

スムストック

5年後、成約2千件へ

中古住宅の 独自評価制度 高価格査定も相次ぐ

住宅メーカーが建設した住宅が流通市場に乗る際、一定基準をクリアした場合「スムストック住宅」として独自基準で査定する優良ストック住宅推進協議会は、08年7月の設立からこれまでの実績報告を行った。これまで特定の住宅メーカーが施工した住宅はそのグループ会社でしか扱えないようにしていたが、2年後をめどに別グループの

会社が扱えるようにする考えを明らかにした。

◇ ◇ ◇

同会は08年7月に、既存のストック住宅の流通活性化、20年程度で建物価格がゼロと査定される

流通市場の適切な仕組みの構築を目指して、大手住宅メーカー9社(現在は10社)が集まって設立。会員メーカーが施工した住宅で、独自基準をクリアした住宅を「スムストック住宅」と定義。中古流通時に、建物と土地の価値を分けて査定・表示するスムストック住宅の査定マニュアルを策定、スムストック住宅を取り扱う会員メーカー子会社の流通営業マンの資格「スムストック住宅販売士」を育成している。7月末時点でスムストック販売士は957人。

組織の立ち上げから7月末時点までの1年間の査定数は3885件、成約件数は317件だった。今年に入ってから月

間20件以上の成約をコンスタントに記録しており、実績も徐々に増えている。「査定価格は高くなるが、買い客に対して査定方法や建物の評価について詳しく説明すると納得して購入してくれる(中林昌人事務局長)」。成約内容を分析すると、成約価格は一般住宅に比べて坪単価10万円程度高くなった。「一般的にはゼロ査定となる住宅でも、建物価格を評価することで高い査定金額になる(中林氏)。また、査定額とほぼ同額で売却できていた物件が多く、買い主からも一定の評価を得ていることがうかがえる。

また、会員会社が認定工法の住宅を建設している場合が多く、従来はグループ内の営業マンしか取り扱えないという制約があったが、将来的なオープン化を見据え、2年後をめどにライセンス制による会員間での条件緩和に踏み切る。自社グループ内でのスムストック住宅取り扱いで実績を上げた営業マンが、研修を通じて別グループの建物について学んだ場合にライセンスを付与する方法が有力だ。

2015年度末時点での年間査定目標は8000件、成約件数20000件、スムストック住宅販売士12000人を目指す。今後は、一般の戸建てのスムストック査定が可能かどうかなど、制度のオープン化へ向けて検討を進める。地域の工務店なども視野に加盟社を増やす。