

週刊住宅

2021年(令和3年)5月10日号
NO. 2957 (毎週月曜日発行)

年会員購読料 18,164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 バビル
電話:03-3234-2050 FAX:03-3234-2070
発行人 週刊住宅タイムズ 代表者 鈴木美由紀
2020年6月17日 第三種郵便物認可
問い合わせ:info@sjt.co.jp 情報提供:press@sjt.co.jp



CFネット流 新・大家 実践塾

152

「相続した不動産を高く売る方法①」

それぞれに異なる性質があるため、高く売却するためには、それに応じた方法が必要となってくる。「用途」「個性」「買い主」の3つの視点から検討していただきたい。

(5)賃貸借している土地(借地・底地)に、分類することができる。
それぞれに異なるため、高くためには、それに必要となつ法が必要となる「用途」「個性」の3つの視点からいきたい。

なつと
売却

第十一回

「主」なる贊

相続した不動産といって
も、いろいろな種類の不動
産があるが、高く売るため
には、物件のタイプに応じ
て売却方法を変える必要が
出てくる。

△1△用途
賃貸用物件か、実需の物件
か？

較的にはつきりしているか、
一等地の個性的な注文住宅
など、個性の強い物件かへ
とっても、売却方法は変わ
つてくる。

方で、開発用地などは事業者しか買い主にはなり得ない。さらに、借地権や底地の場合は、まずは地主、借地人といった限られた人が買い主になる。そして、買

のタイプ」といって、どのように販売方針をとれば高く売れるのかを検討していただきたいと思う。続きを読むへ。

物件ごとに異なる強み

買い主の嗜好と合わせて把握

場合ならば、買い主の好みにうまくマッチングすれば、価格が上がるのもある。

の業者が、それとも借地人。
・地主などの関係者かにと
つても、状況は変わってく
る。

もちろん、一般の人に買ってもらつた人が高く売れることは可能性は高くなる。買いたい人の好みと物件の個性とが

→→○↖ x-2=kob
ashii@kantei.com

物件の個性が強いか?
マンションなど同じ物件
がたくさんあって相場が比
べやすくなる

れば、エンドユーザーでも業者でも、どちらも買いたくなる場合がある。その一

さへ、いじかねは不動産
相場よりも高く買っても、
やがて一致した場合には、
必ず、その場合に、
主なる場合もある。

A black and white portrait of a man with short hair, wearing a dark suit jacket, a light-colored shirt, and a patterned tie. He is looking slightly to his left.



握

県鑑會市大船2-19
電話 04-35777221

■鎌倉鑑定 小林雅裕