



相談の背景 Background



相談者は、高齢の個人事業主。
 駅から徒歩数分の場所に、築45年の6階建賃貸マンションを1棟所有されていました。
 建物の管理やテナントからの賃料徴収は、すべて相談者本人が対応してきたそうです(オーナー自主管理)。相談者は子供に賃貸マンションを引き継ぎたいと考えていましたが、子供は独立して別の仕事に就いており、マンション経営に興味がないとのこと。
 今後5年以内に外壁塗装や高架水槽の取替え、エレベーター改修工事など大規模修繕工事が必要になることが想定されます。
 相談者としては、修繕工事の費用を工面することが難しく、子供が引き継ぐ意志もないことから、対象物件の売却のご相談をいただきました。

問題点 Problem

自主管理のため管理状況の詳細が不明確

- 建物設備点検を個別に手配していたため、各委託業者に契約内容の確認が必要
- 各テナントの電気の検針、使用料の計算を相談者本人が行っていたため、計算方法が独自



境界未確定だが確定測量(隣接土地との境界確定)が不可能

- 測量会社に確定測量を依頼し作業を開始したところ、県道の一部が確定できておらず、過去に別の方から県に対して道路確定の申請が出されたが、道路に接する所有者一人が何らかの事情で立ち会わず、道路を確定できなかったことが判明。改めて県から当該所有者に通知を出すのが連絡がつかず、道路確定が困難と判断された。確定測量ができないことから、融資できる金融機関も限られることが想定される。



解決までの流れ How to

1. 管理状況及びオーナー変更後の取り扱いについての確認事項

- 設備管理について契約内容・過去の修繕の確認
- オーナーチェンジのタイミングで各委託業者との契約解除や料金改定の可能性を含め詳細確認
- テナントの電気使用料の計算方法を確認
- エレベーター、電気設備の補修が必要のため、各委託業者に見積りを依頼



2. 簡易建物検査

マンションは全室入居中のため、オーナーチェンジ物件として売却するため簡易建物検査を実施。



3. 売却

確定測量ができず融資が付きにくかったため、資金力のある顧客に限定して物件紹介を行った。資金力のある不動産業者及び個人投資家など15社に紹介したところ5件の申込があり、一番高値の申込先に売却。



本事例のポイント Point



解消できる問題はできる限り解決し、ときにはターゲットを絞った販売活動も必要

境界確定が困難な不動産を購入できる不動産業者及び個人投資家は限定的です。また賃貸マンションは、管理状況の把握が難しければ購入意欲はさらに損なわれてしまいます。管理状況をしっかり調査したうえで、資金力の確かな買主候補を探探し、簡易建物検査を実施するなど物件の魅力を伝える資料を入念に作成したことで、好条件での売却へとつながった事例です。

ひとこと
Message

弊社は、単に「売ればいい」とは思っておりません。相談者にとって最適なご提案・結果となるよう、実務以外でもご満足いただけるようサポートします。

