

# 週刊住宅

2019年(平成31年) 1月28日号  
NO. 2846 (毎週月曜日発行)

年ごめ購読料 18,500円(本体・送料込み(税込み19,980円))

発行所 株式会社週刊住宅タイムズ  
〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町3-3-4 巴ビル  
電話03-3234-2050 FAX03-3234-2070  
問い合わせ: info@sjt.co.jp 情報提供: press@sjt.co.jp

## CFネッツ流 新・大家実践塾

「渋谷の物件。あんまり儲かってないから、売っちゃった方が良いのかな?」  
検討してみてください。

10年以上お世話になって  
いるお客さまのUさんか  
ら、以前、購入していただ  
いた渋谷駅に近い立地にあ  
る一棟マンションの売却に  
関する相談を受けた。渋谷  
駅から徒歩圏という立地で  
あるため、もともと物件価  
格が高くて利回りは低い水

### 50 プロフェッショナルな仕事の流儀

準となっている。

受けた融資の返済期間は

残り10年を残す状態にある

が、毎月の銀行への返済う

ち元本の比率が高くなって

しまっており、税引き後の

キャッシュフローはマイナ

スに陥っている。年間の減

価額よりも年

間銀行返済金の元

本部分が上回って

おり、いわゆるデ

ッドクロスといわ

れる状態である。

ただし、「ならばざら

と売った方が良い」とい

うわけでもない。このデッ

ドクロスというのは、逆に

言つとローン返済の多くが

元本返済に充当されている

ことを指している。残債の

減少という目に見えない資

産がグンクン増えているの

だ。 目に見える優良資産とな

るのは売却した時である。

「残債が減った分、手残り

が増えている」という形

で資産の増加を実感するこ

とができる。

残債を減らしたとしても、

時間がかかったことに伴っ

ば、不動産屋としては売却

てマンションの価格自体が

してもらった方が儲かるの

下落してしまうのでは資産

だが……。

こうアドバイスできれ

ば、不動産屋としては売却

してもらった方が儲かるの

神奈川県鎌倉市大町1-20

30

大船デスク〒247-0000

56 神奈川県鎌倉市大船

2-19-35

「では、この物件はどう

い、顧客の資産を守るとい

う観点からのアドバイスが

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

プログラムやっています!

もこの物件価格は上昇して

プロフェッショナルな仕事

## 目先の売買手数料は二の次

### 顧客の資産価値の維持・向上

Uさんは他の物件も多数

所有しているので、この税

引後キャッシュフローの

減少以上に価格が下がるこ

とは考えにくいところで

です。資産価値の下がない

立地は強い。保持力のある

Uさんならば焦って売却し

なくても良いと思うので

「す」。

鎌倉鑑定  
小林 雅裕

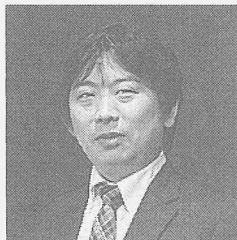
電話 0467-22-77

72、ファクス 045-

330-5773、携帯 =

0800-4196-116

7、メール = kobayashi@k



http://ameblo.jp/  
/kova-masa