

Nakayama Letter

VOL.12
2024.7.17

「一度きりの人生を最高のものに」という
企業スローガンを掲げ、走り続けてきたこの15年。
2023年はTOKYO PRO Marketへの上場も果たし、
● 資産運用のプロフェッショナルとして、
さらなる豊かな社会の実現に向けた取り組みは続きます。

History

2014年3月

収益不動産の販売
(デザイナーズアパート事業)開始。

2024年6月

東京支店を開店。

2023年4月

TOKYO PRO Marketに上場。

2021年4月

求職者支援訓練事業を開始。

2011年4月

名古屋市中区に事務所移転。
不動産買取再販事業を開始。

2009年2月

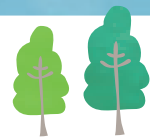
不動産の売買仲介を目的として、
愛知県名古屋市熱田区にて
中山不動産株式会社設立。
当時の資本金は100万円。

中山不動産の 歩みをご紹介します

新居の
選択肢が豊富!

岐阜エリアに注目

名古屋への快適なアクセスと駅前の利便性を兼ね備え、手ごろな価格で注目を集める岐阜エリア。近年、ファミリー層や投資家様の間で急速に人気が高まっています。今回は、岐阜エリアの魅力を余すところなくご紹介。また、現在当社で販売中のリノベーション物件の詳細もお届けします!



岐阜エリアの特徴

豊かな暮らし、三世代の笑顔が集う街

岐阜エリアは定住者が多く、親子三世代で住む家庭も見られます。特に駅周辺では分譲マンションの建築が進み、新居を構える候補として人気を得ている地域です。名古屋駅までは電車で約20分と通学や通勤に便利。さらに、岐阜駅は名鉄とJRの2路線が利用でき、交通アクセスが非常に優れているのも特徴です。周辺にはモレラ岐阜や岐阜駅前のショッピングエリアなど、大型商業施設も充実。ファミリー層や若い世代が快適に暮らせる環境が整っています。岐阜の住宅市場では、特に名古屋の地価上昇を背景に、名古屋からの移住者が増えています。購入者の年齢層としては30代から40代がメイン。駅周辺からは徒歩約10分で住宅街が広がり、一戸建てを検討する際にも魅力的です。



現在、岐阜エリアで取引中の物件

理想の住まいと投資、どちらも叶える

現在弊社では、岐阜エリアでマンションと戸建てを購入し、それぞれリノベーションを施した後、戸建てに関してはすでに売り出し中。マンションは近日中に販売開始予定です。

一棟収益マンション

岐阜市内に位置し、3DKや3LDKの間取りが揃った、5階建ての鉄筋コンクリート造(RC)の建物です。築年数は36年ですが、リノベーションを行うことで内部を一新。ファミリーで快適に暮らすのにぴったりな住環境です。最終的には6000万円での売り出しを予定しており、高利回りの11%が見込めるため、投資家にとっても非常に魅力的な物件となっています。年間家賃収入は約660万円を見込んでいます。

戸建て物件

岐阜市の長良エリアに位置する2階建ての家屋が2件あります。すでに多くの購入検討者が内見に訪れている状況です。外観からはヴィンテージマンションのような印象を受けるかもしれませんが、改装済みの内部は新築同様の美しさ。ご家族での居住に最適な広さと間取りを誇り、中に入ると内装の質の高さを実感していただけるでしょう。

私が
紹介します!

売買不動産事業部

おち ひろき

越智 紘希



岐阜エリア内で人気の家の構造や平均相場

家族が求める理想の住環境

岐阜エリアで人気の家の構造は、ファミリー向けの広い間取りを持つ3LDKや2LDKのアパートやマンションです。また、この地域では駐車場の確保が非常に重視されており、各家庭に最低2台の駐車スペースを持つことが望まれます。カーポート付きで2台分の駐車場がある物件も人気です。賃貸物件では、50平米以上の広さが求められる一方で、単身向け物件は20から30平米と比較的コンパクトなものも見られます。家賃相場は名古屋と比べて2割程度安いと言えます。



岐阜エリアの売却理由で多いもの

資産整理と未来への投資

岐阜エリアで多い売却理由としては、資産整理と資産組み換えが挙げられます。例えば、先代の相続税対策が終わった第2世代が、資産を現金化するために手放すケース。また、土地単価が安く利回りが出やすい地域として、物件を売却し銀行から借入れを起こし、新たな物件を購入する方も多くいます。また、相続対策としてアパートを建てる場合もあります。岐阜エリアは名古屋と比べて土地に余裕があるため、土地を遊ばせずに収益化しようとする動きも盛んです。例えば、遠方に住む家族が管理の負担を減らすために土地を手放したり、自分が岐阜に住んでも、将来的な管理の困難さを理由に売却したりするケースも多い印象です。



中山不動産

コラム



column

店舗付き物件、高く売るには?

店舗付き住宅(店舗併用住宅)とは、建物の中に住居部分と店舗部分が併設した物件のこと。一般的には売りづらい物件といえるでしょう。今回は、高く売れる店舗付き物件の条件についてお伝えします。

店舗付き物件の種類

店舗付き住宅

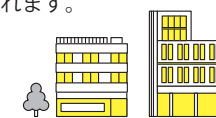
一般的な住宅の1階部分を店舗としたもの。上階の住人が店舗を営んでいる場合と、住人がオーナーとなり他人に店舗を貸し出している場合があります。売却の際は、一棟全部が売りに出されるのが普通です。

店舗付きマンション

低層階を店舗、上階をマンションとしたもの。賃貸マンションでオーナーがすべて所有している場合は、一棟すべて売却します。店舗とマンションでそれぞれ所有者が異なる場合は、各部屋、各店舗ごとに売りに出されます。

貸しビル

オーナーがビルを所有しているもの。各部屋を店舗や事務所として貸し出します。売却の際は、一棟すべて売りに出されます。



高く売れる条件

✓ 駐車場が敷地内にある

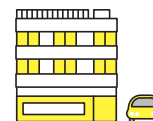
来客や物品の仕入れにも利用できる駐車場があるのは大きなポイント!

✓ 店舗と住居の動線が分かれている

✓ 店舗にトイレや水回りがある

✓ 間口が広い

通行人の目を引き、集客が見込めます。



✓ 道路との高低差がない

バリアフリーで入店しやすさアップ!

✓ すべての店舗が営業している

店舗付きマンションで区分所有している店舗の場合、重要ポイント!

売却方法

01 仲介で売却

不動産会社に依頼して、居抜きでの仲介で売却する方法。駅前など立地が良ければ、すんなりと買主が見つかる可能性も。一般的に仲介での売却は時間がかかりますが、売り急いでいなければ仲介を依頼しましょう。

02 古家付き土地として売る

店舗住宅としての需要が見込めない場所にある、または住宅の劣化が激しいという場合でも、古家付き土地として売却できます。建物の解体を前提に、解体費用を差し引いて売却価格を決めます。できるだけ早く売却したいときには、この方法も視野に入れましょう。

03 不動産会社に買い取ってもらう

買取専門の会社では、店舗付き物件はもちろん、収益ビル、区分店舗、事務所物件などの事業系不動産も買い取ってくれます。物件の秘めた魅力を引き出してくれるため、意外と高値で買い取ってくれることも。仲介と比べて売却までがスピーディなので、早く売却したい事情がある方におすすめです。

