

査定よりも700万円も高額に、一週間で売却できた不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 碑文谷中古マンション

- 1 -

[この事件のポイント = 売主さんの決めたこと]

- 大手不動産業者の無料査定を、無闇に信用しなかったこと。
- 買換の手間や費用をケチらず、「売却」「体験居住」「土地購入」「新築」という、本当はひとつひとつが大変な作業を丁寧にこなしていったこと。
- 大手の隠し売の仕組みを理解して、全国公開販売を選択したこと。
- 購入時に『駅近』『西側開放』という好条件の物件を、高額でも迷わず選択できたこと。

■ 出来事・経緯

- ・まずは良くある話。売主のAさんも大手業者の無料査定を取りました。
- ・しかし周辺住戸の過去数年の取引の状況などもつぶさに調べてみると、4,800万円という査定にはどうも納得がいきません。
- ・不審に思った奥様が、ここで当社にお問い合わせをされた事が、全ての決め手になりました。
- ・最初の方針協議でAさんが決断したことは、「売って」「引っ越して」「買って建てる」「もう一度引っ越す」という手順を、全て丁寧にやっていくという事でした。
- ・一見、引越が二度手間のように見えますが、こうすることでその手間を大きく超える後述のようなメリットもあることを、多くの方にもう一度、お考えいただきたいと思います。
- ・その後、この物件にはたった一週間で当社の値付け額5,300万円で満額の買付が入りました。ところが…。
- ・契約の直前に同一物件内で事故が発生してしまい、心理的理由を根拠に契約が解消。Aさんも大きく落胆しました。一旦は。
- ・しかしソコでくじけないのがAさんとアース・デザインのチーム。一週間で満額の可能性があるのなら……。

- ・いっそ、値上げをしよう。

- ・こうして最終的に、数ヶ月を要しましたが、この物件は5,500万円で売却をすることが出来たのです。

■ 丁寧に手順を踏むことによる多くのメリット

先述したメリットを列記します。言われてみれば、どなたにもお気づきいただけるような簡単なことだと思います。

逆に言えば、ここに書いてある権利を、全て放棄することが、「同日決済」やら「先行購入」と言うような、実は不動産業者に取ってこそ、都合の良い仕組みなのです。

査定よりも 700 万円も高額に、一週間で売却できた不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 碑文谷中古マンション

- 2 -

- 売却に時間制限がなくなり、高額条件で粘ることが出来る。
- 新たな居住希望地に賃貸で住めるため、撤退も条件検討も実体験として実施が出来る = 居住実験。
- もっとも重要なのは、実際の朝のラッシュや終電の乗り継ぎやタクシーの混み具合、雪や荒天時の会社や学校までの経路確認。いきなり新居を購入した場合には、基本的に生涯、我慢するしかないですが、賃貸ならばはるかに簡単に撤退が可能です。
- また、賃貸ですから自分たちが我慢できないと思っている、例えば「駅から少し遠い場所」「坂道」「敷地外駐車場」などをあえて体験することが可能です。もしも万が一にも一つでも、自分たちの側が適合できる条件を発見できた場合には人生のファインプレイ。
- たったそれだけで土地の購入予算は驚くほど下がりますから、あなたはたった一回の不動産取引を通じて、一生掛かっても貯蓄するのが大変なほどの金額を、瞬間的に手に入れることになります。
- 二回も引っ越すと、無駄な持ち物がかなりすっきり処分できて、本当に自分たちに必要なものが選別できます。持ち物の整理は、意外と人に言われないと出来ないような仕組みになっています。

■当事件のポイント

ポイント 1 誰もやったことがない手法でも、成立すると信じた A さんの想像力

今でこそ、当社の高額売却の実績は「事件簿」と呼べるほど数多くの事例を紹介することができます。それらを読めば読むほど、「ああ、やれば出来るんだ」と、自然に信じられる方は多いことと思います。

しかし本事件の当時、ロジックでは当社も説明を尽くしたものの、実際に、当社の言う取り、「ほらできましたよね」という実績は一つもありませんでした。

どんな事にも最初はありますが、まさに本件が当社が売却事件を起こし始める最初の事例だったのでした。

しかし A さんご夫妻は当社の説明をじっくりと聞き、十分に理解され、確かにそうなるに決まっていると確信して下さいました。これが当事件の最大のポイントだろうと思います。

こうした「想像力」を巡らせることが出来たからこそ、A さんご夫妻も最終的に、大きな利益を獲得することが出来たのだと思います。

査定よりも 700 万円も高額に、一週間で売却できた不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 碑文谷中古マンション

- 3 -

ポイント 2 中古マンションの空白ゾーンを突いた戦略

Aさんとのご契約後、まず当社が作業したのはいつもの通り、碑文谷での中古マンションの実際の取引を、500件程度（場合により1,000件を超えます）を超える数量、過去10年に渡りさかのぼることでした。

結果、このマンションの適正な現時点での市場価格は、おそらく丁度5千万円前後であろうとの結論を得ます。ですからMリハウスの名誉のために言えば、その査定は「間違い」とは言い切れません。

