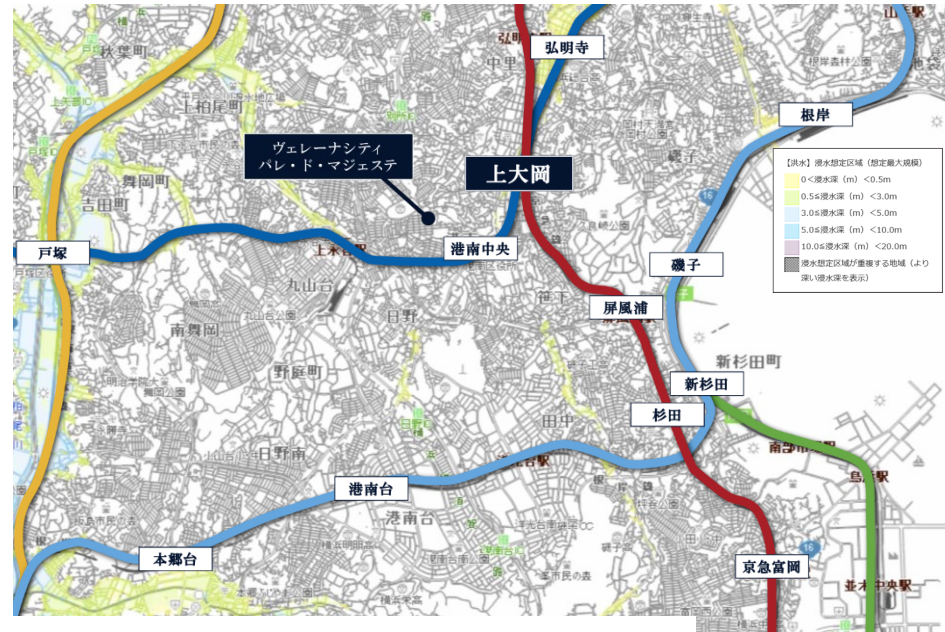
■ハザード

本プロジェクトは、高台に位置するため液状化危険度も水害リスクも低くなっている。

液状化分布図



洪水浸水想定区域



システム わいわい防災マップ

※出典：横浜市ホームページ



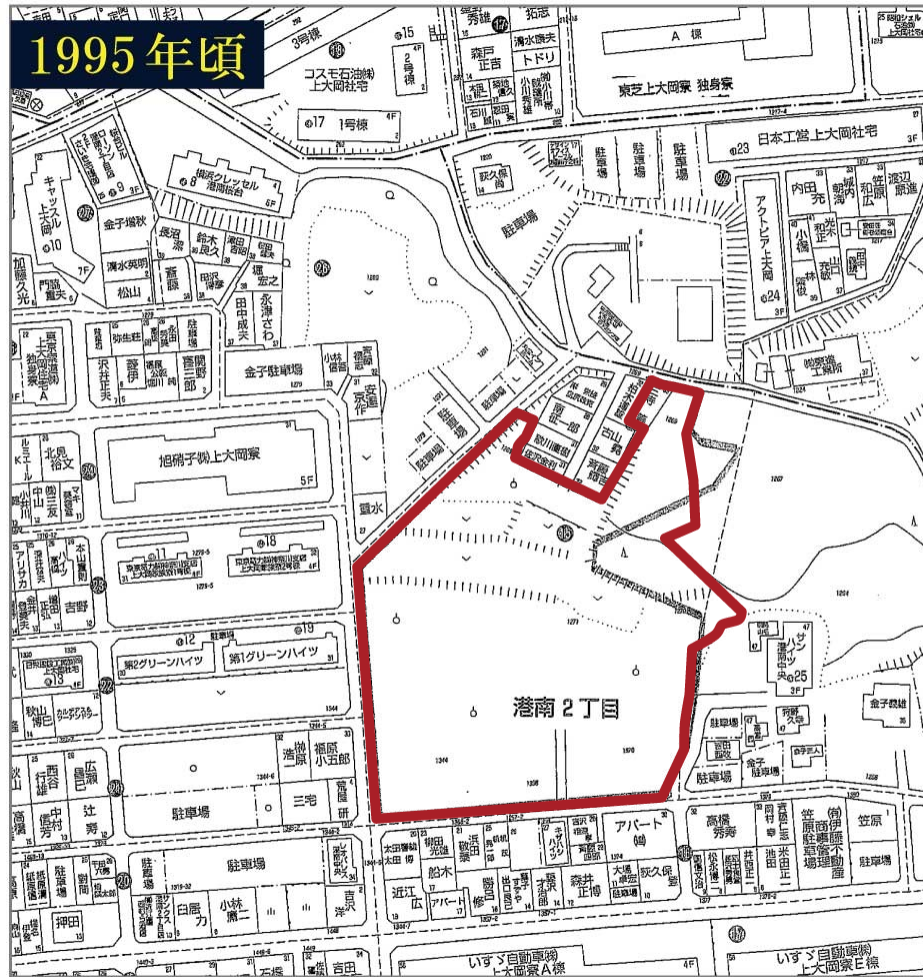
立地特性

■ 従前の土地

本計画敷地の周辺は、社宅が多くあったエリア。

本計画敷地は、くだもの生産直売を行う果樹農園であったため、周辺住民には認知されている場所であった。

この場所に新たな住民を呼び込み、周辺住民との調和を図った活気溢れるマンション建設を目指した。



※2020年5月29日撮影



※2019年11月12日撮影



※2020年5月29日撮影

敷地計画

■ 敷地の特徴

- ・開発総面積 約11,000㎡
- ・高度地区（第3種）高さ制限15m
- ・地形を活かした住棟配置
- ・各棟への移動は、エレベーターを利用して高低差を解消

- ・地域住民も利用可能な提供公園 約670㎡
- ・周辺建物との離隔距離を確保
- ・敷地内駐車場70%超確保
- ・充実した共用施設と四季を彩る豊かな植栽計画



敷地配置図完成予想CG



北側立面図



東側立面図



南側立面図



西側立面図

共用施設

■ 共用施設の特徴

- ・コンシェルジュカウンター
- ・パーティールーム&キッズスペース&セカンドラウンジ
- ・ライブラリーラウンジ&テレワークスペース
- ・ベンダーコーナー

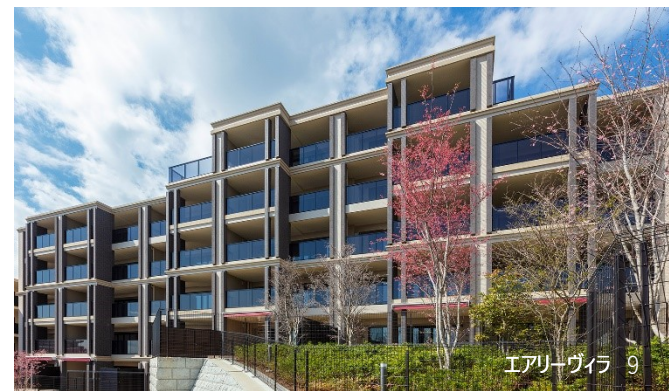
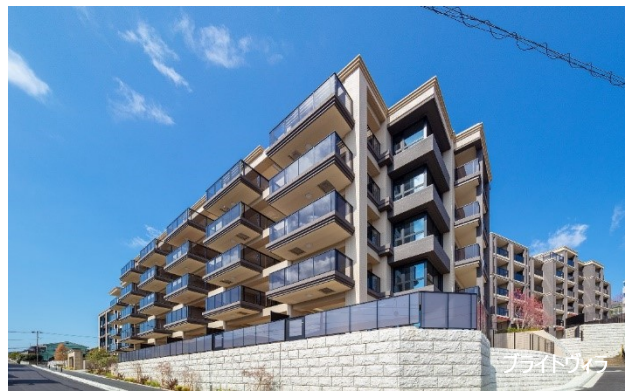
- ・ペット足洗い場
- ・宅配ロッカー（食デリ対応）、防災倉庫
- ・カーシェアリング、来客用駐車場、電気自動車用充電コンセント
- ・Wi-Fi対応



