

取引市場と評価

不動産取引市場の特性とはどのようなものでしょうか。不動産の取引市場は青果や鮮魚のような市場でないことは明らかです。不動産はいわゆる「市場」において取引されているわけではありません。競売や公売、ネットオークション等を用いて売買が成立する物件も多く見られますが、「相対取引」が大多数を占めています。

一般の方々が不動産を売却しようとする場合、通常は不動産仲介業者に売買の仲介依頼をし、仲介業者はその情報を不動産流通機構（レインズ）に登録することで公開されます。また、住宅情報誌や折込みチラシ、最近ではインターネットサイトに物件情報を掲載し、エンドユーザーからの反響や他の仲介業者からの問い合わせを待ちます。売出価格に問題がなければこの時点で買主から買付証明がでますし、値交渉が入れば売主とのやりとりが入ります。

不動産取引市場が「相対取引」にならざるを得ない理由として、①不動産の成約価格という重要な情報が公開されていないこと、②不動産は個別性が強く他の財のような均一製品でないこと等があげられます。したがって、不動産取引はいわゆる「相場」を足がかりに取引が行われることになり、売り手と買い手それぞれの相場感が合致すると、取引が成立するわけです。

「相対取引」にならざるを得ない不動産の適正な価格を求める手段として不動産鑑定評価があります。不動産鑑定評価は、現実の社会経済情勢の下で合理的と考えられる市場で形成されるであろう市場価値を表示する適正な価格を、不動産鑑定士が的確に把握する作業であり、その作業を担う不動産鑑定士が市場に成り代わり、対象となる不動産がいま市場に出たらいくらの値がつくかを判断します。

不動産鑑定評価において「相場」的な感覚は当然に重要ですが、不動産鑑定評価はその「相場」が不動産の価値を適正に反映しているかを、不動産鑑定評価基準に定められた評価手法

を用いて検証する必要があります。そしてこれらの検証を通じて、価格の成り立ちを理論的に説明しなくてはなりません。

特に不動産の個別性は、不動産の価格形成に大きな影響を与えます。土地の形状や規模、道路との接面状況、高低差等の情報は、いわゆる「相場」に十分反映されているとは言えません。こういった個別性を価格に織り込むには、不動産取引を分析し、対象となる不動産の市場性を判断する必要があります。

不動産鑑定士は市場の事情に精通していなければなりません。そのためには、不動産取引をされている方のみならず、金融関連や建設関連の方々のご意見をお伺いし、これを十分に分析し、検討してはじめて、適正な価格にたどり着くのだらうと思っています。