

中古マンション売却「成功のルール」とは？①

不動産トレンドから見た、中古マンション売却成功の鍵とは何か？

新しい時代の「不動産の鉄則」を理解せずしてマンション売却成功はありません！

知っておきたい不動産の鉄則10

幸田昌則著「下がり続ける時代の不動産の鉄則」より

- ルールその1** 不動産価格と賃料も、需要と供給のバランスで決まる
- ルールその2** 超低金利は「買い時」ではない、「売り時」である
- ルールその3** 売り出して最初に来る客が上客である
- ルールその4** デフレ時代に売却するならまず「虎の子」から
- ルールその5** その物件の近くに住民人ほど、高く買ってくれる
- ルールその6** 購入するときは、売却することを考えておこう
- ルールその7** 売上のタイミングは、相手から請われたとき
- ルールその8** 売り出し価格は、あくまでも売り手の希望価格である
- ルールその9** 不動産は保有しているだけで、高いコストがかかる
- ルールその10** 住宅も車と同じで中古は割安である

ルールその1 不動産価格と賃料も、需要と供給のバランスで決まる

当地においては、中古マンションの需要は少なく供給も細く、市場というにはあまりにも脆弱です。したがって市場原理によって決定されるべき価格も不確定な要素に左右されることが多く、宅建業者の査定も思いがけない結果（成約価格）に苦戦することもあります。しかしながらそれも当地の中古マンション市場の量的拡大とともに解消されて、価値ある物件はより高く評価され、価値の低い物件は厳しい評価となる、分かり易い市場になるでしょう。

ルールその2 超低金利は「買い時」ではない。「売り時」である

超低金利が続く今の状況では、ほとんどが住宅ローンを使う購入希望者にとって不動産は買い易く、高額な物件も売り易い状況です。違った視点から考えると超低金利の市場では不動産は比較的高値で売れている、と言えるでしょう。もし金利が上昇すれば購入希望者の買い控えが起きて需要が低迷し、売り難さの中で価格は当然下落していくと思われます。超低金利の今は、まさに不動産の「売り時」です。

ルールその3 売り出して最初に来る客が上客である

中古マンションの購入者は、例えば売出し現地に赴く時、既にその物件のデータは頭にインプットされていて、購入を前提に来られる方も多し。特に最初に来られるお客さんは以前からその地域で物件を探していた人が多いでしょうし、購入意欲も特に高いはず。だから、多少購入条件が厳しいものであっても、交渉して売却を図るのが正解です。二番手、三番手の客に期待しても条件等結果的に最初のお客さんに及ばないことが多いと思います。

ルールその4 デフレ時代に売却するならまず「虎の子」から

デフレ時代とは、不動産の価格が右肩下がりに着実に？下がっていく時代です。それは優良な物件(虎の子)でも同じこと。例えば条件の悪い物件と優良な物件があって、とりあえず条件の悪い物件から売出したとしても、条件の悪い物件がなかなか売れずにいるうちに優良な物件の価格がどんどん下落してしまうと言う結果です。とにかく優良な物件だからゆっくり高く売ろう、なんていう発想は今の時代全然通用しません。

ルールその5 その物件の近くに住民人ほど、高く買ってくれる

どんなに優良な物件であっても、地域的に遠くの人にとってはそれほど魅力は感じないもので、その逆に物件の「近隣」の人にとっては、自らの生活圏の中にある物件の価値はより高く評価できるものです。今その立地に住んでいる理由、買い物、学校、通勤、実家の存在などを踏まえて「近隣」の不動産を購入出来るなら、多少割高であっても購入を決定する可能性は高いし、正にそれが「ルール3」で触れた「上客」と言えるでしょう。