物件コンセプト

■「住まいの傑作」を目指す

本計画地は戸建てを中心とした住宅エリアの中にある、開発総面積約11,000㎡、北から南にかけて約15mの高低差と雑草が生い茂る未利用地であった。また当時、住宅供給過多の「上大岡」駅に対し、隣の最寄り駅「港南中央」駅は、10年近く新築分譲マンションの供給がなかった。そこで、新たな住民を呼び込み活気を生み出すことで地域の価値を高め、地域の象徴となるような「住まいの傑作」を目指した。



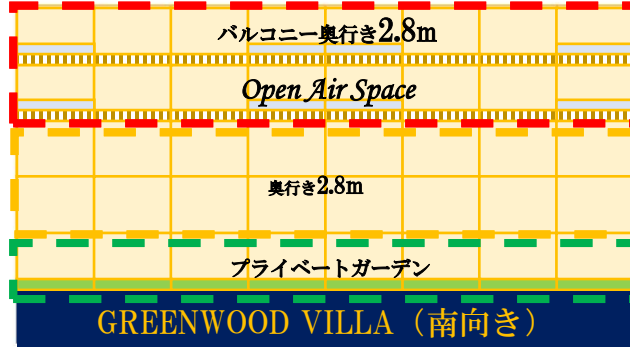
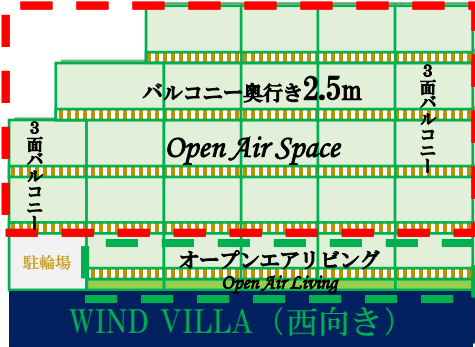
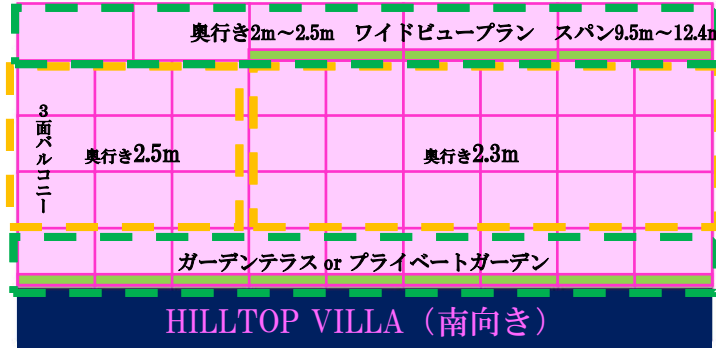
配棟・住戸構成

■ 80プラン×193邸

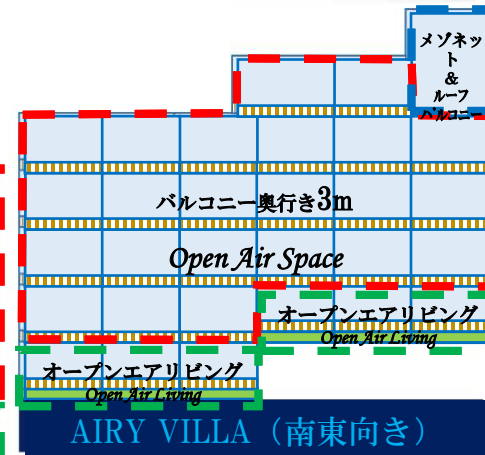
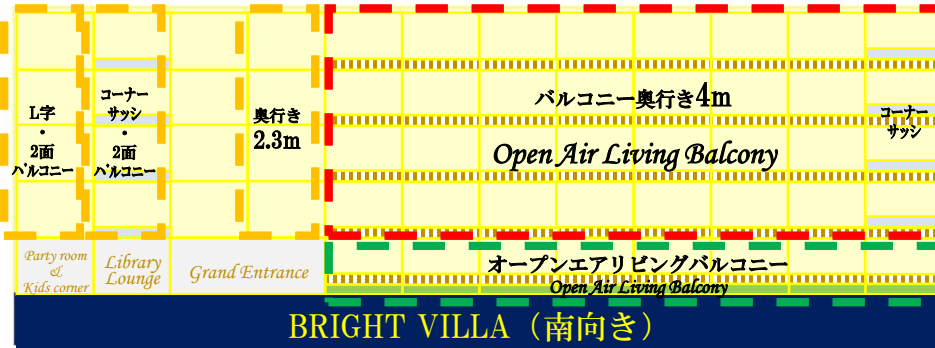
住棟は、敷地の高低差を活かし変化をつけた地盤面に東・西・南向きに5階建て・5棟を配置。
 専有面積46.64㎡～93.68㎡、1LDK～3LDKの住戸には、奥行き約4mの「オープンエアリビングバルコニー」や「オープンエアリビング」、2.3m～3mの奥行きに変化をつけたバルコニーを各棟に採用。専有部はメゾネットタイプやコンサバトリススペース等を採用し、住戸全体の多様性と快適性を追求。193戸に対して80タイプもの異なるプランを実現し、お客様がライフスタイルに合わせて選ぶ楽しみを味わっていただけるプランニングとなった。



