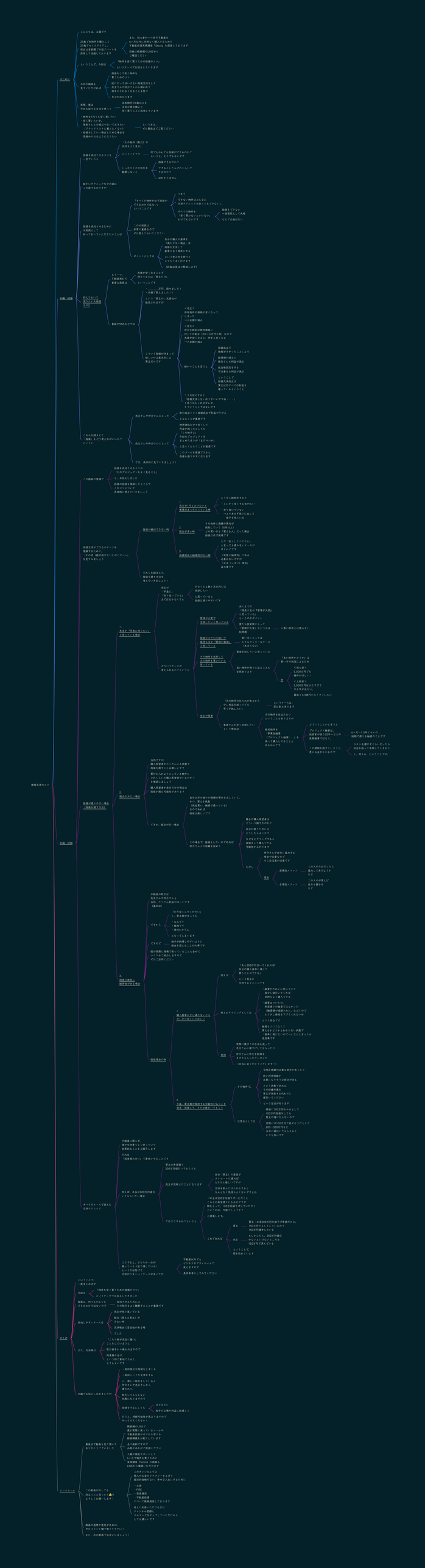

価格交渉のコツ

- **はじめに**
  - こんにちは、工藤です
  - 25歳で初物件を購入して27歳でセミリタイアし、現在は首都圏で木造アパートを保有して活動しております
    - また、初心者が一つ目の不動産を6ヶ月以内に失敗なく購入するための不動産投資実践講座『Stock』を運営しております
    - 詳細は概要欄のLINEからご確認ください
  - ということで、今回は
    - 「物件を安く買うための指値のコツ」
    - というテーマでお話をしていきます
  - 今回の動画を見ていただければ
    - 指値をして安く物件を買うためのコツ
    - 逆にやってはいけない指値交渉をして売主さんや仲介さんから嫌われて相手にされなくなることを防ぐ
    - などがわかります
  - 実際、僕は今回お話する方法を使って
    - 保有物件の6割以上を当初の提示額より安く買うことに成功しています
  - ・物件を1円でも安く買いたい
    ・安く買いたいが、業者さんとの縁はつないでおきたい（ブラックリストに載りたくない）
    ・指値をしていい場合とだめな場合を見極められるようになりたい
    - という方は、ぜひ最後までご覧ください
- **本編：結論**
  - 指値を成功させるコツを一言でいうと
    - 「その物件（取引）の状況をよく見る」
    - ということです
      - 何でもかんでも指値ができるのか？というと、そうでもないです
    - しっかりとその取引を観察しないと
      - 指値できるのか？
      - できるとしたらどれくらいできるのか？
      - はわかりません
  - 細かいテクニックなどの話はこの後するのですが
  - 指値を成功させるために大前提として知っておいていただきたいことは
    - 「すべての物件が必ず指値ができるわけではない」ということです
      - つまり
      - できない物件はどんなに交渉テクニックを使ってもできないし
      - すべての物件を「安く買わないといけない」わけでもないです
        - 指値をできない＝投資家として失格
        - などでは絶対ない
    - この大前提は非常に重要なのでぜひ覚えておいてください
    - ポイントとしては
      - 自分の購入の基準を「満たさない場合」は指値を交渉して基準に合う物件にする
      - という考え方を持つととてもうまく行きます
      - （詳細は後ほど解説します）
  - **抑えておいて頂きたい大前提その2**
    - もう一つ、不動産取引で重要な前提は
      - 売値が安くなることで得をするのは「買主だけ」
      - ということです
    - 書籍やSNSなどでは
      - ・________万円、指せました！
        ・半額で買えました！！
      - という「買主の」武勇伝が散見されますが
      - こういう指値が決まって嬉しいのは基本的には買主だけです
        - ＜売主＞
          保有物件の価格が安くなってしまった
          →入金額が減る
        - ＜仲介＞
          仲介手数料は物件価格に対しての割合（3%＋6万円×税）なので売値が安くなると、仲手も安くなる
          →入金額が減る
        - 細かいことを言うと
          - 指値成立で価格がさがったことにより
          - 融資額が減ると銀行さんも利益が減る
          - 抵当権設定をする司法書士も利益が減る
          - ということで指値交渉成立は買主以外すべての利益を奪っているということ
        - こうお伝えすると「指値交渉しないほうがいいですね・・・」と思うかもしれませんが、そういうことではないです
  - これらを踏まえて「指値」をどう考えればいいか？というと
    - 売主さんや仲介さんにとって
      - 取引成立＞＞＞指値成立で利益が下がる
      - となることが重要です
    - 売主さんや仲介さんにとって
      - 物件価格を少々安くして利益が減ったとしても「この相手と」今回のプロジェクトをまとめたほうが「まだマシか」
      - と思ってもらうことが重要です
      - このゴールを意識できると、指値も通りやすくなります
    - では、具体的に見ていきましょう！
- **本論：詳細**
  - この動画の冒頭で
    - 指値を成功させるコツは「そのプロジェクトをよく見ること」
    - と、お伝えしました
    - 指値の前提を理解したところでこのコツについて具体的に考えていきましょう
  - 指値交渉ができるパターンを理解するために、「その逆（絶対指せない）のパターン」を見てみましょう
    - **指値が絶対できない時**
      - 1. **売主が1円もまけないと覚悟決まっちゃっている時**
        - もう少し細部化すると
        - ・とにかく安くする気がない
        - ・売り急いでいない
          →とりあえず売りに出して様子を見ている
      - 2. **競合が多い時**
