

## マンション選びの決め手

### 単価より立地優先、7割

2010年の好調なマンション販売は、単価下落ではなく立地の良さが主因だった。マンション関連コンサルティングのトータルブレイン(東京・港、久光龍彦社長)はこんな調査結果をまとめた。販売が好調だった物件のうち7割が立地条件が良かったという。

昨年首都圏で販売された

### 民間、今年の動向分析

マンションのうち、即完売など販売が好調だった60物件を分析。ほとんどの物件が駅から徒歩5〜6分程度で、首都圏では駅からの距離を重要視する消費者が多いた。割安感が主な要因となつて売れた物件は全体の15%程度。昨年は郊外を主戦場とする新興・中堅デベロッ

パーの供給戸数が限られ、駅から遠い代わりに割安感がある物件の供給が少なかったことも背景にある。同社は「消費者が好立地を選ぶ傾向はますます強まっている」と分析している。一方で消費者は慎重な姿勢を崩しておらず、好立地だからといって高価格帯の物件は売れにくかった。床面積を圧縮して価格を抑えた物件など、デベロッパー各社の工夫が目立ったという。