外観完成予想 CG

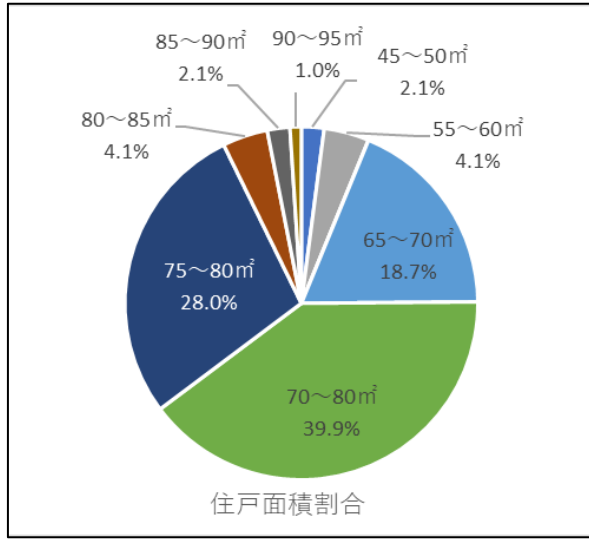


提供公園・外観完成予想 CG



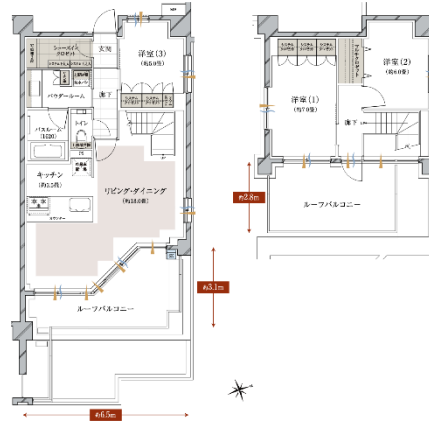
配棟・住戸構成

■ 1LDK~3LDK 46.64㎡~93.68㎡



平均面積 72.15㎡

代表プラン



戸建て感覚を愉しめる
メゾネットタイプ



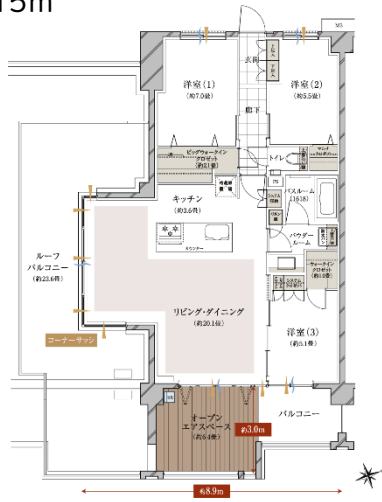
リビングの延長として使える
奥行4mのオープンエアリ
ビングバルコニータイプ



温室のように明るい
コンサバトリースペースタイプ



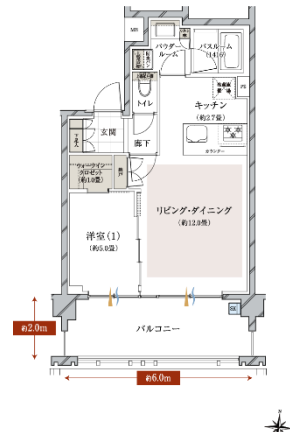
奥行2.3mの
バルコニータイプ



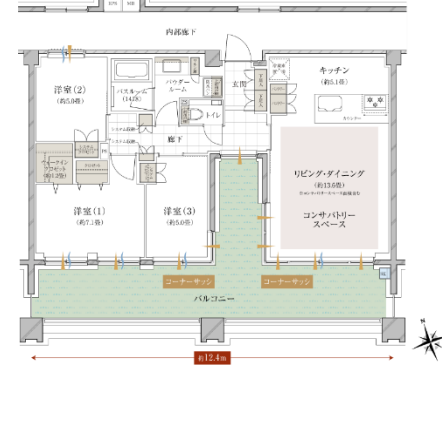
ルーフバルコニー・アイランド
キッチン・オープンエラスペ
ースが付いた開放的プラン



奥行2.5mの
バルコニータイプ



シングルにも対応
1LDKタイプ

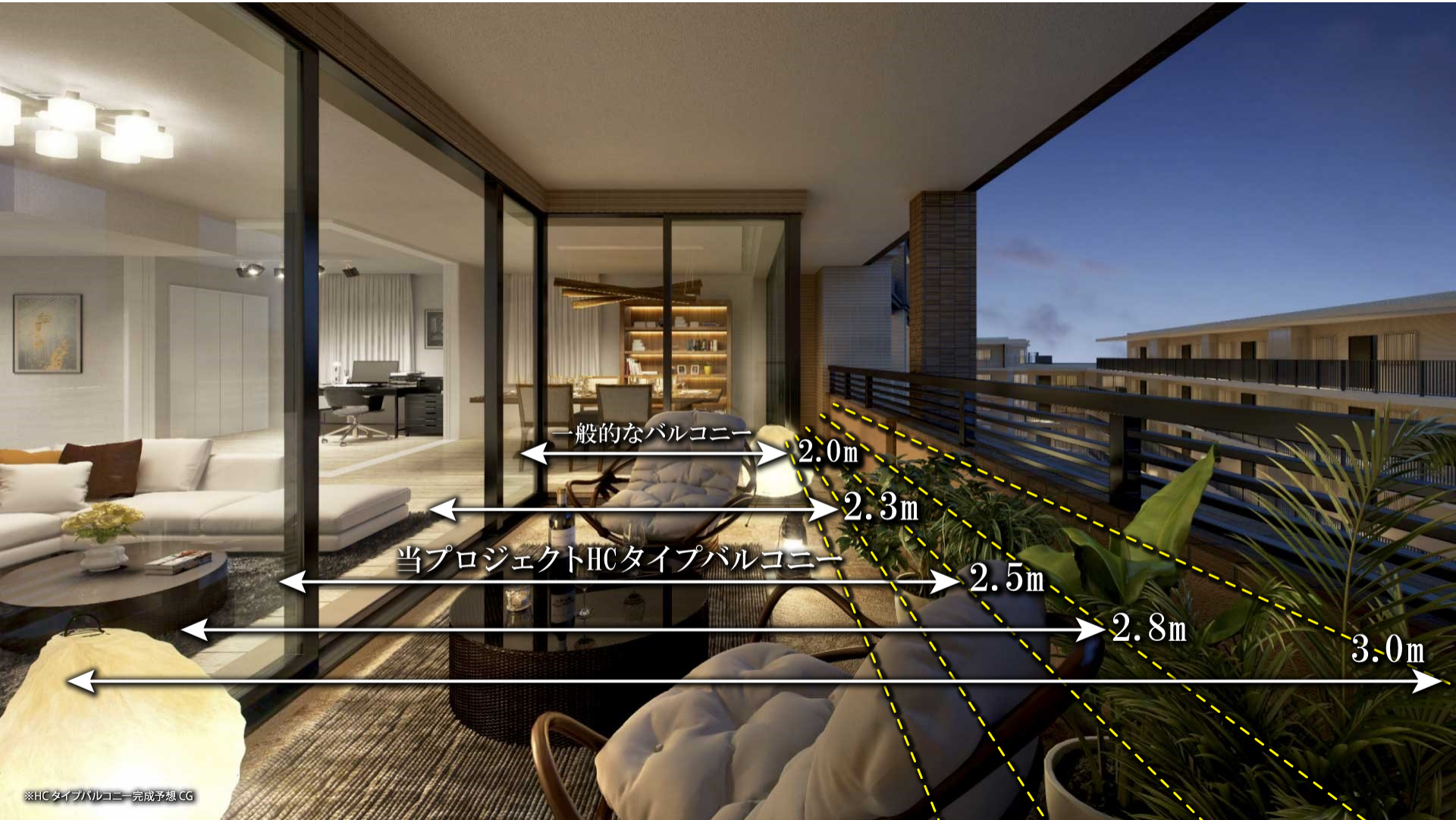


最上階プレミアム&
ワイドスパンタイプ

配棟・住戸構成

■バルコニーの広さを実感

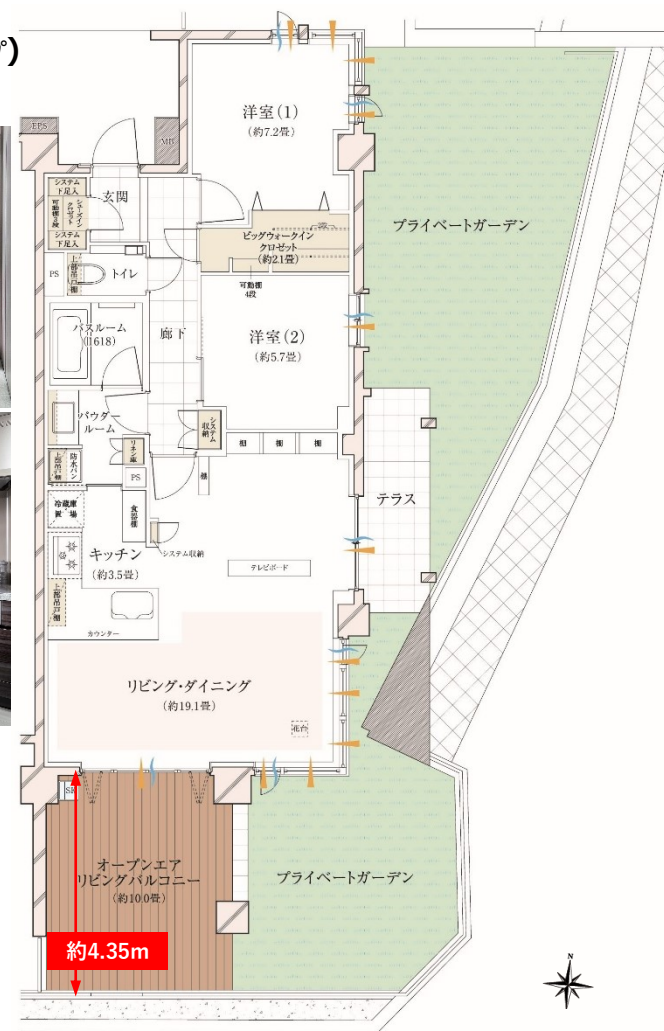
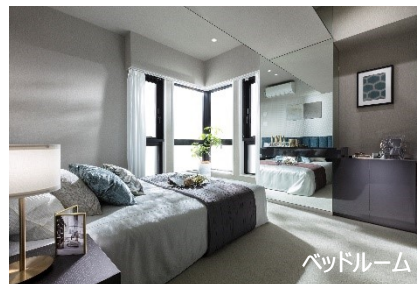
奥行き2.0m以上のバルコニーが設置されている住戸は、全193邸のうち183戸（約94%）



