

教えて!

専門家に聞く

我が家の“資産価値向上”に大切なこととは?

相続税改正に伴い、“資産価値”がより問われる時代。不動産の売却に注目が集まる中、我が家の資産価値を上げるためには不動産仲介サービスについて、詳しく知っておくことが大切です。そこで今回、専門家・安食正秀さんに話を聞きました。

高い? 安い? 不動産価格、誰がどのように決める? 中古が、新築時より高くなる場合とは

誰しも不動産を高値で売りたいもの。とはいえ売却の前に、「売り主は価格だけでなく、隣地との境界など所有権以外の権利の確定を準備したり、瑕疵(かし)担保責任など買い主に対して果たすべき責任や、説明義務などの存在を理解することが大切です」と安食さん。

販売戦略で付加価値を

その上で「不動産の価格は経済状況や市場動向だけでなく、その購入時、保有時、売却時の過程でも変動しています。価格といっても「周辺の成約事例や国・都道府県が示す公示地価、基準地価などを参考に不動産業者が算出する“査定価格”、査定金額や売り主の希望を考慮して決定する“売り出し価格”、最終的に買い主と

の合意で決定する“成約価格”があります」
気を付けたいのが、「査定金額は査定した不動産仲介業者や担当者により異なります。また、高い査定金額を出した業者が高い金額で売却できるとは限りません」。さらに「少子・高齢化社会が進む昨今、都内の一等地でない限り買い手市場となっていますから、査定価格・成約価格を上げるためには、不動産に付加価値を付けるなど販売戦略が大切です」

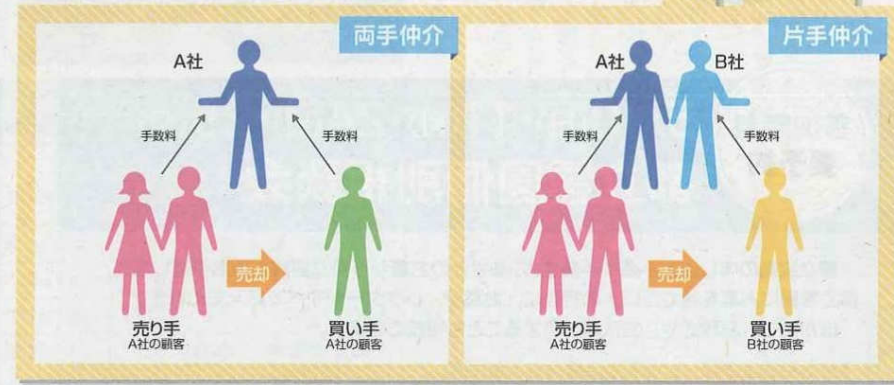
付加価値の一つが、メンテナンスや適切なリフォーム。「立地などの諸条件も大切ですが、付加価値によって中古でも購入時より高く売れる場合もあります」

不動産業者を選ぶ際には査定価格だけでなく、販売戦略を含めたトータルでの判断が必要だといえそうです。

専門家プロフィール

安食正秀(あじきまさひで)さん

株式会社アセット・アドバイザー 代表取締役。不動産コンサルティングマスター。相続アドバイザー協議会®認定会員上級アドバイザー
大手建設会社で不動産事業の企画推進実務を担当。2006年起業、顧客の財産を次世代に継承することを最優先に、不動産の問題解決と相続対策を支援する



知っていた? “両手仲介”と“片手仲介”の違い 資産価値を高めるコツは、“物件情報を広く公開”

売り主と買い主を仲介する、不動産仲介サービス。「大手業者は多くの情報・顧客を抱える強みを生かし、自社の売り手顧客の物件を自社の買い手顧客に仲介する、“両手仲介”が一般的。素早い売買に結びつくメリットがあります。逆に中小業者は情報量が限られる分、“片手仲介”でも他社との連携を優先して、自社顧客の満足度を追求するケースが多いと思われます」

新風・エージェント制の存在

「両手仲介とは、仲介業者が売り主と買い主の両方を自らが結び付け、仲介手数料をその両方から受領します。片手仲介とは、売り主から依頼された仲介業者と買い主から依頼された仲介業者とが、当該不動産の売買を結びつけるもの。各々の仲介業者は、各々の顧客からのみ仲介手数料を受領します。両手仲介の場合、既存顧客の中でのマッチングを重視しますから、情

報が囲い込まれがち。公平性や顧客の満足度といった点でデメリットが発生することも。片手仲介の場合、オープンなマーケットで価格交渉、高い客観性と顧客の満足度につながるメリットがあります」

「市場の不透明性を嫌うアメリカでは、両手仲介は約半分の州で法律により禁止されています。買い主と売り主にそれぞれエージェントが付く、エージェント制を採用しています」

注目は透明性に着目、片手仲介に徹するエージェント制を導入したソニー不動産のような新風の存在。「両手仲介が優先される業界で、多様な選択肢があるのは有意義だと思います」

インターネット社会の今「不動産をより高く売却するためには、情報を囲い込まず、詳細な情報を幅広く公開することが大切。より良く見せる工夫や努力も必要です。玄関や部屋をクリーニングする、水回りを清潔にするなどのひと手間、第一印象がグッと明るく変わります」。