

投資ワンルームマンションを

は
じ
め
て

売却する方に

必ず読んでほしい

成功法則

とう ちゅう
株式会社東・仲
代表取締役社長

伊藤幸弘

ITO YUKIHIRO

投資用ワンルームマンションを

— 第1位 —

将来に対して、
不安がある。
マイナス収支に
なっている

41%

— 第2位 —

高値で売却できる相場と
判断した

19%

— 第3位 —

資金回収。買い替え

16%

売却した理由ランキング

— 第4位 —

高齢のため。相続対策

15%

— 第5位 —

所有していることが面倒

6%

— 第6位 —

空室になった

3%

※当社調べ：売買契約済みの300名のお客さまに調査を実施、
回答を頂いた150名のアンケート結果。

はじめに

私は株式会社東・仲（とうちゅう）という不動産会社を
経営しています。

東・仲は、東京都の巣鴨にある、投資用中古ワンルーム
マンションの売買に特化した会社です。

そんな私が本書で伝えたいのは、「この業界をもっと良
くしたい」という思いがあるからです。

投資用ワンルームマンションに限らず、投資目的で不動
産物件を所有する投資家のみなさんの多くは、不動産会社
からの電話営業や、「積極的過ぎる」とも言える営業姿勢
にマイナスイメージをお持ちなのではないでしょうか。

私自身、そのことを強く実感しています。

そして、その現状を変えたいと思っています。

話が遡りますが、私は高校卒業後、多くの同期が進学す
るなか、硬派なイメージと、経済的に自立できる面にひか
れて陸上自衛隊に入隊し、5年間自衛官として務めたの
ち、投資用マンションの仲介会社に入社しました。

自宅の近所にあったその会社を偶然見かけたのが最初の
きっかけですが、資格や免許の制度が整い、ビジネスとし
て社会に認められていること、努力して結果を出せば経済
的に豊かになれるという分かりやすさに魅力を感じたので
す。読者のみなさんにも、不動産の営業は、結果を出すの

は大変だが、出せばその分リターンも大きい、というイメージがあると思います。

ただ、実際に内部に入ってみると、意外な点も多々ありました。「本人の努力次第」という気風には魅力を感じるのですが、しかしそれにしても、組織として業務を改善したり、同僚をサポートする意識がほとんどないのです。

不動産の売買仲介（特に投資用の新築ワンルームマンション）は、いまでも電話営業が中心で、もちろん昔ならなおのことです。自衛隊以外の仕事を知らず、電話営業未経験の私がトークの内容を先輩に尋ねると、「聞いて覚える」の一言でした。その上、1日600件電話して、それが6000件くらいに積み重なったころ、やっと1件成約に至るかどうか……といった世界なのです。

もちろん、ひたすら経験を積む時期は、どんな仕事でも重要だと思います。ただ、現状の「一般的な新築ワンルーム投資用物件の電話営業」は、ノルマに追われた担当者による強引なものが目立ちすぎだと感じます。投資家のみなさんに、不信感やマイナスイメージを持たれるのも当然のことだと思います。

私自身は自衛隊で厳しくしごかれることに慣れていた上に、この業界で一刻でも早く一人前になりたかったため、そのような業界特有のやり方にも食らいつくことができ、年々結果を出せるようになっていきました。

その後、2社ほど勤めたのですが、個人の力に頼りきった旧態依然とした営業スタイルに対する違和感が大きくなっていき、最終的には独立開業を決意するに至りました。

重要なのは、強引な営業手法は、誰の幸せにもつながらないということです。

あえていうなら、短期的には営業担当者の収入アップにはつながるかもしれませんが。また、愚直に頑張っている営業の方々に罪があるとは思いません。

しかし、そのようなやり方では、お客さまとの末永いお付き合いは期待できません。将来的には先細りになるでしょう。

自衛隊で鍛えていた私が違和感を覚えるほどですから、精神的・肉体的に消耗してしまう人も多いです。実際、不動産の営業は離職率の高い仕事です。物件を購入したときの担当者に相談しようと不動産会社に連絡したら、「すでに退職している」と言われた経験をお持ちの方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

