

■中高層分譲住宅部門(中規模)■

## ミオカステール京王稲田堤Ⅲ

山田建設(株)



外観



アプローチ



エントランス



館銘板



風除室



メールボックス



LDK



洋室



自転車置場

●物件概要

事業主名 山田建設株式会社  
 現場住所 神奈川県川崎市多摩区菅稲田堤 1-16-10  
 企画設計 山田建設株式会社一級建築士事務所  
 施工者名 山田建設株式会社  
 工事竣工 令和5年4月14日

●規模概要

敷地面積 1,959.19㎡  
 延床面積 4,637.68㎡  
 住戸面積 61.58 ~ 109.43㎡  
 構造規模 RC造地上5階建  
 住戸総数 51戸

●事業コンセプト

首都圏までアクセスの良い京王相模原線「京王稲田堤」(特急停車) 駅から徒歩2分、JR南武線「稲田堤」(快速停車) 駅から徒歩2分に位置し、多彩な街へと自由に駆け巡るアクセス環境が魅力の物件となっています。販売当時の横浜市、川崎市における新築マンションの供給件数の中では平成31年1月~令和3年12月の過去3年間、2駅2路線以上を使用でき共に徒歩2分以内に加え総戸数50戸以上のマンションは本件のみとなります。そのため希少性が高く、商店街を始め、保育園等子育て世代にも優しい住環境が整った環境となります。駅までもフラットなアプローチで2駅とも駅までの道のりには信号はなく、JR南武線「稲田堤」駅へはコンビニエンスストアのある便利な道のりとなっております。

また、立地環境の特性や地元住民の世帯構成からファミリー層の人気の高いと判断し、住戸の平均専有面積は75㎡以上、南西向住戸率は92.2%のゆとりある空間に豊富な収納スペースを計画しました。地元の住民をメインターゲットとした近隣エリアへの投函等の宣伝広告を行い、総戸数51戸の内39戸(約76%)を地元・周辺住民のお客様にご契約いただくことに成功しました。

●商品企画

開発が進む街である稲田堤エリアの新たなランドマークとして外壁は白を基調とし、洗練されたシャープなラインの外観フォルムに仕上げました。

プランニングでは過去の販売実績「ミオカステール京王稲田堤Ⅱ」より専有面積の広いファミリー住戸の反響が強い経験から3LDKを基準に設計を行いました。最上階では間口を広く、最大109.43㎡もある特殊住戸を計画し購入時のボリュームプランより専有容積を大幅にアップすることに成功いたしました。住戸プランでは柱をアウトフレームにすることで住戸内の障壁を減らし、また、ウォークインクローゼット等の収納を多く採用したことにより、ターゲットであるファミリー層が障壁によるデッドスペースや収納に困ることなく暮らしやすい間取りとしました。

外構プランでは1階道路向かいの住戸に専用駐車場とバルコニーと道路との間に植栽を設けることで、道路とバルコニーの間に空間をつくり、プライバシーを高めました。また、周辺には多摩川があるため、地下を掘る計画を極力避けて立体駐車場や本体ピットを計画し、車路のスロープには勾配を設け大雨等による内水の侵入を防ぐ対策をすることで、天災によるリスクにも備えた設計となっております。

# 優良事業賞

## ミオカステーロ京王稲田堤Ⅲ



キッチン

洗面台

トイレ

ユニットバス

### ●環境配慮

ガス設備では高効率 TES 熱源機「エコジョーズ」を採用し、従来の一次熱交換器のみの給湯器と比べ熱効率を12%向上し、排気ロスを12%削減し省エネルギーを実現しました。また、「エコジョーズ」はガス温水床暖房やガス温水浴室暖房乾燥機のランニングコストを削減する計画となっております。

省エネルギー性については断熱等性能等級4及び一次エネルギー消費量等級4を取得いたしました。二重床・二重天井を採用、床の下地材と仕上げ材には遮音性・断熱性の高い素材を使用することで、騒音などの心配を軽減でき、ペアガラスを採用することで高い断熱性を実現しました。

設備機器関連につきましては1階住戸専用駐車場に電気自動車用の給電スリーブを設け、エコカーを停電時の非常用電源として使用でき、住戸内ダウンライトにはLEDを使用し省エネルギーな計画となっております。本件は「こどもみらい住宅支援事業」対象住宅となっており、省エネ性能を有する住宅ストックの形成を図る事業に貢献しております。

