

物件を 格安で購入する為の 指値の入れ方！

投資用の賃貸アパートを購入する際に皆さんは指値を入れていきますか？ その結果、満足できる価格で購入できていますか？指値のポイントを解説します

投資の基本原則「安く買って高く売る」事を身につける。

自分の買いたい値段で買えるようになる

「指値」とは株式投資でも使われる用語なので、ご存知の方も多いと思います。一般的な指値とは、「株式取引等で、客が売買の値段を指定すること、また、客が指定した金額」のことをいいます。不動産取引で使われる「指値」とは、「売主へ意思表示した買主の買いたい価格」のことをいいます。

つまり、単純に「この価格で買えばいいな」と買主が思っているだけだと、買い希望価格、すなわち「買値」ですが、買値を売主に明確に提示すると、「指値」となるわけです。

これに対して、「売主の売りたい価格」を「売値」といいます。不動産取引は、売主と買主の相対取引なので、売買価格は、売値と指値の間で決まるのです。

●指値のメリットとは？

指値のメリットとはなんでしょか？

1番目のメリットは、指値をすることで売値よりも安く物件を買うことができることが挙げられます。

不動産取引は、売主と買主の合意で成立する相対取引のため、売買価格が必ずしも、市場価格であるとは限りません。なぜなら、不動産の場合、2つとして同じ商品がないため、その不動産自体の個性が強く、そのため、売主と買主の個人的な事情が価格に反映される場合が多いからです。

2番目のメリットとして、指値をすることで、買主は自分の買いたい価格で物件を買うことができます。

んでしまうのです。

このような物件を買って、不動産投資で成功するのは難しいでしょう。

つまり、買主から積極的に指値交渉をしなければ、売値は安くならないですし、不動産投資で成功するのも難しいのです。

指値に時間をかけると失敗しやすい

●指値のデメリットとは？

それでは、指値のデメリットとはなんでしょか？

1番目のデメリットとして挙げられるのは、交渉に時間がかかるということです。

売主になると、できるだけ高く売りたいという気持ちがあるため、売値よりも安い指値を受け入れるのは気分がいいことではありませぬ。したがって、指値の金額で売却を決めることに時間がかかる場合が多くなります。また、売主に残債が多く、金融機関が売却に同意する場合には関係者が多くなり、意見をまとめるのに時間がかかる

場合もあります。

2番目のデメリットとして、結論が出にくいということが挙げられます。

売主の許容できる最低限の売却価格のギリギリの指値の場合には、売主にとって売却するメリットがほとんどなくなるため、売却するかどうか判断を迷うことがあります。最悪の場合には、売却自体をや



ながき・たかひろ
長岐隆弘

不動産鑑定士として1000件以上の鑑定評価を担当し、メガバンクの融資担当者として300億円以上の融資に携わる。自らも大家として複数の賃貸不動産を所有する。現在は不動産コンサルタントとして悩める大家さん・地主さんの支援を行う



最新刊が好評発売中！「高収益物件」を破格の低価格で入手できれば、「成功」は確約されたも同然。プロでも難しそうな、そんな「物件価値の見極め」と「指値の入れ方」を初心者にもできる方法で解説。バル出版より、定価 1575 円で発売中

るようになることです。

不動産投資に限らず、投資の基本原則に「安く買って、高く売る」というのがあります。当然、このときに重要になるのが、購入時の「取得価格」なのです。

不動産投資の場合には、現在は年間のキャッシュフローを基本とした考え方が主流になっていますが、取得価格が低ければ、当然取得してから売却するまでのトータル期間で考えた投資としては

投資に値する物件は1000件の内3件程度

成功しやすくなります。

したがって、出口戦略まで考えた投資リターンを考えたとき、目標とする取得価格で取得するために、指値を活用するのは有効な手段となるわけです。

3番目のメリットは、指値をうまく活用することで、どこにでもある普通の物件を、割安物件として買うことができるようになるということです。

別な言い方をすると、買い手側で価格を決めることができる唯一の手段が指値であるといえます。

一般に、収益不動産の物件情報は、売値だけみると、投資したいと思える物件はほとんどないのが実情です。不動産投資の世界では、投資するに値する物件は「千三三」すなわち、「千件の物件を検討して、三つあればいい」と言われています。たいていの人はその「千三三」の物件を探すのに疲れてしまい、待ちきれずにありきたりの物件を検討し始めてしまいます。

そして、指値交渉することなく、結局、売値のままに売買契約を結

●指し値のメリットとは？

売値よりも安く買える

買主の買いたい価格で買える

普通の物件を割安物件に変える事ができる

買い手側で価格を決められる唯一の手段

指値をしないう限り、売値は安くならない

めてしまうケースもあります。

したがって、大幅な指値をすればするほど、売却の結論が出にくくなります。

3番目のデメリットは、指値交渉で時間をかけすぎると機会損失が発生するということです。

指値の交渉の結果、その物件を買うことができれば損失とはなりません。物件を買えない場合には、費やした時間と労力が損失となります。

また、その時間で別の物件を検討し、購入できたかもしれないという意味でも機会損失になるのです。したがって、指値をする場合には、無駄に時間をかけすぎないことがポイントとなります。

もちろん指値は交渉なので、切り上げるタイミングを見極めるのは非常に難しいことです。指値の回数をこなすことで、指値の精度も上がり、指値の通る確率もどんどん高まるという好循環につながるようになります。次からは、私が経験した事例を元に説明しましょう。

