

不動産 高額売却実例 概要解説

紙面の都合上、お伝えできなかった裏話も簡単に。

[この記事のポイント]

- 不動産は、不動産業者に売ってはいけません。
- 不動産売却は、急ぐと売値が下がります。
- 不動産の買換は、先に買ってはいけません。

■当社の高額売却実例 一覧表

当社コンサルティングによる、これらの住宅売却の実績は、他の不動産業者の査定額や購入時の価格に比べて、最右覧の差額利益を出しています。

つまり、ここに紹介する顧客の皆様は、たった一回の自宅売却という不動産の取引において、他の不動産業者での仲介に比べて、数百万とか一千万を超える差額利益を出したことになります。

所在	種別	面積	当社達成額	他社査定額	差額利益
世田谷区	中古戸	約210㎡	1億200万円	8,200万円	2,000万円
目黒区	中古M	約76㎡	5,500万円	4,700万円	800万円
葉山町	中古戸	約150㎡	2,000万円	900万円	1,100万円
大田区	中古M	約54㎡	3,500万円	2,800万円*	700万円
逗子市	中古戸	約80㎡	5,500万円	4,800万円*	700万円
葉山町	更地	約200㎡	6,000万円	4,320万円	1,680万円
川崎市	中古M	約90㎡	8,200万円	6,000万円*	2,200万円

* は、購入価格ないしは新築時コスト

■販売戦略

こうした成果を実現するために、当社では多くの場合、売主との十分な意見交換を踏まえて戦略を練り上げてゆきます。当然、プロとしての当社の見解には自信はありますが、それでも特に「住宅」という建物種別においては、居住者（居住経験者＝売主や奥様）の意見や知識は軽視すべきではないからです。

その検証を売主が間違わないように、よく言われている不動産業者との情報格差を埋めてなお、余りあるほどの、約 500 件を超える規模の取引データに基づくマーケット分析を、当社では常時、実施、開示しています。

これらの概要は右のチラシからご覧いただくことが出来ます。



不動産 高額売却実例 概要解説

紙面の都合上、お伝えできなかった裏話も簡単に。

- 2 -

■プレゼン

戦略と並んで重要なのはプレゼンです。いくら優れた戦略があっても、それが買主にうまく伝わらなければ良い成果に結びつくことはありません。

買主にとってイメージや印象という抽象的なものは、実は非常に重要であり、特に高級感や品格というようなものは視覚的に伝わる要素の方が多いのではないのでしょうか。

当社が作成した、当物件売却時のホームページを事例として公開します。他社と是非、比較をいただければ、いかに情報量に差があるかご理解いただけたと思います。

なお当然のことながら、当社サイトを営業活動に使用して、全国の他の全ての不動産業者が当該物件を販売することを、当社は写真使用も含めて一切承認しています。

■チラシ掲載実例の概要説明

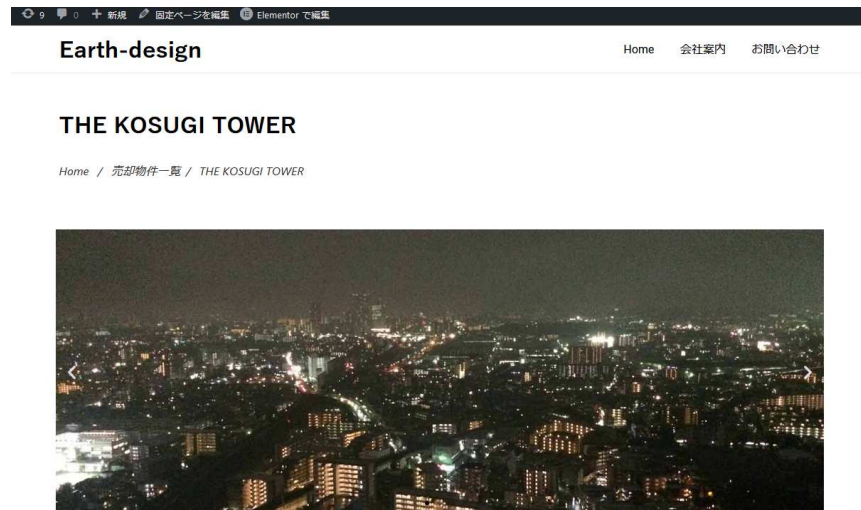
チラシに話を戻します。以下、チラシに掲載した事例の、紙面上ではお伝えしきれなかった裏話など、まとめさせていただきます。