        - その物件に満額の買付が殺到していて（5件以上）どの買い手も「買える人」だった場合指値はほぼ無理です
      - 3. **指値理由に納得性がない時**
        - ただ「安くしてください」と言っても通らないケースがほとんどです
        - 「完璧に論理的」である必要はないですが「正当（っぽい）理由」は大事です
    - それらを踏まえて、指値を通す方法を考えていきましょう！
  - **指値が通りやすい場合（指値を通す方法）**
    - 1. **売主が「早急に売りたい」と思っている場合**
      - 売主が「早急に」「売り急いでいる」までは行かなくても
        - 少なくとも数ヶ月以内には売却したい
        - と思っていると指値は通りやすいです
      - どういうケースが考えられるか？というと
        - **管理が大変で手放したいと思っている**
          - あくまでの「現売り主が『管理が大変』と思っている」というのがポイント
          - 僕たち投資家にとって「管理が大変」かどうかは別問題
            - ＝悪い物件とは限らない
        - **相続などで引き継いで現持ち主が「管理が面倒」と思っている**
          - 買い手にとってはとてもラッキーなケース（あまりない）
        - **その物件を売却して次の物件を買いたいと思っている**
          - 資金を回したいと思っている
          - 良い物件が売りに出ることも全然あります
            - 「良い物件かどうか」は買い手の状況によるため
            - **例**
              - ＜初心者＞
                5,000万円でも物件がほしい！
              - ＜上級者＞
                5,000万円は小さすぎてやる気が出ない。
                最低でも3億円からトライしたい
        - **売主が業者**
          - 「次の物件の仕入れがあるから少し利益を削ってでも早く手放したい」
            - というケースは、実は割とあります
          - 業者さんが早く手放したいという理由は
            - 次の物件を仕込みたいということもありますが
            - 販売物件を「事業性融資（プロジェクト融資）」を使って購入してることもあるからです
              - どういうことかと言うと
              - プロジェクト融資は、投資家が使う25年〜などの長期融資ではなく、
                - 6ヶ月〜1.5年くらいの短期で借りる融資のことです
              - この期間を過ぎてしまうと、更にお金がかかるので
                - コストを増やすくらいだったら利益を削って手放してしまおう
                - と、考える、ということです。
    - 2. **競合が少ない場合**
      - 当然ですが、購入希望者がたくさんいる状態で指値を通すことは難しいです
      - 買付を入れようとしている物件にどれくらいの購入希望者がいるのか？を確認しましょう
      - 購入希望者が自分だけの場合は指値が通る可能性があります
      - ですが、競合が多い場合
        - 自分以外の誰かが満額の買付を出していて、かつ、買える状態（現金買い、融資が通っている）なのであれば指値は厳しいです
        - この場合で、指値をしたいのであれば仲介さんとの距離を詰めて
          - 競合の購入希望者はどういう動きなのか？
          - 自分が買うためにはどうしたらよいか？
          - などをヒアリングすると指値をして購入できる可能性が上がります
          - ただし
            - 仲介さんが自分に協力する理由が必要なのでそこは注意が必要です
            - **理由**
              - 感情的メリット
                - この人のためだったら協力してあげようかなど
              - 合理的メリット
                - この人のが買えば自分も儲かるなど
    - 3. **指値の理由に納得性がある場合**
      - 不動産の取引は売主さんや仲介さんも当然、たくさん利益がほしいです（基本は）
      - ですから
        - 「ただ安くしてください」と、買主側が言っても
        - ・なんで？
          ・無理です
          ・意味わからん
        - となってしまいます
      - ですので
        - 相手が納得しやすいように理由を添えることが大事です
      - 僕が実際に現場で使っていることも含めていくつかご紹介しますのでぜひご活用ください
      - **指値理由の例**
        - 1. **購入基準に少し満たないから少しだけ安くしてほしい**
          - 例えば
            - 「あと300万円引いてくれれば自分の購入基準に達して買うことができる」