※HCタイプバルコニー完成予想CG

代表間取り BHOB gタイプ

■ 奥行約4mのオープンエアリビングバルコニーと約19畳の専用庭付きプラン (モデルルームタイプ)



BHOBgタイプ 3LDK+OB+T+PG+BW+SC

OB=オープンエアリビングバルコニー T=テラス PG=プライベートガーデン
BW=ビッグウォークインクローゼット SC=シューズインクローゼット

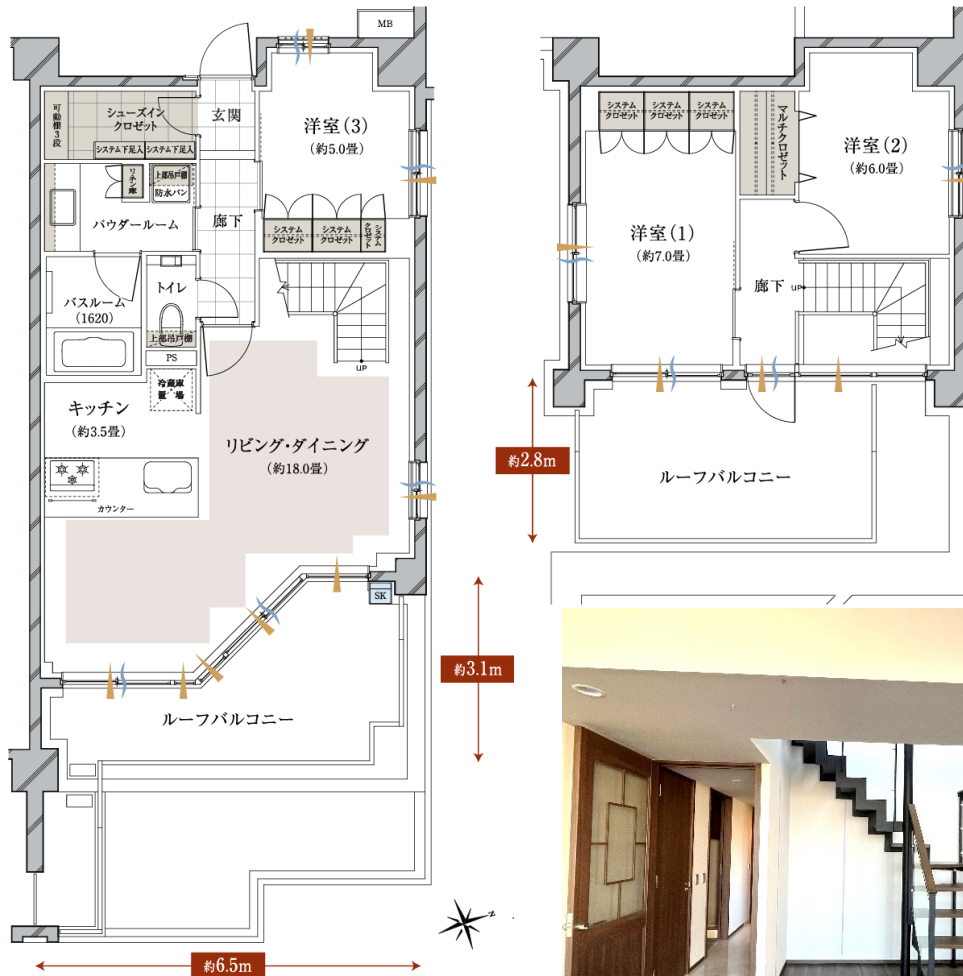
専有面積/80.43㎡ (約24.33坪)

オープンエアリビングバルコニー面積/16.31㎡ (約4.93坪)

プライベートガーデン面積/48.02㎡ (約14.52坪)

代表間取り AHmrタイプ

■ 大きなガラス窓から南東の明るい光が差し込むメゾネットプラン



AHmrタイプ

3LDK+m+2R+SC

m=メゾネット R=ルーフバルコニー

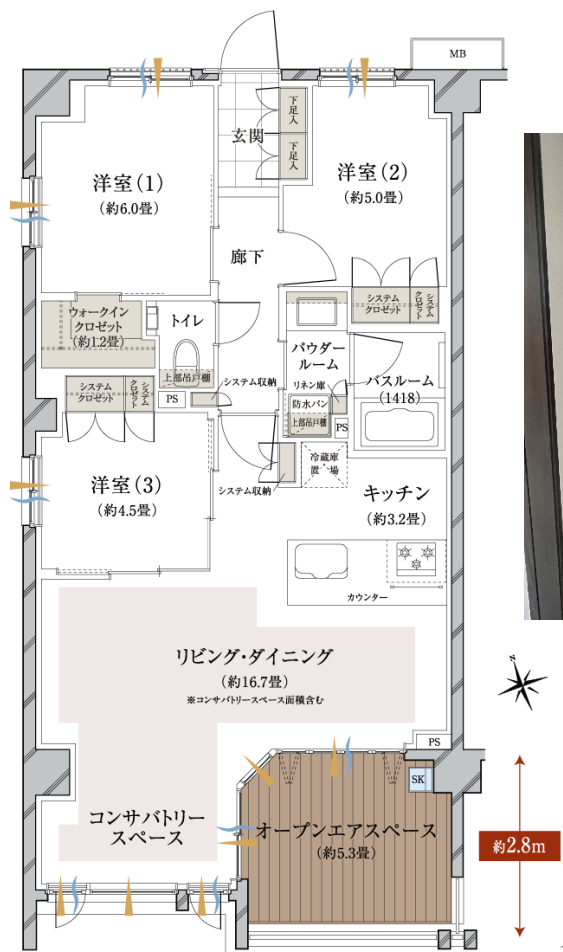
SC=シューズインクロゼット

専有面積/93.68㎡ (約28.33坪)

ルーフバルコニー面積/28.27㎡ (約8.55坪)

代表間取り GKosタイプ

■コンサバトリースペース&オープンエアスペース付きプラン



玄関



リビング・ダイニング&コンサバトリースペース



リビングダイニング&キッチン



洋室(3)



オープンエアスペース

GKosタイプ

3LDK+OS+W

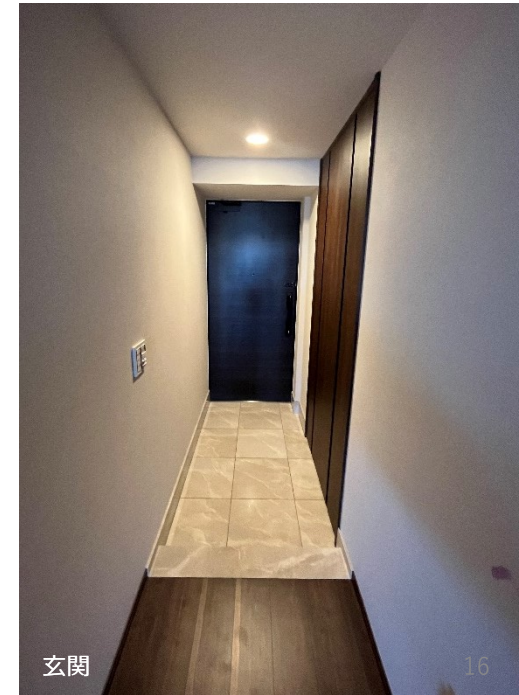
OS=オープンエアスペース W=ウォークインクローゼット

専有面積/75.23㎡(約22.75坪)

オープンエアスペース面積/8.65㎡(約2.61坪)

代表間取り WCoLタイプ

■ オープンエアリビング付きプラン



WCoLタイプ

3LDK + OL + T + PG + BW + W + N

OL=オープンエアリビング T=テラス PG=プライベートガーデン
BW=ビッグウォークインクローゼット W=ウォークインクローゼット

専有面積 / 71.30㎡ (約21.56坪)

