

# アパートは 専門会社に依頼すべし

**流通量が圧倒的に少ない賃貸住宅  
売却価格が最もわかりにくい不動産**

「一般的な不動産会社にアパートの売却を依頼することは、車に例えるならフェラーリという特殊な車を、同じ四輪の自動車を買っているというだけで国産メーカーの中古車ディーラーに売却依頼してしまうのと同じです」

こう指摘するのは、北関東を中心に収益不動産売買に特化して展開する武蔵コーポレーション（埼玉県さいたま市）大谷義武社長だ。

アパートの売買ノウハウがないために不当に安い金額をつけられて売ってしまったという例は枚挙に暇がないという。アパートの流通量は他の不動産と比較すると圧倒的に少ない。そもそもアパートの売買市場など一昔前は存在しなかった。そのため、アパートはどこかの不動産会社が扱っているのかわからないというのが実情だ。

実際、駅前の不動産会社は

もちろんのこと、大手の不動産仲介会社であっても、取り扱っているのは、土地、分譲マンション、戸建てといった実需物件がメイン。事業用不動産も最近でこそ、増えているが、まだまだ取り扱い企業は少ない。

ところが、経験がないところが多いとしても、売却の依頼があれば断ることはなく、引き受けてしまう。そのため、不当に安い金額で売ってしまったという人も少なくないのだ。

ところで、アパートを購入



武蔵コーポレーション（埼玉県さいたま市）  
大谷義武社長

## ケースによって変わる売却方法

### 満室の場合

コストがかからず、売却価格も高くなる。ただし、家賃が低いとその価格が売却金額の基準になってしまう。

### 空室が多く、売却を急がない場合

#### 選択①

空室を解消し、満室にすると売却価格が高くなる。空室の原因が客付けにあれば、それほどコストは掛からないが、建物に問題があればリフォームコストは必要。

#### 選択②

立地が良ければ、立ち退きをかけて更地にした方が高く売却できる。ただし、解体費用がかかることと、更地にしても想定していた金額で売却できない可能性もある。

### 空室が多く、売却を急ぐ場合

空室を解消できなくても、売却は可能。ただし、かなり金額的には安くなってしまふ覚悟は必要。

する人はどんな人たちなのか。約1000名のアパート購入希望者の登録があるという同社では、会社員、会社経営者、開業医など業種はさまざま。基本的には地主ではないという。

アパートを投資商品として考えている人たちなので、やはり投資額に対する家賃収入つまり、利回りが重要になってくる。では、適正な売却価格とはどのようにして決まるのか。

「やはり、どのくらいの家賃

収入があるかが鍵を握ります」（大谷社長）

さらにもう一つポイントがあるのは、住居のみの建物よりも、店舗や事務所などのテナントが入っているような建物の方が低く評価されることだ。

テナントの方が、住居よりも賃料が高くなるが、一方で一度空いてしまうとどうしても入居者を獲得しにくいという現実がある。そのため、リスクが高い不動産と考えられ、敬遠されやすいのだという。

焦点 3

# 賃貸住宅の価値は賃料収入で決まる

## 8割以上入居していると満室時の想定賃料に

年間の賃料収入によって、アパートの金額が決まる。「より具体的には目安として8割以上入居しているアパートでは満室時の想定賃料が、

8割未満の入居率のアパートにおいては現況の賃料が根拠となるでしょう」

大谷社長はこう話す。空室が多いと、表示される利回りは低くなる。利回りが低すぎると、当然、価格は下げざるを得ないだろう。

そのため、空室が多いならリフォームをして、満室にしていくか、立地は良いのなら、立ち退きを実行して更地にした方がよい。

そこで、問題になってくるのは、時間が掛けられるかどうかの部分だ。

もし、時間的余裕があるのであれば、立ち退き交渉を入居者にして、解体し、更地としたり、リフォームして満室にすることはできる。

ところが、相続を目の前にしていたり、親が認知症になりかけているので、早く今のうちに不動産の整理をしたいというケースでは時間があま

りない。すると、どうしても、現状のまま売却することになり、安い価格になってしまいがちだ。

そこで、どういう不動産会社に売却を依頼するかが重要になってくる。例えば、売買方法として、買い取り方式と仲介方式がある。

買い取り方式であると、だいぶ安い金額になってしまう

が、資金力のある会社を見つめることができれば、早く買い取ってもらえる。つまり、すぐに現金化ができるのだ。

また、近所の人あまり知られたくないという人がいるが、その場合も買い取りされれば情報をオープンにされない。さらに、買い取り業者にしばらくはアパート名を変えないでほしいという要望も聞いてもらえやすいのだ。

### ▶買い取り会社と仲介会社の特徴

	買い取り会社	仲介会社
価格	安い	高く売れる可能性はある
周囲への情報配慮	知られない	知られる
売るための準備	準備なくてもOK	高く売るには準備が必要
スピード	速い	不確定

土地資産家向け独占経営情報誌

不動産情報誌  
8月号

## 家主と地主 Vol.3

### 不良入居者を見抜く 家主の驚くべき自己防衛策

地主こそ知っておきたい  
土地・アパートの売却戦略

賃貸経営日記の公開で仲間を拡大  
人気プロガーの実像

誰も教えてくれない  
不動産投資リスク

