

今後

建物診断をして 適正価格が算出される時代へ…?

“本当”の価格を探る動き 仲介会社が建物診断を実施

査定のある方を見直す動きがある。例えば仲介会社のR/バンクは住宅性能評価機関に建物診断を依頼し、結果を査定額に反映させている。安全性や信頼性を購入希望者へアピールする効果もある。また、20年程度でほぼ築価ゼロとする市場を想定しようと、大手ハウスメーカーが団体を設立。参加企業の名住宅について、状態を反映した査定を行うという。

仲介会社

建物診断をしてから販売 その結果は、査定額に反映

建物診断の結果も加味して査定額を決める仲介会社は、注目を集めている。R/バンクでは、査定額が大手仲介会社算出のものより大幅にアップし、成約に結びついた例もあるという。診断費用の売主負担はなし（専任顧問契約で成約した場合）。

●タダが767万円に!
売主にとっては朗報

●建物診断費用なし

●価値なし

R/バンクの査定

●767万円 ●取引成立

近所R/バンク店舗にあるR/バンクの建物診断センターにて実施。R/バンクの専任顧問契約で成約した場合、診断費用は売主負担なし。



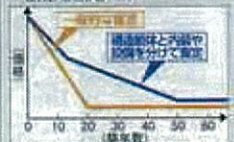
ハウスメーカー

新築戸建てのメーカーが 自社の中古物件を査定

ハウスメーカーが優良ストック住宅推進協議会を設立。適正に評価した優良な中古住宅を「スムストック」と名付け、流通を促すのが狙いだ。その住宅を建てた会社が査定する。メーカー保証の引き継ぎは各社で対応が違う。

(参加する9社)
積水ハウス
大和ハウス工業
住友林業
積水化学工業
旭化成ホームズ
ミサワホーム
三井ホーム
パオホーム
トヨタホーム

●建物をつつに分けて 価格を査定する



注：1.メーカー保証、優良ストック住宅推進協議会が定める評価方法による。2.中古物件の価格を分けて査定

●査定方式の特徴

- 構造躯体と内装や設備を2つに分けて考える
- 価格構成は構造躯体が6割、内装や設備が4割とする
- 償却期間は構造躯体が50年、内装や設備が15年とする



①査定は旭化成ホームズの従来方式とは異なる



建物診断の結果も加味して査定額を決める仲介会社は、注目を集めている。R/バンクでは、査定額が大手仲介会社算出のものより大幅にアップし、成約に結びついた例もあるという。診断費用の売主負担はなし（専任顧問契約で成約した場合）。

だが、これらが中古市場に与える影響は、全体では限られたものにする。物件の本来の価値が必ずしも査定額に反映されるわけではないという現状が、今後を憂えたという。つまり、中古市場は既存の状況が続き、買主にとってはメリットとリスクがあるわけだ。これを上手に取つて、お宝物件を探し当てるにはどうすればいいか。次ページから、その具体的な方法を各社が試していく。

「周辺の取引事例よりも価格を高く設定することに對して、仲介業者はアレキサンダーという心算が働いた」という指摘も聞かれる。どんなに「買手が高い建物であつても、高値の物件は売れにくいからだ」。

では、建物査定額に見ないで査定するところの現状は、変わるのだろうか。業界が変わりそうな気配は、むしろながある。例えば仲介会社のR/バンク。同社は外部に委託した建物診断の結果も踏まえて、査定額を算出する。なかには周辺の取引事例と比べて、驚き以上に決めた取引金額と比べて、驚くほどの高値を付けた物件が成約に繋がったケースもあるという。

また、「自社の建物価値を正當に評価していない。現在の中古市場に對するハウスメーカーの反響も、(業界関係者)と聞かれる動きも出てきた。これは大手ハウスメーカー各社が始めた取り組みの一端を指す。業界団体をきっかけに査定方法を統一し、参加企業が自社の建てた物件について、建物の状態を反映させた査定をするという。