資産upにつなげる 相続の奥義

格闘家兼弁護士　堀鉄平

第8回　闘う弁護士の安値仕入れ術～兵法①　相対で購入する

割安優良物件を紹介してもらう3条件

今回から、アービトラージ（裁定取引＝市場のゆがみに着目した取引、投資）による、物件を安値で仕入れる方法論をパターン別に紹介していきます。

物件を安値で仕入れるには、相対で取引する必要があります。売主と買主と1対1で取引するのです。優良物件であればあるほど、買主が複数となり、市場の競争原理で価格が高騰していきます。最近、競売の落札価格が異常に高騰していますが、競売は誰でも参加できるので、競争原理が働いているからに他なりません。

昨年、大手不動産会社の「囲い込み」問題がクローズアップされましたが、あの問題も、大手1社が売主から売却依頼を受けた物件について、1社だけでなく広く他の不動産業者でも顧客を見つける活動をしてもらうことで、売主にとって、より早く、より高く売れるということが根底にありました。

ということは、逆に買主の立場としては、相対で独占交渉権を得ている方が、価格が吊り上りにくいということです。これは、交渉力格差に着目したアービトラージです。

では、そのような優良な物件の情報を、あなただけがどうやって独占することができるのでしょうか。それは、あなただけに情報を持ってきてくれる仲介会社のネットワークを構築することが近道です。そして、そのようなネットワークづくりのためには、以下の3点は必須です。

①仲介手数料は必ず満額支払う
②即断即決
③物件購入後の管理も任せる

仲介会社としては、優良物件であれば、買主は比較的みつけやすいはずです。そうであれば、過去に手数料を値切られたような買主に、あえてそのような貴重な情報を持っていかなくとも、満額支払ってくれる優良顧客に情報を持参します。

次に、情報がきたら、「買う・買わない」を即断即決することです。仲介会社としては、「銀行融資がおりたら買う」などと曖昧な返事しかもらえないという場合、早く確実に買ってくれる顧客に情報を持参します。そうしないと、他社に先を越されてしまうのです。

最後に、収益不動産を買う場合は、購入した後の管理についても、仲介会社に委託してあげることです。そのような管理のフィーについても期待している仲介会社は意外と多いものです。

次回（3月7日号）は兵法②を紹介します。

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。実計実績は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、2006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。