

オーナー・投資家

セミナーや書籍などの活動を通じて、個人投資家のクライアントを多く抱えていることを知ってか、「この土地を仕入れてアパート建てたら、いくらかで販売できるとしようか」と、不動産業者や建築業者の方々と相談をいただくことが

CFネット流 稼働

ある。「プランはどんな感じですか?」と続くこともあるが、「その土地だと買い手はつかないですよ」「その価格だと厳しいですよ」とお勧めしない場合も多い。また、新築アパートのみならず、区分ワンルームや

44

出口戦略のスムーズな進め方

中古アパートを自社で仕入れた後、エンドユーザー(個人投資家)に売却するといった転売の際の販売価格を聞かれることも多い。ただ、今も昔も変わらず新築系は比較的資金調達しやすいのに対して、中古アパートや区分ワンルームなどは融資状況がだいぶ変化

物件を資金調達して購入する場合には、「最近のアパートローンだと、この物件はA銀行なら利用できるだろう」「頭金はこれくらい必要だけれど現実的なところだな」「金利と返済期間はどの程度だから、このべらこの価格で購入できれば収益が生まれるだろう」「そこから売却を進める必要がある

銀行なら利用できるだろう」「頭金はこれくらい必要だけれど現実的なところだな」「金利と返済期間はどの程度だから、このべらこの価格で購入できれば収益が生まれるだろう」「そこから売却を進める必要がある

買い手の資金調達を見極め

売却後の戦略も事前に検討を

してきているとはいえ厳しく、買い手側となる個人投資家を取り巻く「旬な」資金調達状況を把握しておくことが転売する側にとっては大切になってくる。もちろん、これは業者に限った話ではなく、一般の個人投資家が売却する場合でも考え方は同じだ。例えば、買い手側がその

うすると、最低でもこれくらい、買手側となる個人投資家を取り巻く「旬な」資金調達状況を把握しておくことが転売する側にとっては大切になってくる。もちろん、これは業者に限った話ではなく、一般の個人投資家が売却する場合でも考え方は同じだ。例えば、買い手側がその



中元崇(CFネット不動産コンサルタント・CPM・CFP・相続アドバイザー)

退居から6時間で内見・申し込み

築40年、設備の更新もほとんど行っていない木造住宅で専有面積36平方メートル、2DK、最寄り駅から徒歩25分。入居者を集めるには悪条件がそろ

気物件にするためには参考にする。ほかにも、「空室がないときに何を道歩きして参考にするか」を撮影しておき、そのことを発注する。たとえば家電や車の場合、たとえば「空室がないときに何を道歩きして参考にするか」を撮影しておき、そのことを発注する。たとえば家電や車の場合、

競売物件

10月11日開札では、築浅マンションが一番人気になった。

その物件は地下鉄日比谷線仲御徒町駅徒歩約6分に立地する物件で、築6年と比較的新しい。専有面積は約12・4坪、間取りは1LDKで、売却基準価額は1158万円であった。

これに対し、入札30本が集まり、最高価2006万円、再販業者が落札していった。

そして、また2番人気もやはりマンションで、こちらはJR埼京線「北赤羽」駅徒歩約8分に立地する専有面積約22坪の3LDKの部屋で、築年は25年と、やや古い。売

商

競売物件でなくマイナスイメージも