

開放的な
空間を設計

庭でプールや
バーベキュー

子どもが
走ったってOK!

管理人さんの
存在

掃除がラク

安心の
オートロック

戸建て派

マンション派

選んだ理由は?

どっち

が大好き?

子育て中の女性に「オンライン会議」で
それぞれの良さをお聞きしました!

田中さん

夫と4才、0才の子の4人で
戸建てに。下の子は生まれ
たばかりの新生児。

戸建て派

小川さん

夫と子ども2人の4人暮らし。
1年前にマンションから
戸建てに引っ越した。

戸建て派

大変だと思う。今は平面だから床掃除も楽
ですし掃除ロボットも使いやすいです。
【戸建て派・田中】戸建てを選んだ一番の
理由は、子どもがバタバタ走り回るの
で、階段や周りの部屋の住人にクレームを言わ
れるのが嫌だったからです。
【戸建て派・小川】うちも子どもが小さいの
で戸建てを選びました。以前住んでいたマ
ンションでは子どもの騒音にクレームが
あったので。4才の男の子でも元気な
ので足音だけでもすごい音で……。
それと、我が家の場合、周りは同時期に
建った家ばかりで、同じような子育て家庭
が多いので、近所同士仲良くできているの
は嬉しいですね。

福井さん

夫と中学生、小学生の子
の4人暮らし。今のマン
ションには11年住む。

マンション派

有田さん

4LDKのマンションで夫と
義理の母、中学生の子
2人の5人暮らし。

マンション派

■まず、それぞれ今の家を選んだ理由を
教えてください。
【マンション派・有田】マンションだと床が
フラットで、階段の上り下りもないので高
齢の義母のために選びました。
■マンション派のアンケート回答でも
「床がフラットだと掃除が楽」という意見
が多かったのですがそれはいかがですか?
【マンション派・福井】私はそれが一番の理
由でした。「一軒家なんて絶対に掃除できな
いだろう」と夫に言われて(笑)。階段を拭
いたり、掃除機を2階へ持って上がるのも

今日は、マンション派と戸建て派に分か
れて、子育て中のお母さんにお話をお聞き
します。よろしくお願ひします。
なお、本日参加されていないお母さん達
にもアンケートを実施しているので、その
回答も併せてお話をできたらと思います。



戸建て派

良いところ



戸建て派
左：田中さん
右：小川さん

自由に設計できた
お気に入りスペース



庭でバーベキューも
プールも楽しめる！



駐車場が目前で便利



「続けて助かっている」というアンケートの声もありました。

【マ：福井】うちは24時間いつでもゴミが捨てられて、粗大ゴミ置き場も設置されているのでとても助かっています。

【戸：小川】戸建てはゴミ捨て場の掃除が一番があるので大変です。

■駐車場についてはいかがですか？

【マ：有田】戸建てはそもそも駐車場代がかからないのがいいですね。

【マ：福井】戸建ての羨ましいところですよーそれと「いいな」と思うのが、玄関の真ん前に車を停められるところ。うちは駐車場も駐輪場も離れているから子どもを連れて、荷物も持って、結構歩かないといけない……。それに、玄関の前は共有スペースな

ので自転車もベビーカーも置けません。

■最後のテーマは『音』です。アンケートでは「他人の生活音」「階下への騒音」を気にする方の「意見が多く見られました。騒音についてお伺いします。

【戸：田中】私は今の戸建てに住む前、ハイツに住んでいました。

その頃は上の子が生まれたばかりで、昼夜問わずよく泣いていたんですが、隣のお家が高齢のご夫婦で早めに就寝されていた様子で、子どもが夜間泣いた瞬間に「ピンポン」ときにはベランダ越しに「うるさい」と言われたことも……。その恐怖が染みついてしまっているので戸建ての今の状況は本当にありがたいです。

【戸：小川】うちも子どもが小さいのでよく騒ぎますが「静かにしなさい！」と怒らないで済むのがお互いストレスに

ならず良いと思います。

【マ：福井】わかります。我が家はマンションなんですけど、子どもの生活音のことを考えて1階を選びました。

【マ：有田】子どもが小さかった頃は階下の人から怒られたり、管理人さんを通じて注意されたこともありました。

子どもが泣いた瞬間に家中の窓を閉めたり……小さいときは大変でしたね。

■現代の子育てにとって、防音に配慮された家というのは案外必須条件かもしれませんね。

本日お聞きしたお話とアンケート結果から、子育てをされているお母さんが住居を選択する際、子どもの存在がとても大きいのだと改めて感じました。皆さん本日は貴重なお話をありがとうございました。

マンション派

良いところ



マンション派
右：有田さん
左：福井さん

管理人さんがいてくれる
のが嬉しい



高層階のベランダから
見える景色は壮観



オートロックで安心



■続いて家の造りについて良いところを教えてください。

【マ：有田】うちは子どもが中学生である程度大きいんですけど、マンションの造りだと、子どもが自室に居ても音や気配で何をしているか感じられるのが安心です。居るか居ないかの把握もしやすいです。