ただし。

過去の取引実例だけではなく、現在の売物件の分布にもAさんは着目したのです。

私たちが着目したのは、4千万円台での売物件はそれなりに数があるところ、5千万円台の物件は、今、丁度、品切れしているという点です。

当社からのアドバイスは、「ならばむしろ明確に、4千万円台の予算の買主を捨てて、5千万円台の買主を探す戦略をとりましょう」というものでした。

こうした調査を根拠とする値付けが最初の売出価格5,300万円であり、私たちの想像通り、5千万円台の中古マンションを探している買主の獲得を実現しました。なにせこの当時、碑文谷で5千万円台の予算で中古マンションを探している買主は、いやも応もなく本物件を検討するしかないのです。

一点ご注意申し上げますが、言うまでも無く、そもそも本物件に5千万円超の市場価値があるからこそ成立したスキームです。なんでも空白の価格帯に放り込めば上手くいくという事ではありませぬから、この点は慎重な値付けが求められるところかと思えます。

ポイント 3 住みたい場所にはまず、引っ越してみる

Aさんご夫妻の転居先は、実は本物件の売却前から片瀬山と決まっていた。ご友人との関係やお嬢様の学校など考慮すると、それ以外には考えられないとのことでした。転居先が決まっているのなら、上記のような「体験」は不要ではないかとのことご意見もおありかと思いますが、体験居住のメリットは実はまだまだあるのです。

Aさんは片瀬山に賃貸で住み始めると、すぐに売りにも出ていない空き地をつぶしに掛かります。まだ不動産業者に取り込まれていない土地ならば、売主と誠意を持った直接の交渉が可能になるからです。

査定よりも 700 万円も高額に、一週間で売却できた不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 碑文谷中古マンション

- 4 -

また、実際の生活が移れば、学校関係や地域の友人知人が自然に増えます。「〇〇さんのお婆ちゃんが、娘さんの家に引っ越すから、アノ家、売り出す“らしいよ”」などの情報は、不動産業者よりもはるかに早くキャッチすることが可能になります。

実際Aさんの買い換え先（現住居）の土地も、そうした情報から売主との人間関係を構築できたことが決め手となっています。この土地は江の島一望+富士見という素晴らしい立地でしたので、当然、他の買主と取り合いになりました。

しかし驚くことに売主は、見ず知らずの他の買主からの高額買付を蹴飛ばし、人間関係のあるAさんの安い買付を受けてくれたのです。

このご時世に、そんな話があるのかとも思いますが、まだまだ人と人とのつながりがとても大切なのだと、改めて考えさせられるお話でした。

■大きな声では言えない裏話

当事件のポイントとして紹介するのはどうかと思うので、ここで紹介します。先述したとおり、本件の査定を最初に行った会社はMリハウスです。

もともと奥様はこの査定には不満や疑問を持たれていたため、どうにかならないのかとの交渉もされたとのこと。担当者Xの回答は、「せいぜい、4,800万円がいいところだろうと思います」とのことでした。

ところでこの物件は最終的に5,500万円取引されたとお伝えしましたが、その時の買主を連れてきたのがなんとMリハウス。しかも全くの同一人物の担当者Xだったのです。

担当者Xは「せいぜい…」と数ヶ月前に査定を出した物件で、奥様の目の前で、買主に対して、「こんなお買い得物件は二度と出ません。すぐ決めないと無くなると思います」と、なんともありがたい説明をしていたとのことでした。

奥様は怒りも通り越し、呆れると共に、笑いをこらえるのが大変だったと、後に何度も仰っていました。同じ不動産の営業マンが、プロとして、全く同じく同じ口から全く違う事を言う。

業界事情を知らない方にとっては、それはきっと、とても印象的な出来事だったのだらうと思います。

4.700万円が虚偽の安い査定で、安く値付けられれば買主も簡単に見つけられるから仲介料は両手だという計算をしたのか。あるいは5,500万円は明らかに高額だと分かっているのに、嘘をつけば買ってしまいそうな買主だったから平気で嘘をついたのか。

査定よりも 700 万円も高額に、一週間で売却できた不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 碑文谷中古マンション

- 5 -

あるいはその様な悪巧みを全くして折らず、一切何も考えていないのか。

事実の程は当社にも定かではないですが、信頼できない相手ということだけは間違いないでしょう。

■プロフィール

- ・ 目黒区碑文谷 学芸大学駅 徒歩 12 分
- ・ 築 5 年
- ・ 西側 幼稚園にて眺望開放
- ・ 約 76 m² 3LDK+a
- ・ M 利ハウス査定額 約 4,800 万円
- ・ 売却成約価格 約 5,500 万円
- ・ 売却期間 一ヶ月 (5,300 万円売出時 一週間)

■売主に直接、質問できます

当社では顧客毎に説明を使い分けると言うことを致しません。このため、当社の顧客同士はオーナーズ倶楽部を通じて、お互いの連絡先などを交換しています。本件売主は外部の方のご質問にも対応いただけます。

A さんメールアドレス vwmm562@gmail.com

■あなたにお勧めの記事

○日本のマンションは 建て替わらない	○不動産の売却で絶対にや ってはいけない3つのこと	○週刊ダイヤモンドスクープ 大手不動産業者の不正行為-
		