

資産up↑につなげる 相続の奥義

格闘家兼弁護士 堀鉄平

第32回 闘う弁護士の不動産投資小話〜兵法⑱

補を抱えているか、
②どの買主に話を持っていけば、最も高い値が付くのかを判断できるか、③売主ファーストで、売主の利益のみを考えてくれるのかを判断します。
①ですが、とまず、①ですが、と

いることが重要です。しかも、その見込み客から信頼を得ていることもポイントです。「あの人の持ってくる物件であれば、検討しよう」と思ってくれる顧客を持っている営業マンは優秀と言えます。

そのような物件は、いまはファンドが買います。ファンドに融資は関係ないので、その

は手が出せません。都心部の一等地で、個人がキャッシュで買える価格を超えているような場合はなおさらです。

検証されます。

最後に③ですが、私が「下限3億円です」と伝えて3億3000万円で売却を依頼した物件について、さっさと3億円で話をまとめようとした仲介業者がいました。

彼にとって、3億3000万円で売れようと、3億円で売れようと、手数料は大差なく、早く確実に売買を成立させたいと思ったのでしよう。今後、この業者に依頼しないことは言うまでもありません。

営業マン自身を見て判断

売買仲介会社を選定の3大基準

今回は、不動産を売却する場合の仲介会社の選定についてお話しします。

私は自ら所有する不動産3物件を売りに出しています。3物件とも3月決済で売却の見込みです。自社で宅建免許を保有していますが、あえて仲介業者に媒介を依頼しています。

私が仲介業者を選定する基準は3つあります。業者というよりは、その営業マン自身について、①豊富な買主候補

りあえずレインズに載せて、買い側の業者から反応があるのを待つとか、チラシやホームページ広告で買主の反響を待つというやり方であれば、自分でできます。そうではなく、直接アプローチできる見込み客を多数抱えて

次に、②ですが、「この物件は、あのお客様が買うはずだ」と判断できる人は優秀です。例えば、収益還元でそれなりに利回りが出ているものの、積算価格が異常に低い物件は、融資がつきづらく、なかなか一般の投資家

利回りが維持されるかどうかについてだけが

(毎月第1週に掲載)



弁護士法人Martial Arts (マーシャルアーツ)

代表パートナー弁護士・堀鉄平

資産アップにつながる相続税対策を得意とする。累計実績は30件以上。計2棟5戸のビル・マンションを5年間運営している。弁護士、不動産オーナーとして活動する傍ら、格闘家としての顔を持つ。前田日明氏主催の総合格闘技イベント「THE OUTSIDER」で、2008年3月から7年にわたり参戦している。戦績は、プロ・アマ通算14勝11敗3分け。