オープンエアリビング面積 / 11.98㎡ (約3.62坪)

テラス面積 / 4.59㎡ (約1.38坪) プライベートガーデン面積 / 8.64㎡ (約2.61坪)

代表間取り WGosrタイプ

■ ルーフバルコニー & アイランドキッチン付きプラン

WGosrタイプ

3LDK + R + OS + W + N

R=ルーフバルコニー OS=オープンエアスペース

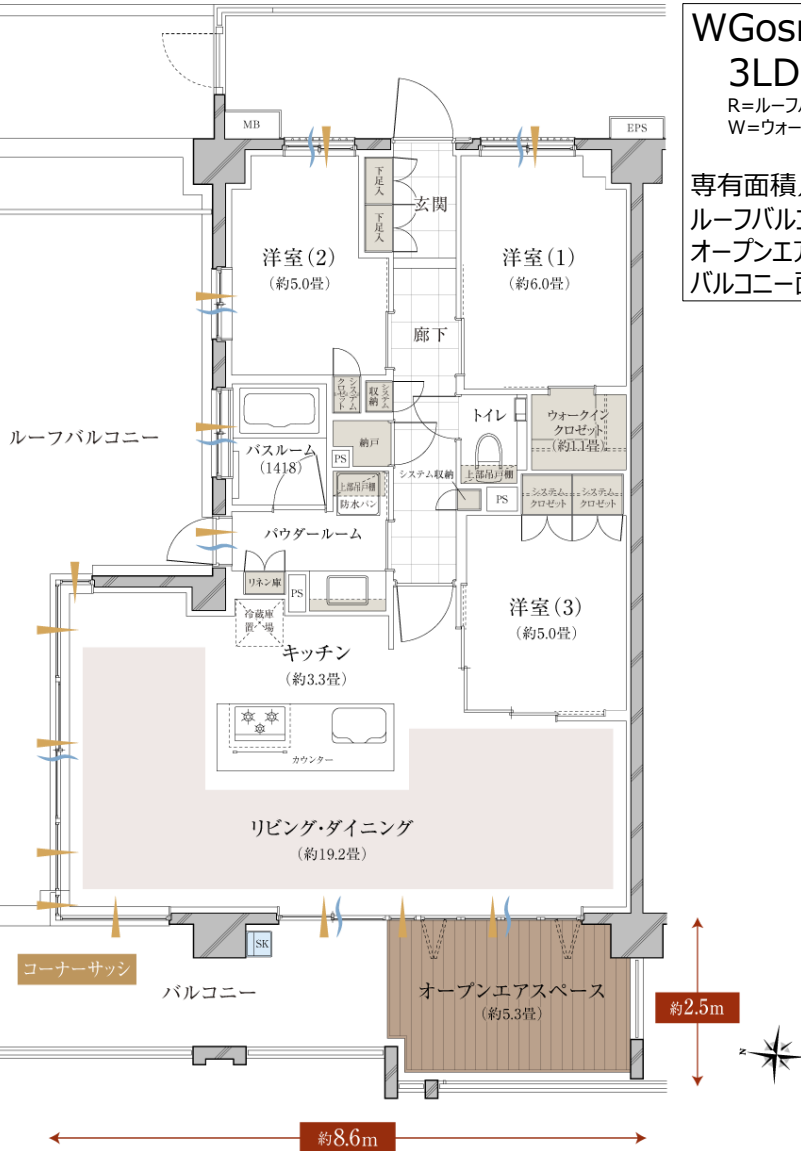
W=ウォークインクローゼット N=納戸

専有面積 / 83.30㎡ (約25.19坪)

ルーフバルコニー面積 / 36.90㎡ (約11.6坪)

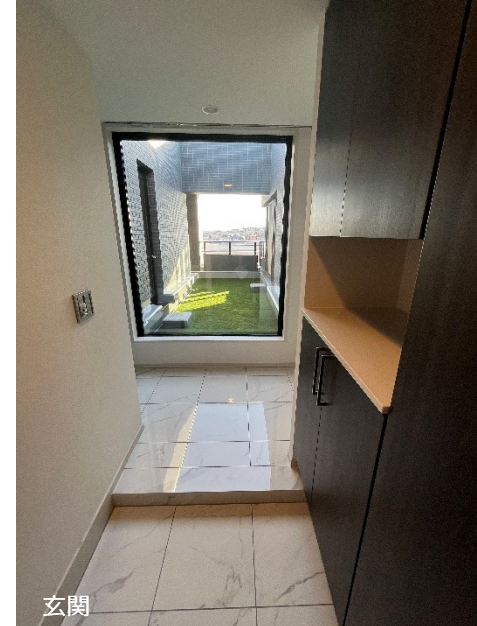
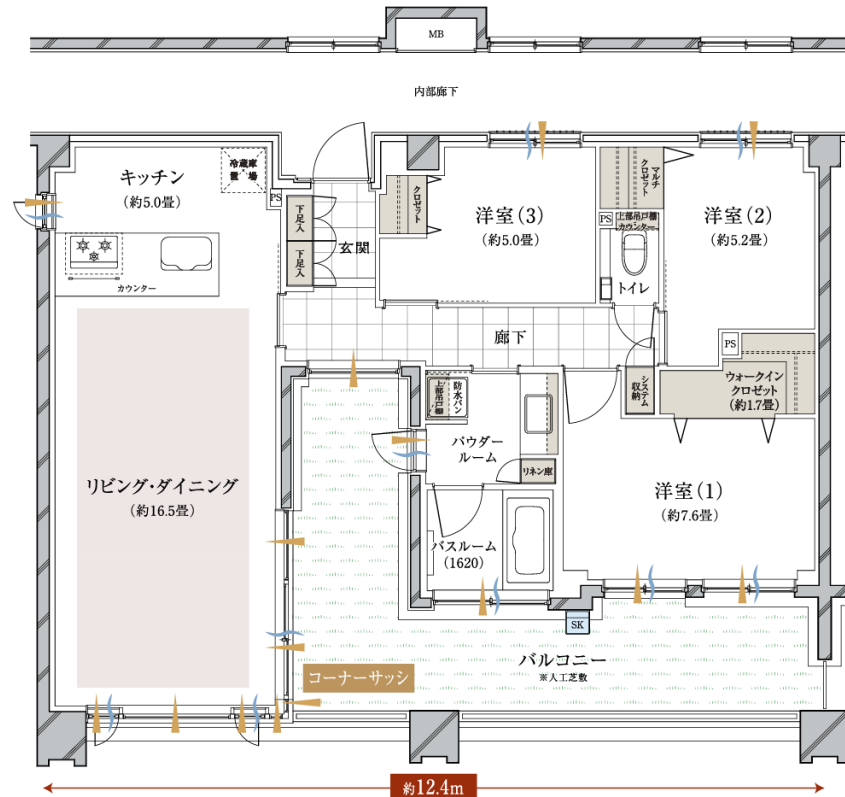
オープンエアスペース面積 / 8.66㎡ (約2.61坪)

バルコニー面積 / 5.10㎡ (約1.54坪)



代表間取り HIタイプ

■最上階 南向き 12.4mのワイドスペンタイプ



HIタイプ
3LDK+W
W=ウォークインクローゼット

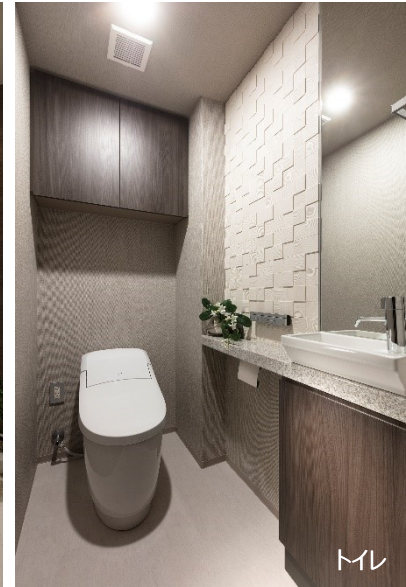
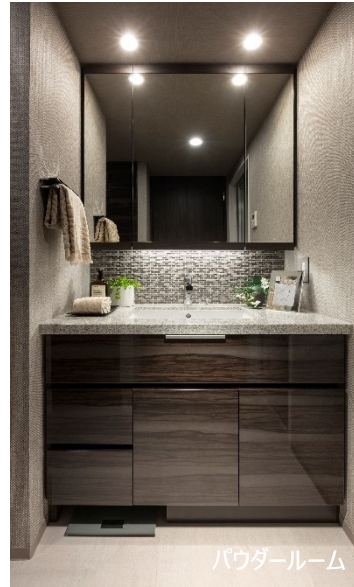
専有面積/88.82㎡ (約26.86坪)
バルコニー面積/23.66㎡ (約7.15坪)



