

『賃貸経営を辞めたい、見直したい、 将来への不安がある方の為の 不動産売却の基本』

このまま賃貸経営を続けても先が有るのだろうか？
賃貸市場や売却について、良く考えてみる良い機会です。

平成28年11月19日
テラススクエア 6F
NPO法人 日本地主家主協会
柏原 正和

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

Q:募集をしてもアパートの空室が決まりません。

長い間、滞納の対応にも苦勞してきました。

不動産会社も思うようには動いてくれず、
入居者への督促も精神的にも苦しいので、
アパート経営を辞めたいとも思います。

少し気楽な老後を夢に見ていますが、
そのための方法はありませんか？

ご 相 談

賃貸市場の
現状

業者選び

最優先事項の
決定

状況別の
ポイント

販売活動

A:選択肢は複数あります。

例えば、

- ① 賃貸管理会社の活用
- ② 定期借家契約への変更
- ③ 建替え ⇒ サブリース契約
- ④ 入居者明渡し ⇒ 売却
- ⑤ 現状のまま売却

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



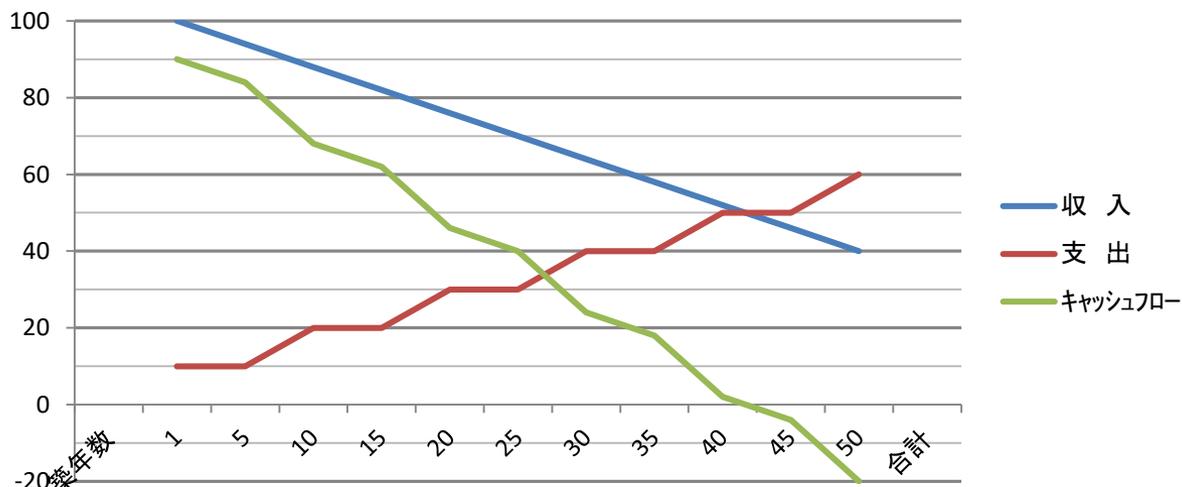
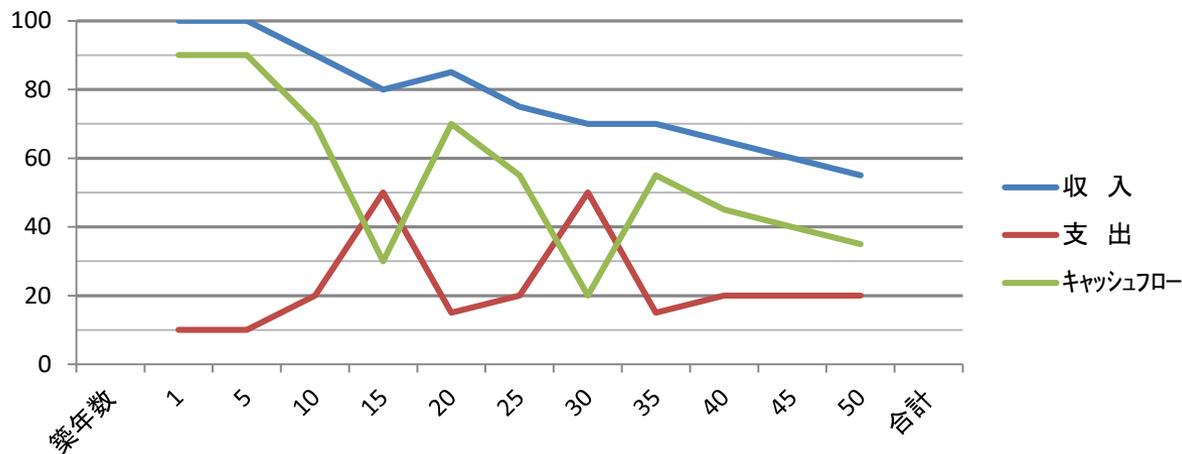
販売活動

賃貸経営 収支のイメージ

賃貸経営
収支の
イメージ



状況が
厳しく
なると...



ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

現状の把握

1. 全国の空き家戸数は？

⇒ 820万戸 賃貸用住宅417万戸 (空室率19.0%)

2. 東京の空き家戸数は？

⇒ 82万戸 賃貸用住宅49万戸 (空室率14.5%)

3. 将来の見込みは？

⇒ Aクラスビルは好調だが・・・

将来的には、空室率40%超とみるシンクタンクも

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

賃貸経営戦国時代での生き残り キーワード

1. 『人気沿線・駅の力』

⇒ JR山手線・中央線、東急東横線・田園都市線は人気

2. 『駅より徒歩10分以内』

⇒ 入居者の目線が厳しい

3. 『営業努力』

⇒ 得意な方と不得意な方、性格の向き不向き
不動産業者へ営業しなければならない

これ程までに取り巻く環境が厳しくなった原因は？

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



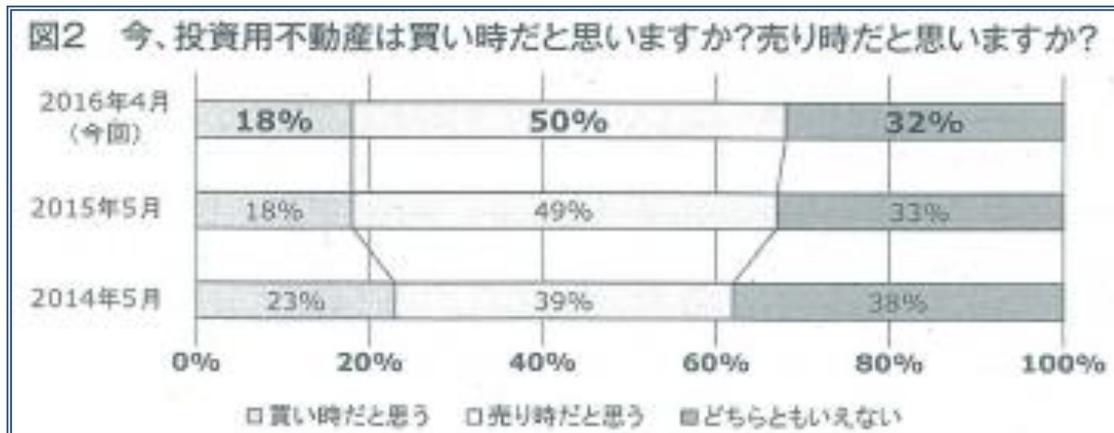
販売活動

A:攻守逆転したからです。

供給過剰となったため、選ばれる立場に。
不動産賃貸経営のスタイルが変化してしまった。



・売却も経営判断として、一つの選択肢となりました。



2016年9月20日号
【住宅新報】より

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

売却を考えた場合の不動産業者選び

《何をもって選ぶか》



・何よりも **‘信頼関係’**

→ 不動産業者への不信感は根強い。

結果、大手の看板に頼ってしまう。しかし…
一度、お話をしてしまうと、後戻りができない…

・判断基準は、‘現実味をもって話しているか？’

要注意！

最初の価格査定が高くて、話をコロコロ変える。
今すぐ、お客がいるかのようなストーリーを話す。

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

Q:選ばない方が良い不動産業者はありますか？

A:以下のような業者は避けた方が無難です。

- ① 社員の入れ替わりが多い
- ② 社員の話し方が‘上から目線’
- ③ 社員が良い事しか言わない

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

売却の最優先事項を明確に

目 的

金融資産
変換

優良物件
買換え

売却資金
で建築

最優先

金額が大事

精神的負担
からの解放

人気エリア
を購入

小さめの物件
を購入

希望に達しなければ、継続保有
現実の市場価格を知る事は必須

価格は妥協しても、売却優先
売却ができない場合は、
管理会社導入による、負担軽減

最大の負担は、

- ① 収支悪化??
- ② 空室問題??
- ③ 対応が面倒??

