



不動産価格の 妥当性を判断する方法

リニューアル仲介通信 Vol.41
(平成28年10月1日 発行)

インターネットを活用した不動産広告が盛んになり、一般の方でも多くの物件情報を得られるようになりました。ざっと表示されるリストを眺めて、「このエリアはなかなか手が出せないな」「この辺りなら予算の範囲かな」など物件購入の初期段階では有効に活用できる仕組みだと思います。今回は不動産の価格についてご説明いたします。

その価格、売主さんの「言い値」じゃないですか？

家を売りたい場合、不動産会社に自宅の査定を依頼します。一括で複数の会社へ査定依頼できるサイトもあります。個人間売買の場合、売主がいくら非現実的な価格を提示したとしても、不動産業者には何のリスクも生じないので、とりあえずその価格で販売を始めて、頃合いを見て価格を下げていくような進め方をすることがあります。**売主の「言い値」でとりあえず媒介契約だけ貰うことを重視する不動産業者がいるのです。**

実際の取引では買主は1円でも安く買うために価格交渉を行います。双方の希望を調整して妥協点が見出せば取引成立となります。ですから、**不動産広告の価格は取引価格ではありません。あくまで売主の「言い値」でしかないのです。**

不動産の価格の妥当性を判断する3つの方法

不動産の価格を判断する方法は「**取引事例比較法**」「**収益還元法**」「**原価法**」の3つです。実際の査定の現場では「**取引事例比較法**」が基本的な査定方法として使われていますが、**価格の妥当性を判断する場合は「収益還元法」も参考になります。**これらの指標は絶対値ではないので、情報を受け取る人と利用の仕方によって表情を変えます。高く売りたい売主の理由にもなりますし、安く買いたい買主の理由にもなるのです。

資産価値が下がりにくい住宅購入を行うには、単に周辺取引相場と見るだけでなく、将来売ったらいくらになるのか、貸したらいくらになるのか、そもそも10年～20年後でも人が集まるエリアなのかを十分に検討する必要があります。

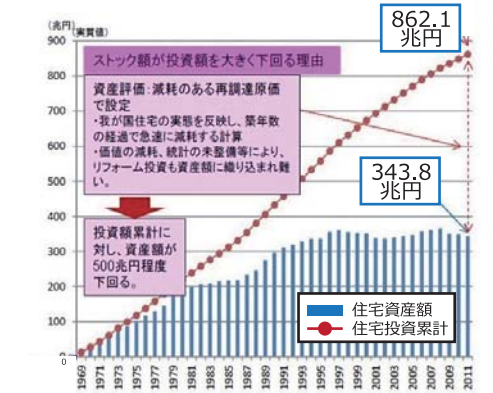
しかし、現実には売主の「言い値」を呑まなければならない時もあります。それは買いたい人が複数いる場合です。物件は一つですから、どれだけ理由を積み重ねても、「言い値」で買う人が出てくればその物件を買うことはできません。

買主の利益を追求するバイヤーズエージェント

住宅購入で失敗しないためには、買主だけを担当するバイヤーズエージェントに依頼することが第一です。多くの不動産会社は一つの取引で買主・売主双方から手数料収入が得られる両手仲介を成立させようと活動します。しかし両手仲介では利益相反で結局買主・売主どちらの利益にもならず、不動産会社の都合で取引が進んでしまう恐れがあります。買主の仲介会社はなるべく安く買える理由を探して交渉する、売主の仲介会社はなるべく高く売れる理由を探して交渉する、これがあるべき取引の姿です。

不動産購入は多くのことを検討し、意外と多くのことを妥協しなければなりません。だからこそ、**こだわりたいポイントを共有できるエージェントとの出会いが失敗しない不動産購入の重要な要素**になります。**リニューアル仲介はバイヤーズエージェント総合サービスです。買主の利益を最大限に追及します。**お気軽にご相談ください。

500兆もの資産を棄損した日本の住宅市場



これまでの常識は住宅を消費する買い方でした

取引事例比較法

対象不動産と同じような条件の不動産の取引事例の価格と比較しながら、他の取引事例の価格をベースに、市場全体の動向・取引の時期などを踏まえて調整を行った上で、対象不動産の査定価格を算出する方法です。

Aマンション 2800万円	Bマンション 3600万円	Cマンション 3200万円	平均 3200 万なので 3000 ~ 3400 万円 が妥当な金額
※広さなどの条件は比較対象と同様のものとします			

収益還元法（直接還元法）

対象の不動産が将来生み出すであろうと予測される純利益と現在価値を総合（収益価格）し、査定価格を算出する方法です。直接還元法は、通常1年間における純利益を還元利回り（表面利回り）で割って、収益価格を求めます。

対象不動産の収益価格 =

$$1 \text{ 年間の純利益} \div \text{還元利回り}$$
 例) 家賃：180万円/年 (月15万円)
 諸経費：35万円/年 還元利回り：5%
 収益価格 = (180万円 - 35万円) ÷ 5% = 2900万円