            - という具合に交渉するイメージです
          - 使えるタイミングとしては
            - ・融資がきれいに付いていて後少し値引いてくれれば気持ちよく購入できる
            - ・融資はついたが、希望通りの融資ではなかった（融資額が減額された、など）のでもう少し価格を下げてくれないか
            - という具合です
            - 融資もついてなくて買えるかどうかもわからない状態で「基準に満たないので〜」などと言ったら逆効果です
          - **事例**
            - 実際に僕はこの手法を使って売主さんに値下げしてもらったり
            - 仲介さんに仲介手数料をまけてもらったりしました
            - （本当にありがとうございます！）
        - 2. **今後、買主側が負担する可能性がることを発見・指摘して、その分値引いてもらう**
          - その物件で、
            - 今現在修繕が必要な部分があったり
            - 近い将来修繕が必要になりそうな部分がある
            - という状態であれば、その修繕作業を買主が負担する代わりに値引いてください
            - という方法があります
          - 注意点としては
            - 修繕に100万円かかるとして100万円指値をしても買主の得にならないので
            - 実際には100万円で直せそうだとして200〜300万円など多めに値引いてもらえるととても良いです
  - すべてのケースで使える交渉テクニック
    - 不動産に限らず、僕が交渉事でよく使っていて効果的なことをご紹介します
    - それは「両者痛み分け」で着地させることです
    - 例えば、本当は300万円値引いてもらいたい場合
      - 買主の希望通り300万円値引いてもらうと
      - 売主が完敗したことになります
        - 自分（買主）の要望がストレートに通ればもちろん嬉しいですが
        - 交渉を飲んだほうからするとなんとなく気持ちよくないですよね
      - ではどうするか？というと
        - 「本当は300万円値下げいただくとこちらの希望通りになるのですが間をとって、150万円値下げしていただくというのは、可能でしょうか？
        - と提案します。
        - これであれば
          - 買主
            - 買主：本来300万円の値下げ希望だけど、150万円でよしとしているので150万円譲歩している
          - 売主
            - もしかしたら、300万円値引かないといけないところを150万円で済んでいる
          - ということで、間を取れています
    - こうすると、どちらか一方が勝っている（全て得している）というのは防げて交渉がうまくいくケースが多いです
      - 不動産以外でもビジネスやプライベートで使えますので
      - 是非参考にしてみてください
- **まとめ**
  - ということで、一度まとめます
  - 今回は
    - 「物件を安く買うための指値のコツ」
    - というテーマでお伝えしてきました
  - 指値は、何でもかんでもできるわけではないので
    - 成功させるためにはその取引をよく観察することが重要です
  - 成功しやすいケースは
    - 売主が売り急いでいる
    - 競合（買える買主）が少ない時
    - 交渉理由に妥当性がある時
    - でした
  - また、交渉事は
    - 「こちら側が完全に勝つ」ことをしていまうと
    - 取引相手から嫌われますので
    - 両者痛み分け、という形で着地できるととてもよいです
  - 本編でお伝えし忘れましたが
    - ・毎回強引な指値をしまくる
    - ・毎回ハードな交渉をする
    - と、激しい取引をしていると仲介さんや売主さんから嫌われて、
    - 取引してもらえない状態になりますので
    - 指値をするにしても
      - ほどほどに
      - 相手の立場や利益に配慮して
    - 行うと、持続可能性が高まりますのでやってみてください！
- **エンドロール**
  - 最後まで動画を見て頂いてありがとうございました
    - 概要欄のLINEで僕が実際に使っているツールや不動産投資がゼロから学べる動画講義をお配りしています
    - 全て無料ですので必要があればご取得ください
    - 工藤が徹底サポートして6ヶ月で物件を買うために実践講座『Stock』の詳細もLINEから確認いただけます
  - この動画が少しでも役立ったと思ったら👍をよろしくお願いします！
    - このチャンネルでは個人がお金のリテラシーを上げて経済的後悔のない、幸せな人生にするために
    - ・お金
      ・FIRE
      ・資産運用
      ・不動産投資
      について情報発信しております
    - 考えに共感いただける方はチャンネル登録とベルマークをタップしていただけるととても嬉しいです
  - 動画の感想や意見があれば、ぜひコメント欄で教えて下さい！
  - また、次の動画でお会いしましょう！