

中古マンション売却「成功のルール」とは?②

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む人ほど、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** 売買のタイミングは、相手から請われたとき
- ルールその8** 売り出し価格は、あくまでも売り主の希望価格である
- 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6 購入するときは、売却することを考えておこう

ご自宅としてマンションを購入する場合(ほとんどの売主さんがそうでしょうが)将来売却することを前提に物件を選択する方は少ないと思います。結果的に売却する事になって「ああすれば、こうすれば」と購入時のことを考えても遅いわけです。ところが有難いことに、マンションは他の不動産物件に比べて売り易い、つまり換金性に優れている不動産です。不動産は売れなければ資産としての価値は無いと同じです。その点マンションは大変有益です。

ルールその7 売買のタイミングは、相手から請われたとき

売買のタイミングは「買いたい」と言われたら高く売ってあげて、「買って欲しい」と言われたら安く買ってあげる、ということですが、売主さんが「買って欲しい」と物件を出している時は、安く買ってあげるという買主を待っている状況です。ところが「買いたい」買主が現れた途端、高く売ってあげよう、となるわけですね。だから「買いたい」買主が現れたら決して逃してはいけません。ここで逃がすとまた「買って欲しい」から始めなければならなくなります。

ルールその8 売り出し価格は、あくまでも売り主の希望価格である

売り出し価格が売主さんの希望価格であることは衆知の事実です。そんな売り出し価格でも認められれば購入希望者が現れることになるし、認められなければ物件そのものが無視されてしまいます。だから売り出し価格の決定は大変重要で、誰が見ても合理的なものでなければなりません。合理的な売り出し価格の決定には当然ながら正確な査定が必要です。査定価格に合理的なプラスアルファがあって売り出し価格が決まる、といったイメージです。

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

不動産の保有コストといったらまず税金ですが、マンションの場合は管理費・修繕積立金も考えなくてはならず事態は深刻です。また他と比べて保有コストが高い物件は、売買する場合も買主が躊躇する要因となる為、売り難くなります。近頃、売りもせず貸しもせずのマンション物件が見受けられますが、貯まりにたまった保有コストを売却でチャラにしようにも、結局売却益から保有コスト分を引いた額が手取りになるわけで、それは大変な損です。

ルールその10 住宅も車と同じで中古は割安である

中古マンションの魅力はずばり割安であること。ところが住宅の一次取得者といわれる若年層は新築マンションに魅力を感じているらしく、残念ながら中古マンションには関心を持って頂けない状況です。そんな中で住宅はコストであり、それをどうやって低減するかが人生設計の中で重要な課題であること、安易な新築購入が人生における大きな重荷になりかねないことを分かって頂き、割安な中古マンションに魅力を感じて頂きたいと考えています。