

購入時よりも二千万円、高く売却できたマンションの不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 川崎中古マンション

- 1 -

[この事件のポイント = 売主さんの決めたこと]

- 売却に係る時間を、待てたこと。少し子供を待たせても、それを作り出したこと。
- 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。
- 購入時に難しくても『南側建築不可』の法規制をご主人が調べ上げ、高くても『駅近（至近）』『高級設備仕様』を奥様が選択したこと。

■出来事・経緯

- ・約 5,800 万円で川崎市内の JR 駅徒歩 4 分の物件を購入。当時のこのエリアでは高額物件。
- ・購入 3 年目に 7,800 万円で一度、N 村不動産から売り出してしてみたが売れなかった。
- ・買えそうもない人が、他の住戸のついでの記念見学のように見に来ていた。

***あくまでも売主個人の感想です。**

→業者の常套手段で、買えもしない高額物件の後、本命物件（売りたい）を見せて印象操作

- ・当社とのコンサル契約により、10 年目に再度売り出し。
- ・売出後、一年半で約 8,000 万で成約。約 2,000 万円の利益確定。

■そもそも住宅売却成功の基準は？

B さんの場合、成功もなにも、そもそも 2,000 万円を超える利益が出ていますので、成功の基準という次元の話ではありません。むしろ、どれ程の成功であったかを計算してみましょう。

当社では住宅購入を良く、「リターン 0 の投資と考えましょう」とコンサルします。

その様に考えると、 $\text{年収} \div \text{投資額} \times 100 = \text{利回り} (\%)$ で他の株式投資などとも並列に今回の「住宅取得投資」がどんなものだったのかが検証できます。

- ・売却価格 - 購入価格 による利益 2,300 万円
- ・2,300 万円 / 所有期間 11 年 = 年間利益 約 210 万円
- ・約 210 万円 / 購入価格 5870 万円 = 約 3.6%

この数字は積水ハウスやレオパレスが、新築アパート投資の際に、地主の方によく提案をしている、土地代も含めた場合の利回りです。B さんは積極的に投資をしたわけではなく、自らが住みながらにして、その一部屋で、アパート 1 棟を保有するほどの不動産収入を 11 年間も得ていたことになるのです。

住宅を買って、それを売っただけで、10 年もの間、居住費 0 どころか、ソコソコの収益を生み出しました。しかも利益には課税特例もキッチリ適用して、全額非課税で取得。

この状況を大成功と言わずしてなんと云えば良いのでしょうか。

購入時よりも二千万円、高く売却できたマンションの不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 川崎中古マンション

- 2 -

■当事件のポイント

なぜ、本件は10年住んだにも関わらず、購入価格よりも2,000万円も高額に売却できたのか。当社がポイントと考える事柄をまとめます。

ポイント1 先が見通しにくい状況で、高額な価格帯の高層階の南側を選択

Bさんが購入した当時、当物件の最寄り駅周辺は大規模な再開発に着手している最中で、一般の方が未来予想図を描くことは、なかなか簡単なことではありませんでした。もともとは大規模な工場や古い社宅、グランドなどがあった場所。こんなにマンションを乱立させて、将来は大丈夫なのだろうか…という懸念も漂っていたかもしれません。

そうは言っても、マンション業者は血気盛んに販売合戦を繰り広げていきます。華やかなモデルルームやパンフレットで物件はどんどん売れていきます。ただ、実際の高さや部屋から見える景色を実感することはできませんので、せっかくの高層階でも住んでみたら目の前の高層マンションが邪魔だということはいくらでもあり得ます。高層階は高額な価格帯ですから、リターンのない投資としては勇気のいる決断だったことでしょう。

しかしBさんはそこで闇雲に時間を浪費せず、運任せにもせず、再開発エリア全体の規制を調べ始めます。結果的に再開発エリア全体の最南端に位置しているこのマンションの、更に南側には高層建物が建築される可能性は極めて低いという行政法規に基づく判断を下します。超高層マンションの更に高層階、40階の広めの南側の部屋はその様にして、ロジックに基づいて選択されました。

一方、奥様も収納の多さは高額であることを差し引いても、十分な価値があるとの判断を下されます。

以上のお二人の決断が功を奏し、売却時の大きなアピールポイントにつながったことは言うまでもありません。ここでお見せできないのが残念なほどの、南側に一切の建物が視界に入らない、目の前に景色を遮る建物が全くない理想的な眺望。絶景が本件の最大のセールスポイントになったのです。

これも当社コンサルティングの中でよくお伝えすることですが、不動産は努力が報われる性質があるのです。きちんとやれば。

購入時よりも二千万円、高く売却できたマンションの不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 川崎中古マンション

- 3 -

ポイント 2 売れなくても、今の生活に十分満足、だから売るというスタンス

Bさん家族がこれ程、満足しているマンション。欲しい人は居るはずだし、良いマンションなのだから高値が付く可能性もあるはず。ここはBさんとは打合せ無しで書いていますが、多分、Bさんの高回転の脳みそならば、そうした人間の購買衝動の本質を突くような計算があったはず。

Bさんは、購入後たった3年で一度、このマンションを、N村不動産に依頼して売り出しました。その金額は7,800万円。

やや時期尚早だったのか、N村不動産の力不足だったのか、結局、売れなかったのですが、「この金額で買ってくれる人がいるのであれば売りたい」というスタンスが非常に重要です。

そもそも売らなければいけない理由の無い売主ほど強いものではありません。

それから少し時間が経過して、お子さんも大きくなり、一人部屋が欲しいと言う希望者も出始めました。これを契機に、再度の売り出しを検討し始めたBさんから、当社が本件のご依頼をいただきました。

この時もBさんは、「どうしても売らなければいけない訳でもない。最悪は、子供をもう少し我慢させてもよい」との明確なスタンス。

ここに、“高額条件で買うと言う人が現れるまで待つ”という余裕が生まれるのです。このスタンスがとれることが、高額売却を実現するための最大の勝因なのです。

逆説的に言えば、この日までにどうしても売りたい、という事情がある方は、高額で売却することはほぼ諦めた方がよいでしょう。早く売りきりたければ値段を下げる、というスーパーの鮮魚売り場と同じ理屈は不動産でも同じなのです。

■プロフィール

- ・川崎市内 JR 駅 徒歩 4 分 築 11 年
- ・超高層マンションの高層階
- ・約 90 m² 3LDK+α
- ・当初購入価格 約 5,800 万円
- ・売却成約価格 約 8,000 万円
- ・売却期間 一年半
- ・毎年の値上がり金額 約 210 万円 /10 年での換算利回り 3.5%

購入時よりも二千万円、高く売却できたマンションの不思議 事件

アース・デザイン 売却事件簿 : 川崎中古マンション

- 4 -

■ 役割分担の内容

売主のしたこと

- ・法規制の調査、高額物件に見合う価値の適格な見極め
- ・当社も驚くほどの、丁寧な日々のお掃除
- ・写真撮影、動画撮影
- ・一貫した考え方、方針の維持

当社のしたこと

- ・行政調査、価格過去 10 年詳細調査、HP 作成
 - ・レイズだけに公開売出
- *たった、これだけです
*チラシ配布など、無駄なことは一切しておりません

■ 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。

Bさんメールアドレス think_._ahead@i.cloud.jp

■ あなたにお勧めの記事

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