明らかにおかしい状況だと思うのですが、辞めてしまう人が出たら、新しい人材をどんどん補填し、強引なやり方についていける人だけ定着すればいい……と考える経営者は少なくないと感じます。

お客さまにとっても、単に「しつこい電話が嫌」といっ

た話ではなく、実利的な部分でマイナス点があります。たとえば、営業担当者の個人プレーによる仲介だと、最高の買い手を見つけづらくなる可能性があります。

私は独立するにあたり、新人が参考にできる営業マニュアルを作成し、「**感じのいい営業（丁寧で対応が早い、説明がわかりやすい、顧客が担当者と駆け引きする必要がない、など）**」をするためのロールプレイングを先輩から後輩に対して行うなど、これまでの業界のやり方を変えて、従業員も楽しく、やりがいを持って働くことができ、なおかつ、お客さまにも不信感を与えない仕組みをつくりたいと考えました。

売却依頼があった場合も、担当者個人の人脈に頼るのではなく、会社全体でお預かりして、極力多くの買い手にご検討いただくことで、よりベストに近い条件の成約を目指すシステムを整えています。

また、東・仲でもまだまだ電話営業が主要なアプローチ方法のひとつとして行っていますが、ダイレクトメールによるPRや、インターネット経由の見積もり依頼に対応するなど、その他のチャンネルも広げ、お客さまと従業員の負担を共に軽減できるように努めています。

これらの取組の成果は、順調に出ています。

東・仲を設立して4年が経ちましたが、会社は順調に成

長を続けています。

僭越ながら、「感じのいい営業」を心がけるやり方で、押しの強いやり方の同業者に負けていないということは、私たちの考え方に確かなニーズがあることを裏打ちするものだと思います。

なぜなら、これまでお付き合いのあった会社に売却を依頼しない——その会社のやり方に満足していない——からこそ、弊社にご相談をいただけるのですから。

正直なところ、単に少々強引な営業をするだけならまだしも、事前に十分な説明をしないまま物件を売り抜き、何年か経ったらオーナーさまが「騙された」と感じるような取引をする会社も存在します。

少々刺激的な物言いをお許してください。**私の理想は、一方的な利益を追求する不動産会社をこの業界から一掃することです。**

私や東・仲という会社に、そんな大それたことをする力がないことは百も承知です。

ただ、現在のやり方に疑問を抱くことはあっても、変えるきっかけがない同業他社の方に「強引な営業をしなくても結果が出せる」と気づいていただくこと、そして投資家の方々に、「強引＝有能」とは限らず、そうではない営業担当者に任せた結果、より良い売却結果が出る事例もあると知っていただくことができれば、少しは不動産業界を良

い方向に動かすお手伝いができるのではないかと……とは思っています。

本書は、全3章からなります。

第1章「事例から知る『ワンルームマンション売却』成功・失敗の法則」では、私たちが関わった事例から、ワンルームマンションを売却する際に、抑えておきたいポイントをお伝えします。「失敗の法則」とあるように、他社さんによって売却が成立したものの、弊社にお任せいただければ、もっといい条件で売却できたのでは……と感じた事例もご紹介します。

第2章「知っておきたい『ワンルームマンション売却』の基礎知識」では、まだ物件を売却したことがない、またはその経験が少ない投資家の方に向けて、仲介会社を選ぶ際にも必要不可欠な基本的な知識をお伝えします。

そして**第3章「気をつけたい『ワンルームマンション売却』の会社選び」**では、文字通り、物件を売却する際に、ご注意いただきたいポイントをお伝えします。ここで触れる内容に当てはまるのが一つでもあれば、どれだけ強引な営業でも、押し切られずに他の会社に相談することをお薦めします。

ちなみに、この業界をより良いものにしたい——というのは、あくまでも最終目標であって、本書のとりあえずの

目的は、投資用中古ワンルームマンションの売買に特化した当社だからこそ知り得るノウハウを、より多くの方々に知ってもらうことです。ぜひ、肩肘張らずにお読みいただければ幸いです。