○大田区西糀谷 中古マンション 2LDK 約 54㎡

本物件の購入当時、売主は地方の自宅と東京勤務の往復で、頻りに東京に宿泊せざるを得ませんでした。このため売主は、物件が高いことは承知で「駅徒歩2分という売り文句」のこのマンションを購入しました。また売却理由は転勤でしたが、急ぐ理由は無かったため、売主は当社との最初の方針協議の時点から、「狙うは“地域”最高値」というスタンスを明確にされていました。

以上を踏まえて当社が取引実例調査の範囲に設定したのは、最寄り駅糀谷に至近のマンション…ではなく、京急線品川駅～横浜駅や支線も含めた、全駅から徒歩5分という条件でした。

売主が狙って取った最高値売却は、結果的に“地域”最高値どころではなく、京浜急行沿線の、“横浜北部エリア”くらいの広範囲な中での最高値となりました。



不動産 高額売却実例 概要解説

紙面の都合上、お伝えできなかった裏話も簡単に。

- 3 -

○横浜市本牧 中古戸建て

本件は確かに本牧エリアでの最高値ではありますが、それ程すばらしい建物であったと思います。ですから当社の役目は、他事例にある様な戦略めいた話では無く、建物の価値を適性に価格に反映する事になりました。

普通、中古住宅は経年と共に、その価値を失い、概ね築 10 年を過ぎるとその評価下落は目を覆うような有様となります。しかし例えば素晴らしい洋館をイメージしたとき、建物の価値が単純に新築か中古なのか、築何年なのかなどという安直な評価軸で語りきれないということは簡単にご理解いただけるとと思います。

純和風の作法を近代のモダン建築に取り込んだような、そんな素晴らしい仕上がりの建物。

それをしっかりと理解して下さるだけの見識ある買主に、きちんと引き継げたと思います。良い建物を分かる方から、知る方へ。その他の高額売却とは一線を画するお仕事だったと思います。

○目黒区碑文谷 中古マンション 3LDK 約 76㎡

ご自身が買主であることをイメージしてみてください。ご予算が 5 千万もあるのに、その時、そのタイミングに「碑文谷」の、そのポリウムゾーンに中古マンションが売られていなかったら？

実際、M リハウスの査定は 4,700 万円。間違いではありません。むしろ妥当かも知れません。しかし可能性を追求し切れているとは言えないでしょう。

当社の調査時の取得サンプル数は 1,000 件近い数の取引の実例です。4 千万円台と 6 千万円台には中古物件が溢れているのに、たまたま 5 千万円台が空白ならば、売却までの時間は掛かっても、700 万も違うなら、5,500 万円で売り出そうと、売主様との方針は早々に決定しました。

当社はその後の売主の、湘南エリア、片瀬山の高級住宅街でのデザイナーズ住宅もプロデュースさせていただき、「マンション売却」「賃貸での体験居住」「土地購入」「建築家住宅の建設」と、一つ一つ、とても丁寧に夢を実現できた実例だろうと思います。

○逗子市 中古住宅 3LDK 約 76㎡

売却坪単価が、チャートの最高値層の 150 万円から、更に 100 万ほど大きく乖離して高額なのが、ご理解いただけるとと思います。坪あたりですから、仮に 50 坪の土地の売買であれば、その取引金額は、たった一回で 5 千万の差になります。

そんなことが起こりうるのが、当社の売却コンサルティングです。

なぜか。

中古住宅の査定を、中古住宅の価格分布から構築していないからです。

なぜか。

不動産 高額売却実例 概要解説

紙面の都合上、お伝えできなかった裏話も簡単に。

- 4 -

非常に小さな土地に建つ小さな住宅はマンションと変わりません。

「マンションなら新築。でも、中古にすれば戸建てが手に入る」と考えてくれる買主が出てくるまで、時間を掛けて「待ちましょう」を今回の戦略に据えたためです。

当然のことながら、明後日の方角から出てきたような方針であり、それが売主の命運を決定づけるわけですから、意見交換の時間にも通常以上の時間が掛かりました。

それでも、売り出してから三年目。ずばりの取引が成立しました。

他でも何度か書いていますが、相続期日の10ヶ月であったとしても、時間制限を設けた時点で売主の負けです。同じ素質、素養の物件であったとしても、絶対にこうした成果は出せません。

■まとめ

確かに当社の成果は驚くような乱暴な数字になっていますが、ざっとお読みいただいただけでも、勢い任せに何かをやっている印象は皆無だろうと思います。

ひとつひとつ。じっくりと考えて、明確な戦略に基づいて、全てを売主様と理詰めで積み上げてゆきます。やれば出来ると言うことでもあります。当社の業務はその判断を売主様が間違わないだけの十分なデータの提供であると、言っても良いかもしれません。

そういう仕事を、毎月のノルマに追われている営業マンに出来るのか。

売主様ご自身に、ご判断いただければ良いと当社では考えています。

■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> 
---	--	---