

## 【Column】物件を選ぶ前に、不動産会社を選ぶという視点

港区でマンションを探されるお客様の多くは、まずポータルサイトや広告から物件をご覧になります。

気になる住戸に問い合わせをし、さらに別の物件にも問い合わせをする。

結果として、A物件はA社、B物件はB社というように、物件ごとに異なる仲介会社とやり取りを進めることとなります。

内覧調整や資料の受け取り、同じ希望条件の説明。情報は分かれば、担当者が変われば、判断材料の捉え方や整理の軸も少しずつ異なります。これは自然な探し方です。ただ、流通構造を知ると見え方は少し変わります。

### ■広告に出ている物件は市場の一部

中古マンション市場では、多くの物件がレインズ（不動産流通機構）に登録されています。レインズ登録物件は、仲介会社であれば紹介が可能です。ただし、登録されていても、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。

つまり、**「広告している会社だけが扱える」という構造ではなく、広告に出ている物件が市場の全体でもありません。**

複数物件を検討する場合でも、本来は一社を通じてまとめて紹介・内覧することができます。

### ■掲載件数＝提案力ではない

ポータルサイト上の掲載数は目に見える指標ですが、それが提案できる選択肢の総量を示すわけではありません。

重要なのは、

どのエリアを継続して見ているか	相場をどう捉えているか	条件整理をどこまで伴走できるか
-----------------	-------------	-----------------

**物件は市場にあります。**その中から何を選び、どう判断するかが結果を左右します。

### ■港区に特化し、継続して向き合う体制

弊社は港区のマンション市場に特化しています。

レインズ公開前の相談段階の情報に触れる機会があるのも、日常的に港区の売主様・業者様と接しているからこそです。

特別な物件を抱えているという意味ではなく、エリアを限定し継続的に向き合うことで、市場の温度感と相場観が蓄積されます。

また、担当者の異動や転勤がない体制のため、経験と交渉の蓄積が途切れません。

それが価格査定や条件整理の精度に反映されます。

### ■成約まで並走できるかどうか

港区のマンション市場は価格帯も高く、判断材料も多岐にわたります。

価格の妥当性	建物全体の管理体制と修繕計画	構造や施工水準	将来的な流動性	金融機関評価の見通し
--------	----------------	---------	---------	------------

こうした判断材料をどう整理するかが重要です。**その整理を、誰と進めるかが結果を左右します。**

### ■物件は市場にあります。選ぶのは伴走者です。

現在の流通市場では、扱える物件の範囲に大きな差は生じにくい構造です。だからこそ、

市況をどう読み解くか	条件をどう整理するか	判断軸をどう整えるか
------------	------------	------------

その違いが結果に表れます。**物件を選ぶ前に、不動産会社を選ぶ。**

それは選択肢を狭めることなく、安心して比較できる環境を整えることだと考えています。

弊社では、ご売却・ご購入いずれについても、検討段階からご相談を承っております。