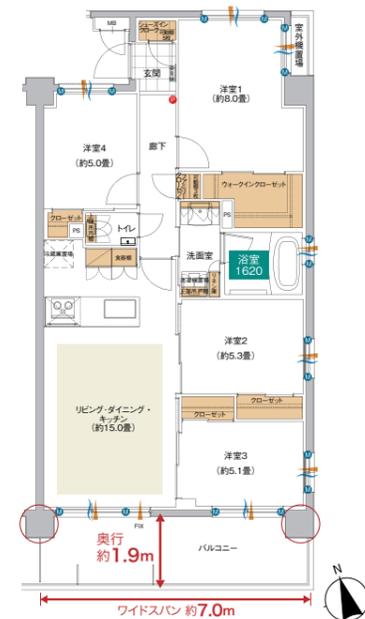


玄関

共用廊下

収納

SIC



Kタイプ 4LDK+WIC+FC+SIC  
専有面積 85.00㎡

### ●事業成果

販売期間13か月（プレ約3か月、契約10か月）での完売となりました。販売価格検討時、駅まで徒歩2分で2線が使用可能な立地のため、グロスを圧縮した住戸での販売の提案もありましたが、過去の販売実績より広面積帯の需要があると判断し、平均専有面積は75㎡以上で販売することに至りました。

結果として51戸のうち、地元多摩区の方が39戸（約76%）を契約いただき、メインターゲットとした近隣エリアへのお客様を呼び込むことに成功しました。北棟の住戸は日当たりが少ない環境でしたが、3方向角部屋で駅まで近いため、順調に販売することに成功しました。また、最上階の109.43㎡の部屋も多くの引き合いがありました。

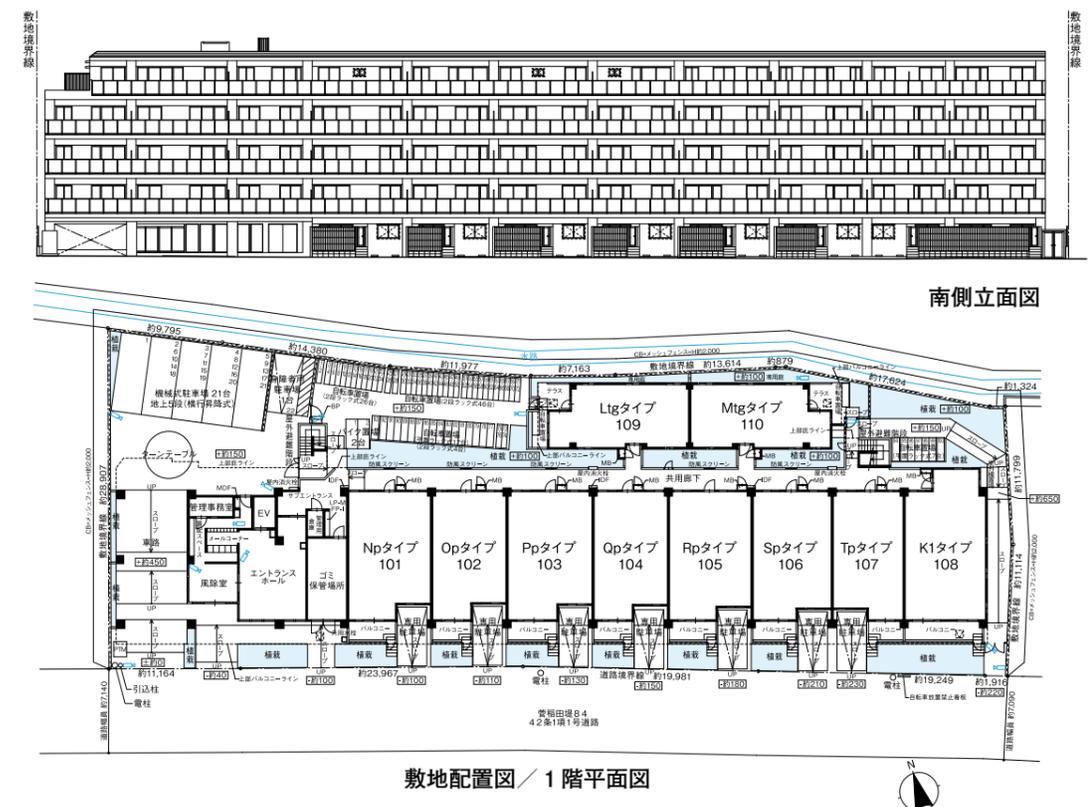
本物件の駅近な立地環境と地元住民のターゲット層をファミリータイプに決め、広面積帯の需要を正確に判断できたことが成功に起因しています。モデルルームは継続使用しているビルインモデルの利用により、モデルルーム費用を削減し広告宣伝費の削減、自社設計・自社施工による建築工事費等を抑制した結果、利益率23.38%を実現しました。



車路

1階専用駐車場

駐車場



南側立面図

敷地配置図／1階平面図