物件購入時に疑問や後悔があったという方こそ、売却時には納得できる取引をしていただきたいです。本書をお読みいただいたことで、投資家のみなさんがより良いワンルームマンションの売却を実現されることを願っております。また、そのお役に立つことができたなら、結果的に、この業界を良くすることにもつながるはずです。

もちろん、その際に売却のパートナーとして東・仲をご指名いただけたなら、これ以上ない喜びなのですが、まずはその検討の材料として、最後までお付き合いいただければと思います。

伊藤幸弘

**投資ワンルームマンションを
はじめて売却する方に
必ず読んでほしい成功法則**

目次

第 1 章

事例から知る 「ワンルームマンション売却」 成功・失敗の法則

ワンルームマンション、よくある売却相談ケース —— 18

ワンルームマンション売却時に
知っておきたい10箇条 —— 22

- 事例①** 業者はしっかり選びましょう。 25
- 事例②** 相場価格を知り、チャンスを生かしてください。 31
- 事例③** 家賃が高いときが売り時です。 37
- 事例④** 家賃保証のままで売却は損かもしれません。 43
- 事例⑤** 内装により高値売却! 49
- 事例⑥** 査定額が高いだけでは意味がない。 55
- 事例⑦** 賃貸管理会社だから高値成約とは限りません。 61
- 事例⑧** その熱意、かかえこみかもしれません。焦った判断はやめましょう。 67
- 事例⑨** 賃貸と売買、賢く状況判断を! 73
- 事例⑩** 比較しすぎると混乱します。信用は大切です。 79

第2章

知っておきたい 「ワンルームマンション売却」 の基礎知識

ワンルームマンション投資の過去と現在	90
ワンルームマンション投資の利点とリスク	93
いま高値売却が期待できる、 ワンルームマンションの条件	98
築年数から見える、 ワンルームマンション売却のタイミング	101
投資用ワンルームマンションの大規模修繕	104
物件売却時の修繕積立金の扱い	107
オーナーさまが用意する資料と引き渡し当日の流れ	110
固定資産税と都市計画税の精算	113
売却前に確認したいローン残債	115

投資用ワンルームマンション売却活動とは どんなものか？	117
「仲介」と「買取」	122
媒介契約の種類	124
覚えて損はない売買契約の基礎知識	126
投資用物件の賃料低下と空室率	129
利回りの考え方	133
その他の値下がりリスク	136
物件売却の必要経費	138
売却に伴う税金と確定申告	141
融資の条件と売買価格の関係	143
半年に1回は再査定	145
ネット自動査定には頼らない	147
家賃保証のままでの売却は損かもしれない	149
オーナーチェンジの注意点	151
賃貸中と空室、どっちがいい？	153
「現状有姿」の売却とは	155
損をしない価格の決定方法	158

第2章 まとめ

高値売却が期待できる、ワンルームマンションの条件	162
築年数から見えるワンルームマンション売却のタイミング	162
大規模修繕と売却時のポイント	163
売買・引き渡し時に用意する資料とポイント	163
投資用ワンルームマンションの売却活動	164
媒介契約の種類	164
売買契約後の解除要件	164
利回りの種類	164
物件売却の際の必要経費	165
査定のポイント	165
売却時のポイント	165

第 3 章

気をつけたい 「ワンルームマンション売却」 の会社選び

不動産会社選定のポイント	168
査定金額の高さと、信頼度の高さは比例しない	172
「餅は餅屋」の考えで依頼する	177

「とりあえず、会いましょう」。 強引な不動産会社は要注意	180
なぜ困り込みが問題なのか	183
高値売却を実現する不動産会社選定のポイント	186
仲介手数料の考え方	189
賃貸管理会社が高値売却できるとは限らない	192

第3章 まとめ

ワンルームマンション投資の3つのポイント	194
----------------------	-----

おわりに	196
------	-----