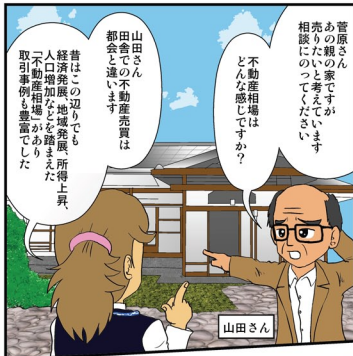


価格のフシギ「不動産価格はむずかしい-----」

- ・取引事例→近隣に最近の取引事例がない場合も多く、あまり参考になりません
- ・購入者の所得の減少→購入したくても住宅ローンの借入可能額が少なくな購入できない
- ・人口の減少→仕事も少なく街にも魅力がなくなっています
- ・不動産所有に無関心→不動産は自宅等必要性のあるものだけ、投資には興味なし

菅原みゆき

しかし今は……



山田さん
田舎での不動産売買は都会と違います

昔はこの辺りでも経済発展、地域発展、所得上昇、人口増加などを踏まえた「不動産相場」がありました。取引事例も豊富でした

不動産相場はどんな感じですか？

菅原さん
あの親の考えですが、売りたいと考えています。相談のつてくたさい

山田さん

はい、今は昔の相場に頼った価格設定も考慮して価格を決めます

個別交渉 が主流です



~~相場~~

などの理由から、年々不動産価格は下落し「相場」通りでの取引が成り立たなくなっています

なるほど……

ではどうやって不動産の価格を設定すればいいのかな？

不動産適正価格を判断するには、不動産鑑定士に頼むことも1つの手ですが、その取引で売買できるかを保証したものではありません

売却には、売主、買主にそれぞれ理由と目的があります

例えば、売却のタイミング、場所の魅力など、皆さん個々に事情があります

売る側、買う側の両方を考慮した、平等な考え方が必要です。必要以上に高く売ろうなどと考えるとかっこいい取引も多いです

また一度タイミングを逃すと次の取引相手を見つけることが難しく、長期に渡って維持管理費、固定資産税等を払い続けることになります

まずは私たちが、管勝不動産に、不動産の資料をもってご相談されることをお勧めします

管勝不動産
管勝不動産
〒023-0851
岩手県奥州市水沢区南町5番22号
☎0197-24-1717
<http://www.sugakatsu.co.jp/>