

【Column】住まい探しは、まず不動産会社を選ぶことから始まる

物件は、見比べるほどに違いが見えてきます。そう思って、いくつも比較する。その姿勢は理にかなっています。ただ、港区での住まい選びには、もう一つ先に整えておきたい前提があります。

■多くの方が辿る住まい探しの流れ

ポータルサイトで物件を見る → 気になる住戸に問い合わせる → 別の物件にも問い合わせる

結果として、A物件は仲介会社A、B物件は仲介会社Bというように、物件ごとに窓口が分かれます。

担当者ごとに説明の切り口は異なります。立地を重視する会社もあれば、眺望や広さを強調する会社もあります。どちらも誤りではありません。ただ、**基準が揃わないまま比較が進むと、物件同士の差が見えにくくなります。**

■広告は市場の入口にすぎません

中古マンションの多くはレインズ（不動産流通機構）に登録され、仲介会社であれば紹介が可能です。ただし、そのすべてが広告に掲載されているわけではありません。広告は市場の入口ですが、市場の全体ではありません。

■相談先を一つにする意味

物件ごとに窓口を分けるのではなく、相談先を一つにまとめると、「どの条件を優先するのか」「どこまでを許容できるのか」という基準をすり合わせながら検討を進めることができます。その基準が揃っていれば、複数の物件を同じ視点で並べることができます。ご予算の考え方や将来のご計画など、ご検討の背景まで共有できていれば、広告非掲載の情報をご紹介できる場合もあります。

一つにまとめる本質は、物件を増やすことではなく、**同じ基準で比較する土台を整えることにあります。**

■港区という市場の特性

港区のマンションは価格帯が高く、同じ面積帯でも街区やブランド、再開発の影響によって水準が大きく変わる市場です。**物件単体ではなく、市場水準との照合が欠かせません。**

- ・ 売出価格は港区の水準に照らして妥当か
- ・ 室内環境や設備仕様は、その価格帯に見合っているか
- ・ 構造や共用部、管理・修繕の体制は適切に維持されているか
- ・ 金融機関はどう評価するか
- ・ 図面や数値だけでは判断できない質をどう読み取るか

■その市場で、弊社に任せる意味

弊社は港区に特化し、このエリアの価格帯や取引傾向を継続的に把握しています。代表は三菱地所レジデンスにて20年以上分譲マンション事業に携わってきました。その経験を踏まえ、市場と建物の双方の観点から物件を読み解きます。ご検討の背景や優先順位を共有しながら、市場水準と照らし合わせ、納得できるかたちへ整理していきます。

■物件は市場にあります。違いは、誰と始めるかにあります。

仲介会社ごとに紹介できる物件の範囲や量に大きな差があるわけではありません。だからこそ、市況をどう読み取り、条件をどう整理し、同じ基準で物件を並べられるか。その違いが、購入を決める場面での納得に表れます。

住まい探しは、まず不動産会社を選ぶことから始まる。

それは、港区という市場を、誰と整理していくかを決めるということです。

弊社では、ご検討を始めたばかりの段階からお引渡しまでを、一人の宅地建物取引士が一貫して担います。「何から始めたらよいのか分からない」という段階でも、どうぞお気軽にご相談ください。 株式会社Casa Perfume