

大友雅敏
不動産購入の裏技
表技



おおも・まさとし 不動産コンサルタン
ト。不動産購入者のための調査・契約立会い
・内覧会立会いなど全般にわたって個人をサ
ポートするベストサポーター社代表取締役。

今年は売れ残り、いわゆる 売主がプレセールスの名も 完成在庫マンションがかなり 少なくなりました。価格が弱

含みに推移しているのが、割 込みます。そして事前に想定する大体 ではないか？という点です。だと他の住戸に目移りするこ

と、選べる自由を奪われているの を教えない。確かにこの手法 だとも、販売住戸すべ とが防げるし、特定の住戸に Kに変更したり、南向きを諦

安な新規発売のマンションほ ど売れ行きが好調だったよう です。また、市場の変化が起

急増する 姑息な販売手法に 対抗する方法は

例えは、1階上がるごに 突然ある階数では100万円 単位で上がっているような場 合、日当りや眺望が良くな

る前に売り切ろうと、建物 価格の上限 りギリで正 式な販売をする流れになっ

に絞る、次に階数を絞った上 で、売主の一方的な都合とい えます。 多くなるとして一生に一

た予算の中で、できるだけ希 望に沿った住戸を探そうとし ます。 階数ひとつとっても、隣に

なれば、広い視野で選択はで きず空しい結果となってしま います。 そこでちょっとした対処法

田売りが増え、中には姑息と もいえる販売手法が目につい

た1年でした。 本来なら、事前に分譲価格

を決めた上で販売がスタート しますが、昨今はほとんどの

客は、自分の希望する住戸を は、積極的に他の住戸の価格

条件をじっくり考え、限られ た価格しか教えてもらえないと 合つことを願っています。

それより問題なのは、昨今 のです。 つまり客に聞かれるまで プライバシー、収納、諸々の 販売事務所で限られた住戸の