【マ：福井】うちも同じく、マンションで間取りを選ぶ時に一番気にしたのが「リビングを通らないと子どもが自室に行けない」ということです。

子どもが外から帰ってきたときに必ず家族と顔を合わせるように、ということを考えました。

【戸：田中】うちもそれを考えて、リビングを通らないと2階へ上がれない造りにしました。

【戸：小川】同じくうちもです。

【戸：田中】私が、戸建ての造りで一番気に入っているところは「庭」！

ひなたぼっこやバーベキューができるスペースが欲しかったんです。

マンションでもウッドデッキがあつて同じようにできる物件を見つけたんですが、やはり煙や臭いが近所迷惑になつて怒られたら……と思ひ、庭のある戸建てにしました。

【マ：福井】庭でプール遊びをさせられるのが羨ましいです。

【戸：田中】そうですね準備はもちろん排水もとても楽ですよ。

【戸：小川】うちの場合、夫が料理上手なのでキッチンにこだわりたくて自由設計の注文住宅にしました。

マンションだとキッチンの造りも画一的ですが、調理台とカウンターの高さといった細かいところまで自分たち

で決められたのが良かったです。

■マンション派の方にお聞きします。共用スペースやサービスについて教えてください。

【マ：有田】管理人さんが24時間勤務でフレンドリーな方で、よくお話ししてくれるので、そこに居てくれると思っただけで安心です。

【マ：福井】管理人さんが子どものことを覚えてくれていて、「おかえり」とか声をかけてくれるのが嬉しいし、様子がおかしいことを教えてくれたこともあつて良かったです。

あと共用スペースとして、うちのマンションにはキッズルームと敷地内公園があつて、それは子どものことを考えたときに物件の決め手になりました。

■「管理人さんがゴミ捨て場を掃除し

選んだ理由は？

どっちが好き？

売り時を迷っているオーナー必見!!

所有物件を高く! 早く! 売却する方法

築年数が経っているし…、ボロボロだし…、立地も悪いし…、所有物件の売却を考えているが、売れるかどうか不安…。いくら査定価格が高くついても、売れなければ意味がない! なるべく高く買ってくれる購入者をいかに早く見つけるか。今回はそのコツを紹介しよう。

構成・取材・文/馬場敦子 デザイン/久須美雅代



不動産売却の流れ

Start!



賃貸物件の価格は利回りで決まる!

$$\begin{aligned} \text{賃貸物件の価格} &= \text{純収入} \div \text{利回り} \\ &= (\text{賃料} - \text{諸費用}) \div \text{利回り} \end{aligned}$$

賃 貸物件の売却を予定しているなら、少しでも高く、早く売れる方が良いはずだ。賃貸物件の主な買主は「投資家」であるため、投資家を意識した売り方を意識することが高く、早く売れるコツとなる。そのためには、投資家が検討しやすい資料の準備や管理方式への切り替え、修繕対応などを行うことが必要だ。

不動産の収益価格は、賃料か

ら固定資産税などの費用を差し引いた純収益を利回りで割ることで求められる。収益価格は賃料の高い物件ほど高くなるため、高く売りやすくなる。また、築年数が浅く、修繕費がほとんどかからない物件も、価格が高くなる。投資家は投資採算性を重視して購入の可否を判断するため、賃料を下げずにできるだけ満室にして売却するのが良いだろう。

また、都市部の物件のように利回りが低い物件では収益価格が高くなる。また、金利が低い時期は、投資家が要求する利回りも低くなるが、その分、収益価格は高くなる。近年はマイナス金利政策もあり、低金利状態が続いている。つまり、ここ数年は賃貸物件は高く売れる環境だと言える。売り時のチャンスを逃さないようにタイミングを見計らおう。

売れる「売り出し価格」の設定が肝心!

- ✓ 周辺相場を調査した上で適切な範囲で価格設定をする
- ✓ 内覧希望者が2~3カ月現れない場合は価格を見直す

売 却を成功させるためには、最初の売出価格の設定が重要だ。買主の関心を引けなければ意味がない。売り出し前には必ず周辺事例の相場を確かめておこう。調べ方としては、不動産サイトなどの活用が便利。所有物件と同じエリア、似たような築年数や間取りの物件を検索してみよう。重要なのは自身の希望価格ではなく、相場の範囲に収めること。

買主に違和感を与えず、「この価格なら内覧してみたい」と思わせること。内覧希望者さえ獲得できれば、たとえ購入に至らなかったとしても理由が聞けるため、改善策を練ることができる。最近では買主の多くがインターネットで物件検索をするため、価格帯は1990万円など、端数を切り捨てにしたほうが、検索条件にヒットしやすくなる。これは不動産会社もよく使う内覧希望者を一人でも多く呼び込むための技だ。自身の希望額と折り合いがつくよう、買主の心理を突いた価格設定を不動産会社と相談しよう。適正な価格で売り出したにも関わらず、2~3カ月も内覧希望者が現れない場合は、設定額が買主に響いていない。長引けば売りにくくなるため、最低ラインの試算をして値下げを検討しよう。

