

週刊住宅

2021年(令和3年)5月17日号
NO. 2958 (毎週月曜日発行)

年賀め購読料 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 巴ビル
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



前回のおさらいから。マンションや戸建てであれば、エンジニアーや業者の人でも、どちらも買いたくなる場合がある。その一方で、開発用地などは業者的人しか買主にはなり得ない。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主になる。そして、買い主が誰になるかによって方針は変わっている。

もちろん、一般の人に買つてもらった方が高く売れる可能性は高くなる。買いたい好みと物件の個性とがうまく一致した場合には、相場よりも高く買ってもらえる場合もある。

さて、ここからは不動産のタイプ「」と「」に、どのような販売方針をとれば高く売れるのかを検討していきたいと思う。

「相続した不動産を高く売る方法②」

153

プロは相場より安く買い取り 専任媒介で市場で売却を推奨

【マンションについて】
マンションの特徴は以下のようになります。

(1) 用途 ワンルームマンションなど投資用メインのタイプなど、ファミリータイプなど実需用メインのタイプとも考えられる。

ei.com

専任媒介でお願いしてしま

うのがお勧め。オーナーチ

エンジの際には、現管理会

取ってくれるが、一般人

社と、買主の管理会社と

の間で引き継ぎをしてもら

う必要があるが、管理会社

と仲介会社が一緒にオ

ナーとしてもいろいろ手

分ける」とができる。

(2) 個性

マンションの場合、他に

も同じ間取りの物件が存在

するので、個々の住戸にそ

だ。

ることも期待はできない。

以下、投資用マンションで、普通の価格で売却でき

る。逆に言うと、相場を大き

くなる。

配する手間が省ける」とい

うに分けて紹介させていた

きく上回る価格で売却でき

ることも期待はできない。

■鎌倉鑑定 小林雅裕

〒247-0056 神奈川

県鎌倉市大船2-19-35

4F 電話:0467-22

45-330-5773 携帯:

080-41

96-1167 メール:kob

yashi@kant

