

インテリックスリノベーションレポートではリノベーションマンションのお客様の声やマーケット状況などを定期的にお届けします。

2016年1月20日
株式会社インテリックス（コード 8940 東証第二部）

— 番外編 ケーススタディ —

リノベーション会社女性社員が実践する 中古マンション購入+リノベーション [物件購入]

今回のインテリックスリノベーションレポートは、当社の女性社員が行った中古マンション購入+リノベーションの実録レポートの2回目をお届けします。今回のテーマは[物件購入]です。

◆前回のおさらい◆

インテリックスの広報・企画を担当する社員A（40代女性・シングル）は、リノベーションを視野に中古マンションの購入を決意。自社「インテリックス住宅販売」の仲介担当者をパートナーに相談しながら物件探しをスタートしました。なかなか目当ての物件に出会えないものの、「妥協点をリノベーションの楽しみに変える」という逆転の発想で家探しに活路を見出します。



<③内見> 不動産は一期一会。

仲介担当者に頼るだけでなく、自ら大手不動産会社のポータルサイトなどを積極的にチェックしていた社員A。そして、ついに希望条件にあった物件を発見！
はやる気持ちをおさえながら、自ら問合せして内見を申し込みました。

2014年
初冬

いきなり魅力的な物件に遭遇！でも……

心躍る、はじめての内見。エリア・アクセス・街の雰囲気は希望通り。東南角部屋の部屋もリノベーションしやすそうで好印象。しかし、いきなり条件に合った中古マンションが見つかってしまったことで不安も生まれます。「探せば、もっといい物件が見つかるんじゃ……」。が、この判断が裏目に。迷っているうちに物件は売約済みになってしまいました。

「中古マンションとの出会いは、一期一会であることを痛感しました」となかなか諦めきれない様子のA。

そして、運命の家との出会いが。

気持ちを入れかえ、今度は仲介担当者と共に中古マンション探しをスタート！
将来売却することも視野に、資産価値を左右するマンションの管理状況等もしっかりとプロの目でチェックしてもらうことにしました。売主さんの都合で、なかなか内見できないといった問題もありつつ、数件のマンションを見学。その後、「検討エリアを拡大してみては？」という仲介担当者の助言を受け、当初検討していたなかったエリアで「運命の家」に出会いました。それは都内有数の庭園を借景に富士山を望み、最上階3方角部屋というスペシャルな物件だったのです。



ベランダからはこんな眺望が……！

<④購入>「3つのP」を、じっくり検討。

2014年
初冬

希少価値の高い物件との出会いに心ときめく社員A。もう前回のように失敗するわけにはいきません。仲介担当者に相談し、物件概要を細かくチェックしながら住まい探しにおいて肝心とされる「3つのP」を一つひとつ検討していきました。

物件概要



3DK 専有面積：54.86m²
バルコニー面積：12m²

価格	2,650万
エリア・交通	文京区 駅徒歩3分
環境	庭園隣接
建物構造	鉄骨鉄筋コンクリート造
築年数	1972年（築43年）
所在階	最上階
総戸数	24戸
管理費	13,700円
修繕積立金	20,000円

三面
採光

●Price……予算

販売価格は2,650万。予算3,450万の内、物件価格2,800万までと設定していた範囲内に収まり、クリア！内見を希望している競合が5~6組という人気物件だったので、もし想定より高かったとしても価格交渉ができる余地はありませんでした。管理費と修繕積立金が少し割高と感じましたが、大規模修繕計画をしっかりと立てている管理体制にむしろ安心感を抱きました。

●Place……場所

当初希望していたエリアではなかったものの、駅徒歩5分以内で通勤時間も30分程度で、アクセスの条件もクリア！そして何よりもすばらしい眺望をもつ環境は、他にかえがたい魅力で、資産性が高いと考えました。

●Plan……間取り

懸念点は、50m²超ではあるものの耐震基準適合証明を取得していない築40年超の古さ。住宅ローンの税制優遇を受けられることと、建替え検討委員会(※)が発足済みであることも気がかりでした。

またしても悩みのトンネルに突入か…!?というところで、「建替えになんて魅力的な場所だから資産性が高い！そして新築に住める！」という仲介担当者からの頼もしい助言で吹っ切れたという社員A。「建替え期間中は、一度住んでみたかったシェアハウスを体験できるかも♪」と前向きに考えクリア！

リノベーションについても、パートナーである仲介担当者の助言に従い当初想定していた「スケルトンリノベ」ではなく、建替えを意識し「コストを抑えたりノベーション」に考え方をシフト。実は前所有者の造作した古民家風建具も気に入っており、申込書に建具の残置を依頼するほど。リノベ後のイメージもだんだんと見えてきました。



前所有者による古民家風建具。
これを見て、リノベーションの
イメージがふくらみました

※建替え検討委員会

区分所有者の中から建て替えの必要性について、意見や要望が出され、必然性があれば検討していくための委員会。

こうして、すべての不安要素をクリアし、正式に申込書を提出。複数の申込みが入っている人気物件でしたが、住宅ローンの事前審査をパスしていたこともあり、売主さんに購入者として選ばされました。今回の実例では、リノベーションをよく知る仲介担当者に相談、検証し、スピーディーに判断することが理想の物件を手に入れるための近道であることが分かりました。

次回のテーマは[リノベーション]。いよいよ理想の住まいを実現するまでをお送りします。

株式会社インテリックス <http://www.intellex.co.jp>

【代表取締役】 代表取締役社長 山本卓也

【資本金】 22億9百円

【本社所在地】 東京都渋谷区渋谷2-12-19

【設立】 1995年7月

【事業所】 札幌店、仙台店、横浜店、名古屋店、大阪店、福岡店

【上場取引所】 東京証券取引所第二部（コード8940）

【主な事業内容】 中古マンション再生流通事業（リノベーションマンション事業）、その他不動産事業

【報道関係の方からのお問い合わせ先】

インテリックス広報事務局（フロンティアインターナショナル内） 担当：田中・森・千葉
TEL：03-5778-4844 / FAX：03-3406-5599 / mail：pr@frontier-i.co.jp