

大友雅敏
不動産購入の裏技
表技



おおも・まさとし 不動産コンサルタント。
不動産購入者のための調査・契約立会い・
内覧会立会いなど全般にわたって個人をサポート
するベストサポート社代表取締役。

値引き可能な不動産とはどのような物件なのか？ 値引きを切り出すタイミングは？ 契約締結の場面で値引き交渉をしている光景をよく見かけますが、実は皆さんがかなり悩むところ。そこで多くの方から質問を受けるこの重要なテーマを、2週にわたりお話ししたいと思います。

値引きが可能な物件についての説明する前に、一般的に値引きが不可能または非常に難しいものがあることを簡単に紹介します。

① 建物が未完成な状態の物件
青田売といった建物が、完成する以前にモデルルームを造り販売を行っているケースや、建物完成に合わせて販売を開始する物件などは完成後半年間程度は値引きが難しいと思ってください。

不可能&難しいものとは

理由は建物が完成すると、眺望や実際の各プランの部屋内を体感できるということ、見学するお客さんが急増。販売のヤマ場となるからです。ただし例外があり、青田売りの販売状況があまり思わしくなく、総戸数に対する完成在庫数が多い場合

理由は建物が完成すると、眺望や実際の各プランの部屋内を体感できるということ、見学するお客さんが急増。販売のヤマ場となるからです。ただし例外があり、青田売りの販売状況があまり思わしくなく、総戸数に対する完成在庫数が多い場合

値引きの見極めと交渉のタイミングその①

は、もっと短時間で値引きが可能なることもあります。

② 完成在庫数が少ないのにモデルルーム来場者が多い物件
これもあまり期待できません。売主はわざわざ値引きしなくても、売れる自信があるからです。

③ 売主の会社の方針で値引きをしない物件
これはかなり稀な例です。逆に言えば、この3点に該当しない場合は、結論として値引き

可能となります。ここで言う物件は新築のマンションと新築建築住宅のこと。

中古マンションと中古戸建住宅の場合はそのサイクルがもっと短くなります。中古物件の多くは、個人が売主で販売を委託した仲介業者との媒介契約期間が3カ月と短期間。期限内に売れないと価格を下げるよう仲介業者が勧めるからです。

仲介業者も3カ月のタタ働きは嫌です。また中古物件では売り出し価格への値引きが当たり前です。それを逆手にあらかじめ売り出し価格に値引き分を載せている物件もあるので、よく近隣相場をチェックして検討する必要があります。次週ではこのテーマの本質を、紹介しましょう。