設備仕様

■細部にまでこだわりぬいた設備仕様

ワンランク上の住み心地を追求した、先進的で高品質な設備・仕様。機能的なことはもちろん、上質さと美しさも追求した。



GRADE UP

専有面積によりグレードアップ仕様の設備をご用意。（専有面積75㎡以上のタイプ対象）

専有面積
75㎡以上



トイレ：
天然御影石手洗いカウンター

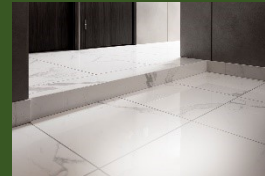


トイレ：
ローシルエットトイレ



キッチン：
タッチレス水栓

専有面積
80㎡以上



廊下：
タイル貼り



スイッチ・コンセント：
シルバータイプ



キッチン：
大型ガラストップコンロ



Yokohama The Grand Masterpiece



提供公園・外観CG



オープンエアリビングバルコニーCG



ヒルトップヴィラ外観CG



センターキャビン内観CG



エントランス外観CG



センターガーデンCG



セカンドラウンジCG



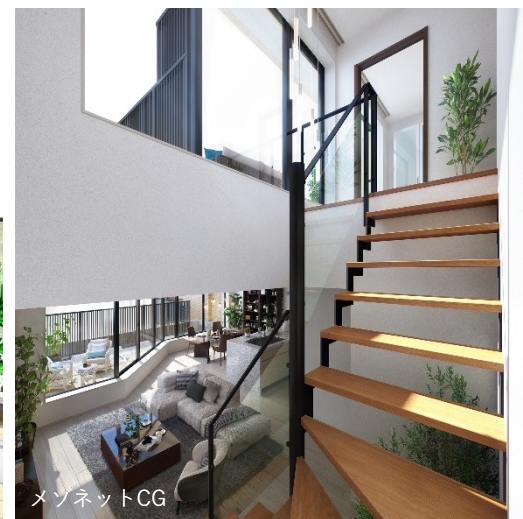
レセプションホールCG



ライブラリーラウンジCG



オープンエアリビングバルコニーCG



メゾネットCG



奥行2.5mバルコニー&コンサバトリースペースCG



アイランドキッチン&コーナーサッシCG



コンサバトリースペース&オープンエアスペースCG



全体外観合成CG



グランドエントランスCG



オープンエアリビングCG



外観CG



ルーフバルコニーCG

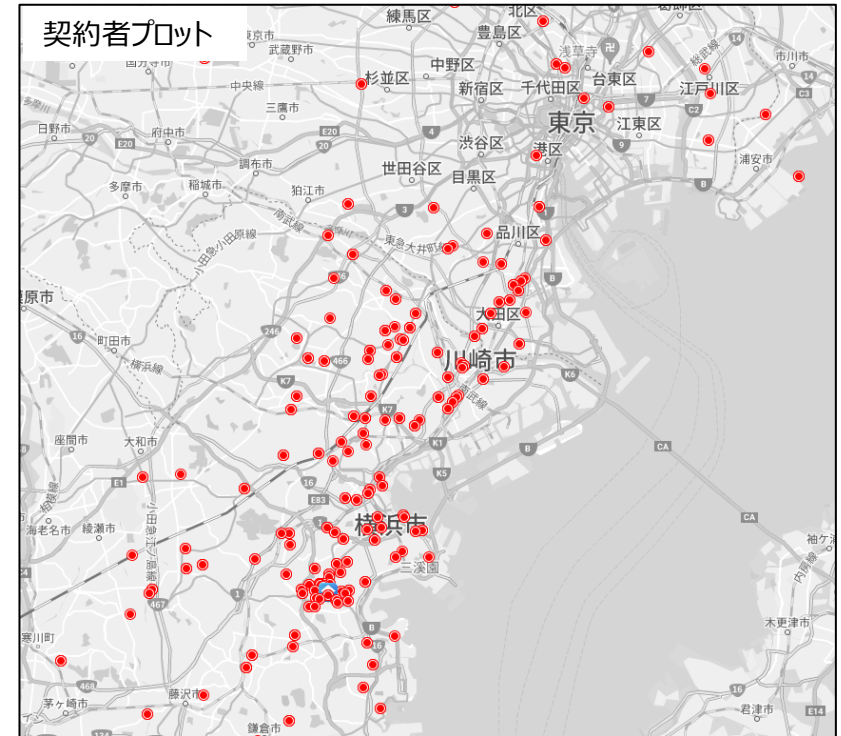
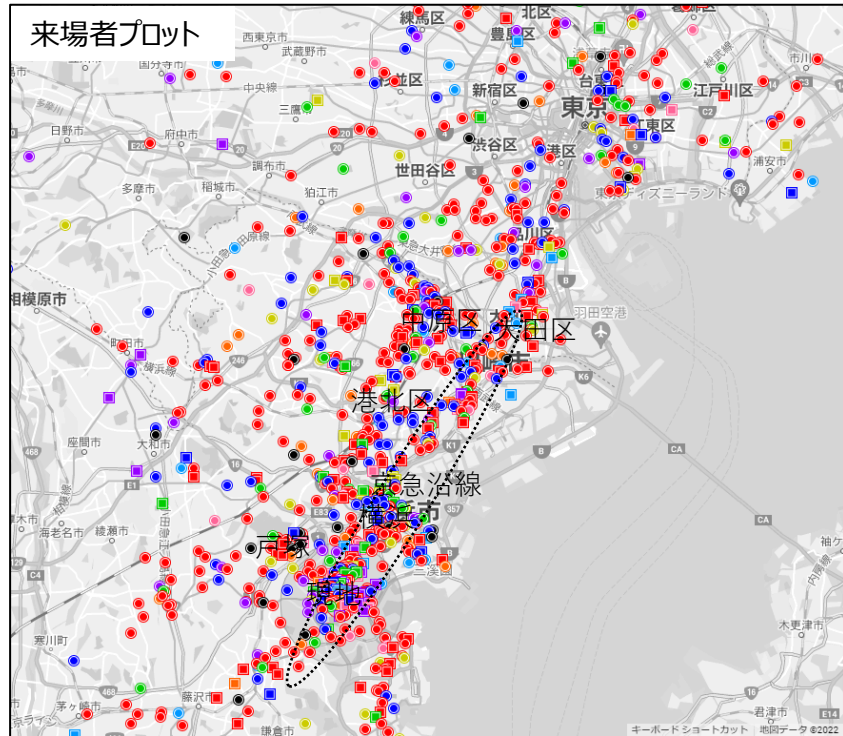


外観CG

来場者・契約者エリア

■ 来場・契約ともに広域

来場・契約ともに広域化（横浜市全体50%、川崎市10%、都内24%） 地元港南区は来場契約ともにおよそ1割。京急線沿線軸(神奈川区、鶴見区、大田区など)は過去上大岡物件件数多くない。ほかに港北区、中原区が目立った。



集客エリア

横浜市港南区	10.0%
横浜市南区	4.8%
川崎市中原区	4.4%
横浜市港北区	4.2%
東京都大田区	3.9%
横浜市神奈川区	3.5%
横浜市中区	3.2%
横浜市磯子区	3.1%
横浜市都筑区	2.8%
横浜市鶴見区	2.8%
東京都品川区	2.8%