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント)



販売活動

状況別のポイント

お持ちの物件が、

1. 更地
2. 収益物件(築年数が経過していない)
3. 収益物件(築年数が経過している)

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



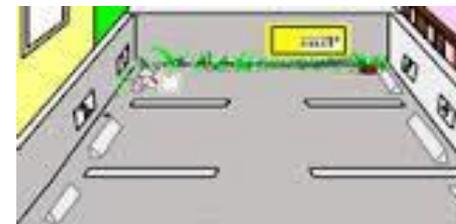
状況別の
ポイント)



販売活動

状況別のポイント ～購入希望者の目線を考える～

1. 更地



購入希望者は、近隣の価格を基に考慮します。

《POINT》

安すぎず、高すぎずの設定で募集します。

- ① 周辺成約価格を基にした査定
- ② 査定に多少上乘せをした金額で募集
(ごく一部の地域は例外 強気の場所も)

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント)

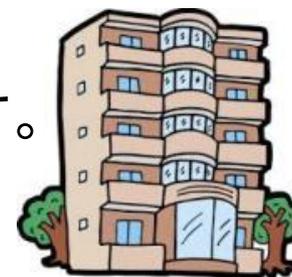


販売活動

状況別のポイント ～購入希望者の目線を考える～

2. 収益物件(築年数が経過していない)

購入希望者は、利回りを基に考慮します。



《POINT》

『満室想定金額 ÷ 期待利回り』

- ① 購入希望者は、現時点の賃料にて考慮します。
賃料相場の動向に敏感。
- ② 期待利回りは、エリア・形態(居住用・店舗用)次第。

返済残額が多い場合

⇒ 売却希望金額が市場と掛け離れる事があり、
反響が厳しくなる。

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



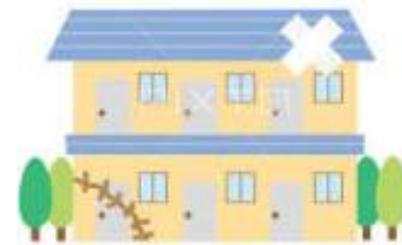
状況別の
ポイント)



販売活動

状況別のポイント ～購入希望者の目線を考える～

3. 収益物件(築年数が経過している)



(購入希望者の考え方)

- I .リフォーム・リノベーションを勘案して利回り
- II .解体後の更地化を前提とした考え方

《POINT》

- I . II . どちらで考えるのかは購入希望者次第。

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント)



販売活動

収益物件（築年数が経過している） ～R C編～

《POINT》

- ・雨漏りは無いか？
→ 雨漏りの場合には、そのまま使うことが困難。



将来に向けて！

外壁・防水等の修繕で未然に防ぐ事は非常に重要
既に雨漏り発生の場合は、売却時には解体も覚悟

- ・リフォームやリノベーションに耐えられるか？
→ 購入者が積極的になれない物件も。

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント)



販売活動

収益物件（築年数が経過している） ～木造・軽量鉄骨編～

《POINT》

- ・収益物件として売却するか、土地として売却するか？
→ 試算が必要。 収益物件 $>$ OR $<$ 土地

※ 旧耐震の木造建物は、解体を前提とすることも多いのが現実。

売却を決断する、意思決定基準の三要素

① 価格

価格を追求すれば時間が掛かる

② 時間

時間が掛かると、状況も変わる

③ 余生

短時間で解決する事を利とするか

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

購入希望者は‘どこの誰’？

《収益物件》《規模の小さな土地》

→ 一般投資家が興味を持っている。

(募集方法) レインズに掲載し、広く購入希望者を探る。

《規模の大きい土地》

→ プロの会社が興味を持っている。

価格の総額が高いため、一般投資家が手を出しにくい。

専門的な会社が購入する事が多い。

(募集方法) 媒介業者が、購入者を探す。

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

Q: 購入希望者が一般の方・プロの会社、それぞれ
どう変わりますか？

A: 一般投資家

- ・購入希望者が探していたり
地縁があるエリアの場合、
高く購入する可能性が有る。
- ・銀行融資前提が多い。
→ ローン特約
- ・購入者が取引に慣れていない
方の場合には、条件面の調整
が上手くいかないことが有る。

