

+++++

# 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ト社代表取締役。

賢い消費者になることを目指すこのコラムも2年目を迎えました。皆さんにとって、今年の住宅購入は朗報かもしれませぬ。  
理由のひとつは、マンションの場合、昨年より物件を選ぶ択肢が増えるからです。首都圏では昨年の供給戸数が約4万3000戸でしたが、今年は約5万戸。しかも、超高層のタワーマンションや超大型マンションが影を潜め、100戸以下規模のマンションが増加する予定です。  
加えて、都心から離れた郊外

## 2011マンション事情

型マンションが敬遠される傾向が、今年は一段と強まると予想されます。その結果、都心や周辺環境のいい場所での供給物件数が増加。競合物件が乱立することによって、ベロッパードの競争原理が働き、各社とも販売価格を横ばい、または多少安くする可能性があるのです。  
一方、相変わらず不況下にあつて雇用情勢も最悪の状況。年収も上がらないので、経済的には昨年以上に良くなるに

## 選択肢増える物件も慎重に見極めて

昨年とはモデルルームへの来場者数が大幅に増え、早期完売の話題が各方面から多々聞かれました。しかし、実はよく売れた物件とかなり厳しい物件、勝敗が顕著な結果となっています。

よく売れたマンションの傾向は、①最寄り駅から近い②住環境などの立地条件がいい③販売価格がミニバブルの起る前の価格 などでした。  
逆にほとんど売れなかった物件は①立地条件が良くても販売価格が高い②販売価格が多少安くても駅から遠い③といったバランスの悪い物件でした。

競争が激しくなればなるほど、逆にみなさんは検討する物件の選択肢が増え、価格のメリットを受けるチャンスが多くなります。  
ただし、ひとつ気をつけてください。このような時、売主や販売会社の売込みは、あの手この手で激しさを増すのは当然のことです。販売現場での言葉に惑わされることなく、慌てず冷静に判断することが大切です。不動産はスーパーで行う野菜などのタイムサービスとは違いますが、