契約エリア

横浜市港南区	13.0%
東京都大田区	7.8%
横浜市港北区	7.8%
横浜市南区	6.2%
横浜市中区	5.2%
横浜市神奈川区	4.1%
横浜市鶴見区	4.1%
横浜市磯子区	3.6%
横浜市都筑区	3.6%
藤沢市	3.6%
横浜市金沢区	3.1%

来場者・契約者属性

■年齢

年齢	来場	契約
25歳未満	0.5%	0.0%
25～29	15.2%	17.9%
30～34	26.5%	26.6%
35～39	19.6%	17.4%
40～44	10.8%	11.9%
45～49	8.5%	8.3%
50～54	5.2%	5.0%
55～59	4.5%	4.1%
60歳以上	7.7%	6.4%
不明	1.7%	2.3%
総計	100.0%	100.0%

来場者

30歳代(約46%)の来場が中心

20代：約16% 30代：約46% 40代：約19% 50代以上：約17%

契約者

30歳代の契約が約50%と多い。広さ、環境ニーズもあり40歳以上で約40%

20代：約20% 30代：約50% 40代：約23% 50代以上：約18%

■年収

年収	来場	契約
～100万円	0.8%	0.5%
～200万円	0.0%	0.0%
～300万円	0.0%	0.0%
～350万円	1.6%	1.4%
～400万円	2.6%	2.8%
～450万円	4.5%	6.6%
～500万円	6.4%	4.2%
～550万円	6.8%	8.5%
～600万円	8.4%	9.4%
～650万円	8.0%	12.7%
～700万円	7.8%	7.0%
～750万円	3.6%	3.8%
～800万円	6.5%	5.2%
～850万円	4.1%	2.8%
～900万円	4.1%	6.6%
～950万円	2.2%	1.9%
～1000万円	8.5%	7.0%
～1200万円	6.4%	5.6%
～1500万円	4.9%	3.3%
～2000万円	2.8%	4.2%
2001万円～	0.0%	0.0%

450万円～1,000万円前後と満遍ない状況だった

■家族構成

世帯人数	来場	契約
1	78	19
2	514	110
3	333	62
4	130	23
5	19	2

来場、契約とも2人家族（プレファミリー）が多かった

1人 来場 約7% 契約 約9% 2人 来場 約48% 契約 約51%
 3人 来場 約31% 契約 約29% 4人 来場 約12% 契約 約11%
 5人 来場 約2% 契約 約0.5%

■来場予算

予算	来場
2,500万円以内	0.0%
3,000万円以内	0.4%
3,500万円以内	1.9%
4,000万円以内	5.6%
4,500万円以内	9.7%
5,000万円以内	24.6%
5,500万円以内	17.6%
6,000万円以内	17.8%
6,500万円以内	7.0%
7,000万円以内	7.2%
7,500万円以内	2.3%
8,000万円以内	3.2%
8,500万円以内	0.7%
9,000万円以内	0.4%
9,500万円以内	0.1%
1億円以内	1.5%

予算×広さ 来場者

販売当初の特殊住戸希望、広さ、予算は徐々に下がり最終的に5,000万円以内、70㎡以上がピークとなった

周辺他社状況

【前半】広域間取り重視の高額物件比較者と本郷台、港南台、ルネ戸塚、金沢文庫、藤沢など@200前半物件競合に大きく分かれる

【中盤～後半】レーベン山手、プレディア山手、ヒルサイドフォレスト、サンリヤン東戸塚等@200中盤超物件との競合、広域では@200前半本郷台、十日市場、湘南台、V鎌倉深沢と競合

①【販売中】サンリヤン東戸塚 ×
東戸塚徒歩10分147戸
@259 完成後販売 65㎡超3,900万円台～
JR線路沿い×設備スペック

②【完売】ルネ横浜戸塚 ○○
戸塚徒歩12分439戸
@216 好調

戸塚駅力○フラット○商業隣接○共用○

③【販売中】デュオヒルズ戸塚(旧借) ○
戸塚徒歩11分46戸
@220 最終期

アプローチ・坂・細道× 借地×

【販売中】
④ヒルサイドフォレスト ○
戸塚徒歩12分204戸
@240 第1期50戸程進捗
坂× 駐車場設置率×
戸塚駅力○

⑤【販売中】
プランズシティ本郷台 △
本郷台徒歩7分468戸
@220 一部完成済完成在庫
残200戸超 3LDK3,700万円告知
本郷台駅力△ 川沿い△

⑥【販売中】パークホームズ本郷台 △
本郷台徒歩3分563戸
(WEST339戸EAST224戸)
@251 完成在庫
月約10戸、残100戸超
本郷台駅力△ 川沿い△

3,400万円台～6,298万円(@216万円)



【完売】プレディア横濱山手 ○○○
山手徒歩15分75戸
@269

【完売】レーベン横濱山手 ○○○
山手徒歩13分228戸
@239
中区、価格、外観高評価受け好調完売

⑬【販売中】クリオ弘明寺 ○
弘明寺徒歩5分79戸
@280 3LDK4,500万円台告知
フラット、駅近評価

⑮【完売】ガーラレジデンス上大岡 ○
上大岡徒歩13分93戸
@265
フラット、狭小3LDKグロス評価

⑭【販売中】プライムパークス上大岡 ××
上大岡徒歩8分200戸
@280
完成在庫竣工2年弱 価格、線路×

⑬【販売中】クレストレジデンス汐見台 △
上大岡駅バス9分徒歩6分80戸
@195 80㎡超から100㎡
利便性バス便坂×広さ眺望などは評価

⑫【完売】シティテラス新杉田 ×
新杉田徒歩3分199戸
@260
完成在庫

⑪【販売中】プレシス横浜ベイサイド ×
鳥浜徒歩4分87戸
@210 3LDK2,900万円台告知
狭小間取り、環境×

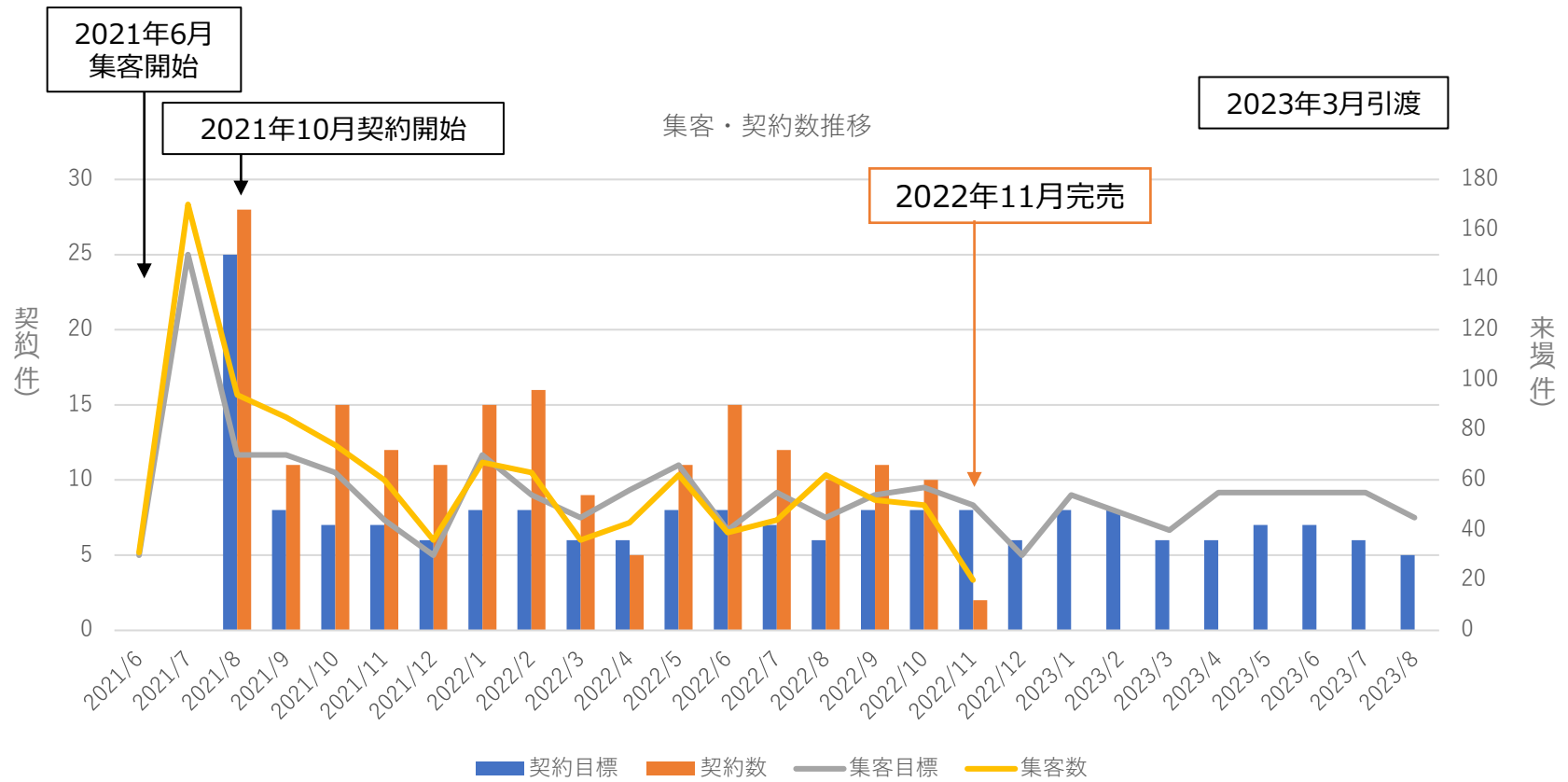
⑨【完売】
オイコス金沢文庫 ×
金沢文庫徒歩7分323戸
@228 完成在庫
周辺建物×