プロの会社

- ・決断が早い。
- ・価格と条件の関連性が
明確。

ご 相 談



賃貸市場の
現状



業者選び



最優先事項の
決定



状況別の
ポイント



販売活動

Q:不動産会社の交渉内容は？

A:主に売買価格と条件の調整。

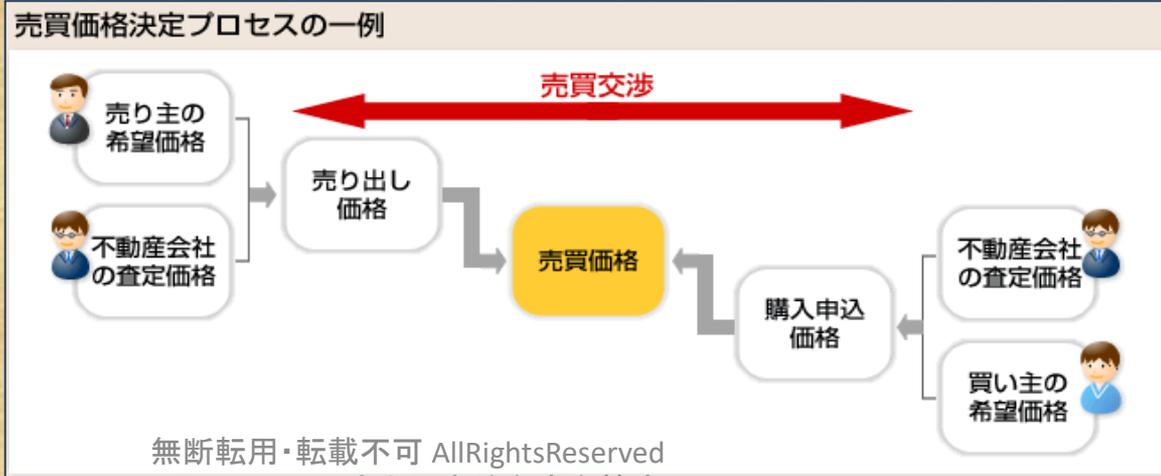
(売主の主目的を叶える事)

売主・買主の事情や状況を理解しているのは媒介の会社です。
双方の妥結ラインを調整しつつ話がまとまるように努力します。

《POINT》

相手が有ることなので、一方的な話だけでもまとまりません。
仲介会社の役割は、

- ・人気物件は出来るだけ良い条件を求めて**強気**。
- ・人気物件**以外**は、購入希望者との妥結ラインを探して**調整**。
→ 購入希望者に逃げられない金額と条件を探すのも仕事です！



測量について

境界確認書

株式会社（以下「甲」という。）と、株式会社（以下「乙」という。）は、土地の境界に
関し、現地において立会し、確認したので、後日のため本書2通を作成し各自その1通を保有する。

1. 境界を確認した土地登記簿の表示

	所在・地番	所有者
甲	区 五丁目	株式会社
乙	区 五丁目	株式会社

2. 甲及び乙の境界の状況

添付境界確認図の朱線位置に示すとおりである。

上記のとおり相違ないので、甲乙はここに署名、押印する。

平成 年 月 日

甲 現住所

氏名 印

乙 現住所

氏名 印

本書記載のとおり相違ないことを証明する。

東京都
土地家屋調査士事務所
実務取扱者 土地家屋調査士 印

確定測量とは

- ・隣接する土地全てについて
- ・所有者同士が立会い
- ・測量図に署名捺印(実印)
- ・印鑑証明書を添付した状態

※境界標も必要に応じて設置

建築プランを行う場合等には、まず現況測量を行うケースが多いですが、この段階では境界が明確にはなっていません。

売却の際には、買主から確定測量が求められます。



現在の測量技術は正確です。

工事等で杭が無くなってしまっても元の位置に復元可能

杭の種類

- ・御影石⇒昔に入れた杭で良く見かけます。
- ・コンクリート杭 ・プレート ・鋌 など



地番	③ 10-11
NO	境界標の種類
DK85	民金属標
Q184	民コンクリート杭
K180	民金属標
Q182	鋌



地積測量図と
現地の杭とは
確認ができます

今日のおさらい

- ① 売却の主目的・最優先事項を念頭に。
- ② 目的によっては、賃貸管理依頼で継続保有も。
- ③ 売却時の会社選びは大切。‘信頼関係’
- ④ 収益物件は、メンテナンスをしておく。
- ⑤ 売却相手により、考え方も異なる。
- ⑥ 余生を楽しむための手段も、売却の考え方。