

購入時よりも二千万円も、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。

[この事件のポイント = 売主さんの決めたこと]

- ・ 高額売却に係る時間を、待たせたこと。少し子供を待たせても、それを作り出したこと。
- ・ 大手の隠し売り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）』『高級仕様』を奥様が選択したこと。

■実は7年前には、なぜか今より安くても売れませんでした

- ・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、他の住戸のついでに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。）
- ・ご存じの方も非常に多いと思いますが、業者の常套手段で、買えない高額物件の後、本命物件（売りたい）を見せて印象操作します。
- ・それから 7 年後、当社とのコンサル契約により築 11 年の物件として再度売り出し。
- ・売出後、一年半で約 8,100 万で成約。約 2,300 万円の利益確定。
- ・築 3 年という極築浅物件を 7,800 万円で大手不動産業者が売却できなかったのに、同じ物件が売り方一つで、築 11 年 8,100 万円の条件で売却できてしまうところが今回の事件の不思議なところ。
- ・ちなみに販売チラシ数万枚の配布など、無駄なことは一切、致しておりません。

■住宅売却 成否判定は計算式で！

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、総利益 ÷ 投資額 ÷ 経過年数 × 100 = 年間利回り (%) の単純な数式で、他の株式投資などの全ての投資と今回の「不動産（住宅）投資」を比較できる様になります。B さんの場合の計算式は以下ようになります。

$$2,300 \text{ 万円} \div 5,800 \text{ 万円} \div 11 \text{ 年} \times 100 = \text{約 } 3.6\%$$

10 年間、手堅く 3.6% で運用できる投資信託や株式も、お持ちの方はむしろ少数派でしょう。しかし B さんは駅前の超高層マンションに 10 年以上、【タダ】で住んだだけでなく、更に 2,000 万円を超える売却利益まで出したこととなります。これは毎月 175,000 円の【お小遣い】をもらいながら、30 階の超高層に 10 年住んでいたという話ですから、やり方一つで不動産の結論はまさに天国と地獄があるなと言うところですよ。

余談ですが獲得利益に対する課税対策も担当税理士が華麗にバッチリ。利益は全額非課税で、実は第二章の賃貸アパート投資の自己資金にそのままスライドし、このアパートは 2023 年 1 月から、毎月 98 万円をタウンハウジングが確定額で保証することが決まっています。



この状況を大成功と言わずして、なんとと言えば良いのでしょうか。今見てもため息の出る夜景です。

■ 当事件のポイントを解説します

ではなぜ、本件は10年も住んだ物件が、購入価格よりも2,000万円以上も高額に売却できたのか。しかも築3年時点で大手不動産業者が今回の売却価格よりも安く売ることが出来なかった物件です。

当社がポイントと考える事柄をまとめます。

ポイント1 売れなくても、今の生活に十分満足、だからこそ売るというスタンス

Bさん家族がこれほど満足しているマンション。だからこそ、欲しい人は居るはず。良いマンションだからこそ高値が付きます。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のだらうと思います。よく、自分すら大して評価していない物件を無闇に高額に処分しようとする人が居ますが、Bさんの実績と比較すると、自分に都合の良いだけの話ですから、難しいに決まっていると言ったことが分かります。価値の無いものを売りつけているだけなのです。

約5,800万円で購入したこのマンションを、Bさんは購入後たった3年でN村不動産に依頼して7,800万円で売りに出しています。惜しい物件ではあるけれど、「この金額でも買ってくれる人がいるのであれば、潔く売ってしまう」というスタンスが非常に重要であり、自分たちの評価が高い物件に、自ら納得のいく価格を付けた以上、その金額での買付が入るまで年単位であろうと待つという姿勢が成功に繋がります。

結果的にN村不動産の力不足と考えたBさんは、値下げをするのではなく売却自体を取りやめて、7年後に改めて当社に依頼しました。そんな、一般的にはなかなか出来ない決断をバンバンこなしてきたことが、今回の成功を導き出したのは言うまでも無いことです。

そもそも、これ程気に入っている物件に、売らなければいけない理由はありません。そういう売主は強いです。

ポイント2 優先順位の明確化

その後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いう希望者も出始めました。当社へのご依頼も丁度良いタイミングだったのかも知れません。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さんは当社への最初の指示で、「どうしても売らなければいけない訳でもないし、最悪は、子供（部屋）はもう少し我慢させてもよい」との明確なスタンス。ここに、「高額条件で買うとい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ポイントなのです。

逆説的に言えば、「この日（この時期）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変わりません。ちなみに90%以上の不動産業者は「ノルマ」で仕事をしていますから、多少安かろうが早期に売却してしまいたいはずですから、売り急いでいる方とは当社よりも格段に相性が良いと思います。

ポイント3 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

当物件の最寄り駅周辺はBさんの購入当時、大規模な再開発が連続的に進行し、一般の方が将来の完成図を描くことは、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・・・という懸念を持つ人の方が多かったかも知れません。

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。華美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

階を購入しても、住んでみたら目の前に別な高層マンションが建設されて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。これは普段、当社が購入コンサルのお客様に対して行うサービスなのですが、誰からも何も言われずにこうした事が出来てしまうBさんは、多分、当社がコンサルしなくても勝手に成功するタイプの方だったのだらうと思います。

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30階超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。当時の高額物件の中でもハイスペックな住戸を、まだ街並みすら整わない、町工場なども入り交じった雑然とした状態の駅前の将来も予測した上で、迷いなく購入決定されました。

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。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。Bさんのように、きちんとやれば。

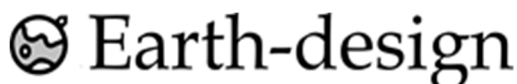
■まとめ …売主様に直接、質問できます

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 radioout7600@yahoo.co.jp
- ・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+a
- ・価格 10 年前の購入 約 5,800 万円、10 年後の売却 約 8,100 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 約 3.6%

■あなたにお勧めの記事

不動産の売却で絶対にはやらない3つのこと	+Cシリーズの賃貸一覧	日本のマンションは建て替えが出来ない	週刊ダイヤモンドスクープ -大手不動産業者の不正行為-
			



〒248-0015 神奈川県鎌倉市笹目町 9-21
<https://earth-d.jp/> 電話 0467-25-2445



mail