



CASE 6 築古アパートを好条件で売却する方法

相談の背景 Background

子供たちも
引き継がないし、
売却したい…



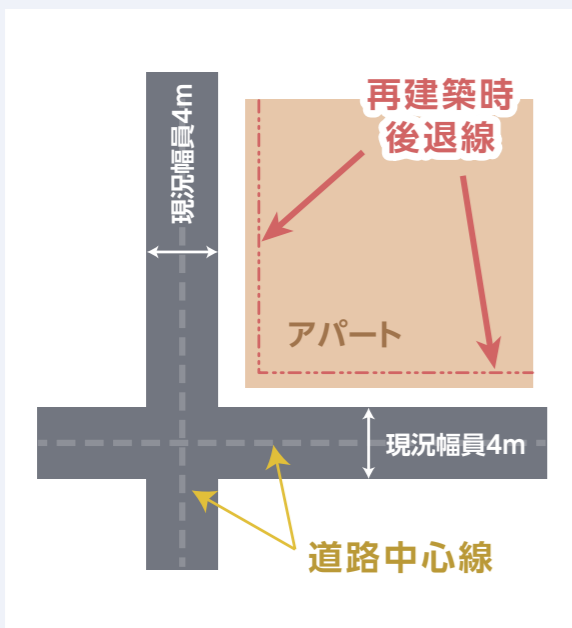
築30年が経過した
アパート

相談者は都内在住で、自宅から離れた場所に自主管理のアパートを所有されていました。アパートを購入してから30年程経過していますが、現地には数回しか行ったことがないとのこと。

最近、空室が出た後、なかなか次の入居者が決まらず収入が不安定になっており、子供たちもアパート経営を引き継ぐ意志がないということで、売却したいとご相談いただきました。

問題点 Problem

Status



- 確定測量未実施
- 各賃借人との賃貸借の原契約書なし (更新契約書原本あり)
- 貸室の鍵の一部が紛失
- 役所調査の結果、数年前に道路の取り扱いが変わり、現状4m幅員の道路について建物を再建築する際には6m幅員にする必要があることが判明

解決までの流れ How to

1

現況調査

越境関係の把握のため、現況測量を実施。
現況測量を実施することによって、現況の土地の形状、境界標の有無、面積、高低差、現況の道路幅員などが分かった。
また、この際、他の土地との越境は確認されなかった。



2

買主探索

個人投資家及び不動産業者に物件紹介。

- 築30年を超える
- 賃貸借原契約書紛失
- 一部の鍵紛失
- 再建築時セットバックあり

築古アパートということで建物簡易診断を行ったが、外壁や屋根などに問題はなかった。
以上の条件・状況を踏まえた買主探索は難航し、とくに不動産業者には敬遠された。しかし、個人投資家の1人が物件を気に入ってくれた。

3

売買条件の交渉、契約

売買価格についても、個人投資家は、最寄り駅からの距離や周辺の住環境から、外装塗装工事や貸室内のリフォームなど費用を投じれば魅力的な物件になると考えられ、周辺相場並みの価格がついた。
相談者としては、今後予想される修繕費の負担や空室率の不安が解消され、負の資産になりかけていたアパートを整理することができた。



本事例のポイント Point



POINT

築古アパートは買主にとっての“マイナスポイント”をできる限り少なくするべき

今回は、買主にとって不利な条件が多かったものの根強い買主探索で相談者にもご納得いただける形で売却できましたが、築古の貸家・アパート・マンションはとくに次の点に留意すべきでしょう。

1.

貸家・アパート・マンションは築年数が古くなると家賃が下がり、空室率が高くなる傾向にある

2.

家賃収入が減ると大規模修繕や室内リフォームに費用がかけられず、また、空室率が高くなり悪循環

3.

貸家・アパート・マンションの賃貸借契約書は原契約・更新契約共に原本保管が原則

4.

貸家・アパートの本鍵は貸室内トラブル発生時に必要になるので、大切に保管し、鍵交換などの際にも適切な管理を

ひとこと
Message

弊社では、不動産業者や個人投資家を紹介先として有しており、他社では扱いづらく、売却しにくい物件も好条件で売却できる可能性があります。

