

売却か保有か

売却時の重要なポイント

一般媒介

営業をしない

無駄骨になる可能性を察知

競争原理は働かない

早く高く売れる

全力で営業

専任媒介を選択する

効果のある言葉  
セールススキャップ

秘密物件  
どこにもない  
ここにしかない

上流物件

欲をかかない

長期間売れない

必要以上に  
高額で売りに出さない

取得価格-減価償却

取得価格-減価償却

売却額-簿価-売却経費  
=譲渡益

譲渡益計算に関する

簿価とは

売却時  
税金の目安

法人

30%

5年以上保有  
20%

個人

5年以内保有  
40%

売却か保有か

借入金利

CFと売却

大きな影響

金利が高くても  
利回りが良い

OK

鉄骨の物件

売却価格の下落率

大きい

法定耐用年数オーバーでの  
借入

危険  
(売却時、資金金投下の可能性大)

債務超過

売却価格の  
下落

残債が減らない

売り時の判断

重要

損切り

いかに被害を  
最小限にするか

ミスを認める

保有したほうが  
良い場合

CFは潤沢か？

目安  
1億の借入に対し  
年間250万円以上のCF

店子付けは良いか？

売却を検討したほうが  
良い場合

信用毀損に繋がるような  
経営状況

多大な修繕費

家賃の下落

CFが少ない

店子付けが悪い

売却か保有か