収益還元法を用いれば周辺賃料相場から価格の妥当性を判断することができます。

原価法

対象不動産を仮にもう一度建築した場合の原価を割り出したあとに、建築年数による低下した価値を原価修正し、現時点の価値を推定する方法です。

対象不動産価格 =

$$\text{再調達原価} - \text{減価修正}$$



「物件探しジブシー」が ようやくたどり着いた好物件 ～好みのリフォームで快適な空間に～

所在地：神奈川県川崎市
 物件価格：3,680万円
 リフォーム費用：404万円
 建築年度：平成11年
 間取り・広さ：4LDK（71.40㎡）

リニュアル仲介のセミナーに参加して価値観が一変。 「買える物件探し」から「資産価値重視の家探し」へ。

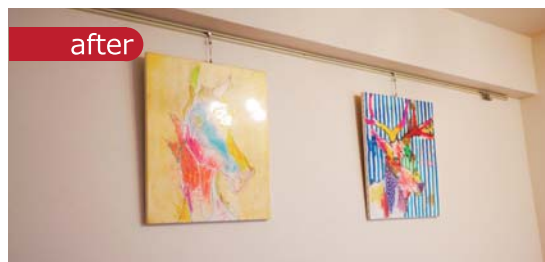
「物件探しジブシー」だったと住宅購入当初を振り返る H さん。大手不動産会社や地場密着の会社など様々な不動産会社を巡るも、売主主体で話が進んでいくのに嫌気をさし、買主のためだけの仲介であるバイヤーズエージェントを探していたそうです。そんなころリニュアル仲介のセミナーにご参加いただき、これまでの住宅購入の考え方や価値観が一変したそうです。それまでは新しくて広ければ、と郊外の住宅を許容していた物件探しで、自分たちの予算で買える物件を闇雲に探し求めていました。セミナーに参加して物件探しの条件が明確になり、資産価値重視で絞り込むことで住宅購入が具体的に進んでいきました。

しかし、H さんはこの物件を購入するまでに、他の物件を 2 回買い逃しています。1 件は差值交渉中に他の方に満額で買われてしまい、もう 1 件は内見当日に 6 組も内見に来る人気物件でした。

H さんがようやくたどり着いたこの物件は、築 17 年のマンション。最寄り駅から主要ターミナル駅まで約 20 分とアクセスのよい物件です。価格も周辺相場や取引事例からややお得であると判断、何より物件の周辺が閑静な住宅街で、最終的には環境を重視して購入を決定されました。結果的に当初予算よりも物件を安く購入することができたので、その分希望のリフォームを実施することができました。

H さんが行ったリフォームは和室を洋室へ変更、水廻り（キッチン、お風呂、トイレ）の交換、クロスの新張り替えです。設備はショールームで吟味し、寝室には落ち着いた色合いのクロス、リビングや他の居室もレンガ調のクロスをアクセントクロスとして採用し、お部屋の雰囲気を出しています。また、奥様が絵画がお好きだということで、各部屋にピクチャーレールを設置し、絵画を吊るせるようにしました。

物件を買い逃したときは心が折れそうになり物件購入を諦めようと思われたそうですが、結果的には良い物件に出会えてよかったと大満足な H さんでした。

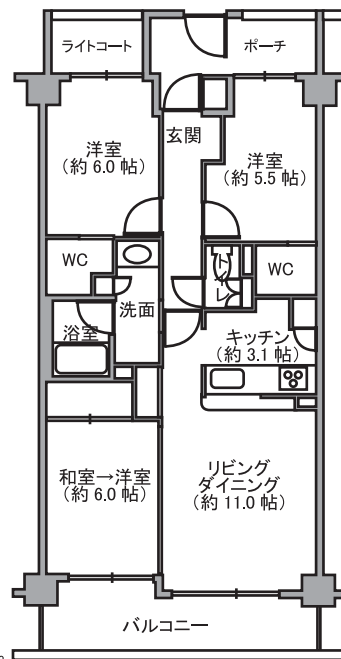


↑ピクチャーレールを利用して絵画を吊るすことで部屋の印象が大きく変わります。



↑落ち着いた色合いを選択した寝室の壁紙。ここでもピクチャーレールに吊るした絵画がアクセントになっています。

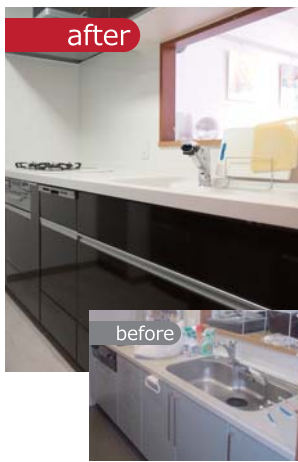
□図面



after

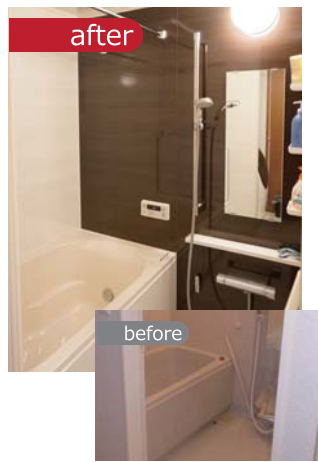


after



after

before



after

before

↑レンガ調のクロスをアクセントとして採用しています。

↑水廻り設備（キッチン、お風呂、トイレ）は最新の設備に入れ替えました。



お住まい探しのお役立ち情報を毎日更新！

リニュアル仲介の Facebook ページでは、お住まい探しのお役立ち情報をスタッフが交代で毎日更新しています。プロの不動産屋さんでも知らないような“深い”情報をお届けしています。
 ※気に入っていただけたら「いいね」をお願いします。スタッフの励みになります。

QRで簡単アクセス

