

# 売り方次第で 億単位の差 売値を最大化する コンサル

不動産売却を検討するオーナーから「仲介会社に頼んだが、なかなか売れない」「査定価格は高かったが、買い手が見つからず値下げを打診されている」といった相談が日々持ち込まれる。そんな悩みを解消する青山財産ネットワークスのノウハウとは。



株式会社青山財産ネットワークス 阿部 祐樹さん  
 財産コンサルティング事業本部  
 第四営業部 チームリーダー  
 宅地建物取引士/賃貸経営管理士

## 「出回り物件」化を避け、 入札方式で高値を狙う

土地活用や資産組み換えを始め、不動産の収益力を高める提案力に強みをもつ（株）青山財産ネットワークス。不動産を高く売るノウハウにも定評がある。その秘訣は、売り出し広告を拡散して不特定多数の反響を待つ受け身の姿勢ではなく、確度の高い買い手を掘り起こす攻めの仕掛けにある。

公開して広く買い手を探すのが常識という声もあります。しかし、これは購入希望者の多い実需層向けの区分マンションや個人住宅に最適のアプローチです。地積規模が大きくて一般に市場流通しにくい土地や、希少性の高い都心一等地のビルなどは、高額で買い手が限られるため、物件情報が市場に出る前に水面下で取引されるケースも多く見られます（阿部さん）

売却方法には、**図1**の3タイプがあることをまず知ろう。

## 一般媒介を戦略的に使う

「不動産流通サイトやレインズに公開されると、俗にいう「出回り物件」の扱いになり、プロの買い手からは、それだけで敬遠されてしまうことも。売れ残りのイメージや、手間をかけて交渉してもライバルに「買い負け」するリスクがあるからです。こうしたケースでは、相対取引の検討から始め、入札方式を軸に展開する場合もあります。」

入札参加者についても、むやみに声をかけるわけではない。同社は30年以上にわたり、プロ相手に競争入札を仕切ってきた実績をもつ。購入意欲と資金力を見極めて、物件種別に応じて打診先を絞り込んでいるのだ。

仲介会社と結ぶ媒介契約の種類もポイントだ。**図2**の3タイプがあり、一長一短があるため、慎重に検討したい。区分マンションでは、積極的な売却活動を義務づけられた専任や専属専任が、早く確実に売れる可能性が高いとされる。しかし、この2つの媒介契約では、速やかにレインズに登録する義務があるため、強制的に「出回り物件」扱いになり、オーナーに不利

図1. 売却方法の3タイプ

	入札方式	レインズ	相対取引
内容	購入希望の参加者を募り入札価格を競う	業者間専用の物件情報システムに掲載	特定の買主候補に限定して交渉する
メリット	競争原理が働き、高値が期待できる	全国の不動産会社を介して広く探せる	売主の希望条件を交渉しやすい
デメリット	打診先の選定、仕切りにノウハウが必要	“出回り物件”扱いになるおそれ	比較が出来ない

図2. 仲介会社との媒介契約

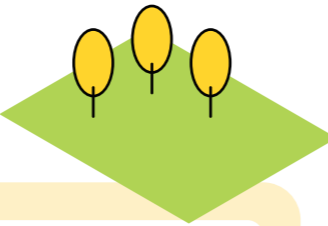
	一般媒介	専任媒介	専属専任媒介
レインズへの登録義務	任意	7日以内	5日以内
依頼できる不動産会社	同時に複数可能	1社のみ	
自己発見取引	OK		NG
仲介会社の報告義務	制限なし	2週間に1回以上	1週間に1回以上

～青山財産ネットワークスが土地の価値を高める“商品化”～

## 「有効活用×売却」で 土地売値を実質1億円アップできた事例

### 元の不動産概要

- ・2000㎡の更地（遊休地）
- ・郊外の生活幹線道路沿い
- ・駅から徒歩20分程度



**当初** 遊休地の売却希望  
 ・複数の仲介会社に査定依頼  
 →最高でも**2.5億円**

★査定価格の根拠  
 ・買い手が限られる（建売業者、マンション・デベロッパーなどの不動産事業者）  
 ・戸建て分譲地やマンション用地としても評価が低かった

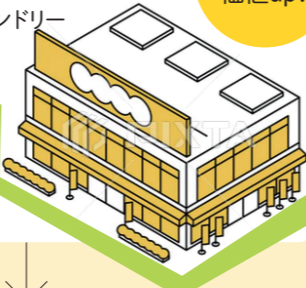
青山財産ネットワークスに依頼  
 売却活動+コンサル

オーナー：思ったよりも価格が低いのは、なぜ？  
 AZN：土地のポテンシャルを活かしきれいでない。  
 オーナー：もっと高く売るには、どうすればいい？  
 AZN：マーケットに合った商業施設を建ててテナントを誘致。相性の良い業態を組み合わせることで賃料を最大化。収益物件として高値売却を目指しましょう！

### 商品化 ロードサイド複合商業施設

建築費：1.5億円  
 1階：コンビニ+コインランドリー  
 2階：フィットネスジム

合計賃料：  
 月額270万円  
 （年額3,240万円）



有効活用で  
 価値up!

**5億円で売却決定！**

・総額5億円-建築費1.5億円=3.5億円  
**実質的に売値が1億円アップ！**

青山財産ネットワークスの提案

## 「活用×売却」の最強事例 価値を高める工夫が豊富

「場合によっては、信頼関係を築ける1社との間で、柔軟に売り方を調整できる一般媒介を結ぶほうが有利なこともあります」

同社の特徴は、売却方法だけではなく、通常の依頼を受けた現況のまま売り出すのが一般的だが、同社には、商品化して価格を伸ばせるテクニクもある。上図は、更地を「収益物件」に仕立ててから売却し、実質的に土地の売値を1億円高められた事例だ。

この事例のような作り込みが正解とは限らない。何か建てた結果、かえって売却に苦労して価格が下がったり、後々の相続に支障が出るケースもある。そのため、売却前後の手残りの変化などのキャッシュフロー分析、税金面の試算、その後の相続への影響などを見据えた細かなシミュレーションも行う。もちろん、その作業は仲介手数料に含まれ、追加費用はかからない。「築古物件を売却する場合は、満室化や賃料増額をした上で、家賃収入を増やして収益還元価格を高

める提案もします。タイミングによって、今すぐ建築・売却ではなく、修繕して運用しながら、市場の需給状況や財産全体などを見ながら時機を待つパターンもある。普通借家を定期借家契約に切り替えて、買い手が立ち退き交渉で手間をかけずに済むようにするなど、高値で売りやすい条件づくりなど、さまざまな工夫が可能です」

財産全体を把握したうえで、活用に向けた不動産、相続納税に確保する不動産、売却して現金化する不動産など、適不適を見分けて「何もしない選択肢」を提示することもあるという。同社の売却戦略の奥深さを知るだけでも価値がある。気軽に相談してみよう。

個別相談予約を  
 お待ちしています！  
**7月25日(土)**  
**「資産の大相談会 in 東銀座」**  
 に出展

お問い合わせはメールまたはインターネットからどうぞ  
[azn-marketing@azn.co.jp](mailto:azn-marketing@azn.co.jp)  
<https://www.azn.co.jp/>

株式会社青山財産ネットワークス  
 東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス3階