⑩【完売】
プライム金沢文庫 ○○
金沢文庫徒歩8分106戸
@220
共用、間取り、外観評価され
短期間完売

⑦【販売中】アドグランデ港南台 ×××
港南台徒歩14分127戸
@180
竣工3年1,000万円引き販売中

⑧【完売】プライム港南台 ××
港南台徒歩8分183戸
@238
完成在庫長期化大幅値引し完売

集客・契約推移



- H P 公開 : 2021年4月2日
- 集客開始 : 2021年6月5日
- 契約開始 : 2021年8月23日 (第1期 3,498万円~7,798万円)
- 完売時期 : 2022年11月19日

- ◆ 販売期間 : 15ヶ月 (当初計画より9ヶ月短縮)
- ◆ 総資料請求数 : 4,021件
- ◆ 総来場 : 1,088件
- ◆ 歩留まり : 17.7%

■「オープンエアリビングバルコニー」付タイプ■



見晴らしの良いオープンエアリビングバルコニー

憧れの広いバルコニー。
いろいろな用途で大活躍しています。



ヴェレーナシティ パレ・ド・マジュステ/M様
30代のご夫婦+2才のお子様

奥行約4mのオープンエアリビングバルコニー

ビッグウォークインクローゼット

アウトドア感覚が気軽に 楽しめる、お気に入りの空間

広いバルコニーが決め手となり、このヴェレーナを選びました。私(夫)は、仕事で世界中へ出かけますが、海外のリゾートホテルのようです。今置いている家具はベトナムのリゾートで見かけたものを参考にしました。バルコニーで過ごすだけで外遊びをした気になれる。家族みんなでお菓子を食ったり、夕方にお酒を飲んだり、子どものボール遊びもゆったりできます。

使い勝手の良い ビッグウォークインクローゼット

寝室と廊下の両方から入りできるビッグウォークインクローゼットは、とても使いやすいですね。夫が仕事で私(妻)や子どもと

就寝時間が異なるとき、廊下側から出入りすれば、寝ている人を起こさずに使えます。設備仕様も高級感があり、遊びに来た両親がリビングのドアを見て「特注で頼んだの？」と聞いてきたくらいです。(笑)

子育てにうれしい共用施設

子どもがいると、充実した共用施設がありがたいです。小さい頃は中庭を散歩させるだけでも外遊びをした気分になります。ほかにセンターキャビンなど、子連れで自由に使える空間があるのは子育て世帯にはうれしいですね。ライブラリーラウンジにはデスクもあるので、仕事の準備やちょっとした息抜きにちょうどいいです。購入時は、共用施設はそれほど気にしなかったのですが、実際に暮らすと結構使っていますね。



緑豊かなセンターガーデン



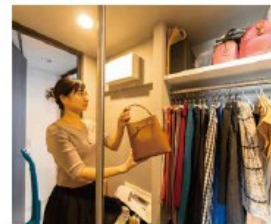
遊具も揃った提供公園



バルコニーと一体感があり、リビングでも開放感が味わえる



多様な本が並ぶライブラリーラウンジ



2WAY動線のビッグウォークインクローゼット



デザイン性の高いリビングドア



木の共用センターキャビン

物件評価・総括

[立地、環境]

- 評価が高かった点
 - ・ハザードにかからない高台と静かな環境、南傾斜の日当たりの良い立地
- 評価が低かった点
 - ・港南中央駅からの高低差（坂道）と歩道が少ないアプローチ

[建物、物件コンセプト]

- 評価が高かった点
 - ・外観デザイン、間取りや種類の豊富なバルコニー、駐車場設置率70%超（平置きあり）
- 評価が低かった点
 - ・幅1,850mmの機械式駐車場、EV付き充電コンセントBOXの仕様等、今後の物件で改善可能な課題となった

[総括]

プロジェクト当初の課題

- 外観、多彩なバルコニー、80タイプの間取りをフックに、いかに5,000万円～7,000万円予算のお客様を集客するか
- 坂、細道、上大岡までの駅距離ネックをいかに補い、現地案内、商談し 地縁の無いお客様にここでの生活提案ができるか
- モデルルーム、仕様、マンションギャラリー、シアター、模型の仕掛けを駆使し、本物件“マジステ”を気にいってもらうことができるか
- 横浜南部エリア単価200万円前半が中心だったマーケットにおいて、いかに差別化し選んでもらうことができるか

- ・上記4点をテーマに販売準備～完売まで営業。コロナ禍の影響により、「広さ」と「住環境」を求めるニーズは販売を通して追い風であった。
- ・グッドデザイン賞&キッズデザイン賞を受賞した、奥行4m・広さ10畳の「オープンエアリビングバルコニー」、1階住戸に設置した「オープンエアリビング」だけでなく、奥行や企画など変化に富んだバルコニーデザインの良さが、集客および案内において大きな武器となった。
- ・外観、キッチン仕様、オープンエア、スロップシンク、二重床など、他社と差別化ができ、高い評価となった。
- 本物件で契約に至らないお客様でもヴェレナシリーズで検討したいという声も多数いただき、一定の評価を得られた。
- ・マンションギャラリーの場所が現地から4キロ離れているため、ネックとなりやすい坂や細い道などの現地案内は試行錯誤した。
- 接客当初に部屋まで絞り込み、ある程度の理解と興味をもってもらった上で現地案内を行い、現地→港南中央駅までの下り坂を営業と一緒に歩きながら会話をしていくことで良い印象に繋がっていった。
- ・駐車場設置率70%の本物件は、他社との差別化が図れ結論誘導の大きな武器となった。
- ・同時期同エリアで販売している自社比較（VC藤沢、VGR藤沢、プレディア山手、V鎌倉深沢）は多数あった。
- 競合では、ルネ戸塚、プライム金沢文庫、本郷台、レーベン山手、ヒルサイドフォレスト戸塚など主に単価200万円から240万円神奈川南エリア物件との競合。横浜線十日市場など大規模単価200万円や新川崎などもよく比較となった。
- 戸建や中古マンションとの比較もあったが、外観や間取り、バルコニー等の“商品企画”に興味をもったことが来場動機に繋がった。