

中古マンション 値引き交渉チェックリスト

一級建築士・宅地建物取引士が、自身の購入経験をもとにまとめた「交渉前に確認する項目」です。印刷して、物件ごとにチェックしながらお使いください。

STEP 1 交渉の前に「相場」を調べる

希望エリアの㎡単価を調べた

㎡単価 = 物件価格 ÷ 専有面積 例) 5,000万円 ÷ 60㎡ = 約83.3万円/㎡

気になる物件の㎡単価を計算した

相場と比べて高いか安いかを判断した

相場80万円/㎡のエリアで物件が90万円/㎡なら、交渉の余地がある可能性

注意 中古マンションは新築と違い、すべてが一点ものです。同じマンション・同じ間取りでも、リフォームの状態によって価格は動きます。㎡単価はあくまで目安として使ってください。

STEP 2 値引きの余地があるサインを確認する（3つ）

売主に「売り急ぎ」の事情があるか

離婚・転勤・相続は値引きの可能性が高い。 / 「買い替え」は計画的なことが多く、大幅値引きは期待しにくい

売り出しから3ヶ月以上経過しているか

東日本不動産流通機構のデータでは、登録から成約までの平均は81.7日（約3ヶ月）。3ヶ月を超えると売主に「売れ残り」の意識が生まれやすい

周辺相場より価格が高めに設定されているか

掲載されたばかりの物件は高めに設定されていることが多い。時間の経過とともに相場へ近づき、そこで売れる流れが一般的

STEP 3 交渉額の目安を決める

「下2桁」の値引きを目安にした

例) 4,980万円 → 4,900万円 / 4,480万円 → 4,400万円

この価格設定の意味を理解している

3,980万円・4,980万円のように下2桁が80万円の物件が多いのは、買主にお得感を出しつつ、売主も値引きを想定した業界の慣習とされる

大幅値引きが難しいケースを確認した

一般に交渉幅は物件価格の5～10%と言われるが、近年は大幅値引きが難しい。特に直近で値下げされたばかりの物件はさらに厳しい

STEP 4 自分がやるべきことは、この2つだけ

住宅ローンの事前審査を通した

通常3日程度で結果が出る。必要書類は物件探しで忙しくなる前に準備しておく。「本当に買う意思がある人」だと示すことが、交渉のスタートライン

最終希望金額を、自分側の営業担当に伝えた

「〇,〇〇〇万円だったら買います」と具体的な数字で伝える

この2つを終えたら、あとは不動産仲介やリノベーション会社の担当者に任せて問題ありません。営業担当は交渉のプロです。会社選びさえ間違えなければ、悪い結果にはなりにくい。

STEP 5 やってはいけないこと

冷やかしの交渉はしない

売主に対して大変失礼です

「厳しいです」と言われて、希望額を伝えずに引き下がない

営業担当に「そこまでは無理」と言われても、自分の希望金額はきちんと伝える

予算オーバーでも背伸びして買わない

予算を上げると、やりたかったリノベーションができなくなったり、返済額が膨らむ。迷いが生じたら、一度振り出しに戻す

最大のリスク 「本当に欲しい物件が買えなくなる」

値引き交渉の唯一にして最大のリスクは、物件そのものを逃すことです。

3,980万円の物件に、3,900万円で買いたいAさんと、3,980万円で買いたいBさんがいれば、売主はBさんに売ります。少し欲を出した結果、購入できないことは実際に起こります。

予算内で本当に欲しい物件が見つかったなら、即決も立派な選択肢です。中古マンションは一期一会で、次に同じ物件が出てくる保証はありません。

最後に 交渉より先に決めるべきこと

交渉で削れるのは、多くの場合数十万円です。

それよりも「そもそも総額でいくらまで出すのか」を先に決めるほうが、最終的な支払額への影響ははるかに大きくなります。

物件価格・リノベーション費用・諸費用を合わせた総額から逆算し、無理のない上限を決めてから物件を探してください。

出典・詳しい解説：<https://renove-mansion.com/discount/>

『理想のリノベーションマンションを手に入れる ～ 30代夫婦と猫1匹 ～』

本資料は購入判断の参考情報です。実際の交渉・契約はご自身の責任において、不動産会社の担当者にご相談のうえ進めてください。