売却を成功させる4つの方法



管理方式を変えて売却する

収益性の低い「家賃保証型サブリース」は「管理委託」か「パススルー型」に切り替えて

賃 賃物件の管理方式は、主に「管理委託」「パススルー型サブリース」「家賃保証型サブリース」の3つで、売却価格とも関係がある。管理委託とは管理会社に委託契約をし、オーナーと入居者が直接賃貸借契約を締結する方式。空室に応じて収入は変動する。パススルー型は管理会社に賃貸し、入居者に転貸する方式。入居中の賃料から一定料率分を差し引いた賃料がオーナーに入金されるので、空室に応じて収入は変動する。この2つの収益性は同じだから、売却価格も同じである。一方、家賃保証型は管理会社に賃貸し、入居者に転貸する方式だが、満室想定賃料から一定料率分を差し引いた固定賃料がオーナーに入金されるため、空室が発生しても収入は変動しない。しかし、収益性は管理委託やパススルー型よりも低くなるため、売却価格も安くなる。したがって、家賃保証型の場合は管理方式を切り替えてから売却しよう。料率は5%が相場だが、実際には3%~8%程度と幅がある。切り替えの際は料率もできるだけ交渉して、3%程度にしておくとうまく売却できるだろう。

Point! 切り替えの際は料率も考慮すること

賃貸中のまま売却する



複数戸あるアパートのような物件であれば「満室」にしておくのが最も高く売れるコツ

適 正な賃料に設定された物件であれば、賃貸中の売却が最も高く売れる。そのため、賃貸物件は賃貸中のまま売却するのが基本となる。アパートのような複数戸ある物件で空室がある場合は、できれば満室にしてから売却するのがオススメだ。ほぼ満室状態の物件なら「正常経営の優良な賃貸物件」とみなされ、収益価格をベースに取引される。そのため、最も高く売却できるからだ。複数戸ある賃貸物件の売却では、フリーレントを使ってでも極力満室にした状態で売却を進めよう。フリーレントとは、一定期間の家賃を免除すること。フリーレント活用の際は、賃料を下げずに募集することがコツ。賃料が高いままフリーレントを使って空室を埋めておけば、買主が購入する頃には賃料が発生しているため、満室状態の物件同様に、収益価格を基準とした高値で売却することができる。

なお、オーナーは売却前に入居者や管理会社の同意を得る必要はなく、売却後に通知だけすれば良い。入居者や管理会社に売却を反対することはできないため、気にせずに売却活動を始めよう。

Point! 賃料を下げずに満室にすること

空室にしてから売却する

ほぼ空室になっているような物件の場合は「全室空き」にしてから売却するのが正解



ほ ほぼ空室の物件は、全室空きにしてから売却する方が高く売れる。空室の多い物件は老朽化が進んでいることが多く、取り壊しが前提だ。そのため、取り壊し後の更地価格からその費用を控除した価格水準で取引される。中途半端に入居者が残っていたら、買主が購入後に立ち退き交渉を行わねばならず、さらに立ち退き料分の減額を見込んだ価格となってしまふ。立ち退き料については明確な相場がないため、交渉次第だ。つまり、入居者が残った物件の購入は買主にとって大きなリスクとなる。したがって、ほぼ空室になっている物件の場合は、売却そのものが非常に困難で、仮に売却できたとしても、価格は相当に低くなる。住居系賃貸物件の立ち退き料は、引越程度で決着することが多いので、1室あたり50万~100万円を見込み、すべて空室にしてから売却しよう。

なお、一戸建てやファミリー向けマンションなどは、投資目的以外にも自宅用など複合的な買い手のニーズがあるため、高く売却することが可能。これらの物件は空きが出るのを待ってから売りに出そう。

Point! 売り出しタイミングを見計ること



修繕してから売却する

「修繕履歴」は買主が重要視する評価ポイント
売却前の修繕実施は有効なアピール材料に

買 主である投資家は物件の修繕履歴を非常に気にする。そのため、適切な修繕を行ってから売却するのも高く売れる一つの方法となる。物件設備や建物の外壁、屋根などには適切な時期に実施すべき修繕項目がいくつかある。メンテナンスを怠っているような物件は、買主に対して「購入後すぐに修繕費が発生しそうな物件」という良くない印象を与えてしまい、敬遠されやすい上、値引き交渉のネタにされてしまいかねない。

売却前に修繕を実施する場合には、施工会社に修繕計画表を提出してもらい、適切な時期を過ぎても未実施の内容を優先的に行おう。負担できる範囲で少しでも売却前に修繕しておけば、物件の印象がかなり変わる。修繕を行うことで、物件のアピール材料にもなるので、不動産会社に対してもチラシなどに明記するよう伝えておこう。

また、修繕履歴の提出を求められる可能性も高いため、実施した時期と内容を一覧にした簡単な表を作成しておこう。修繕履歴をすぐに出せる物件は、それだけでも良い印象を与えられる。売却活動に入る前に準備しておこう。

Point! 実施すべき修繕があれば優先させること