



ユニ総合計画の グリーンレポート

130号

発行日2018年9・10月号

1級建築士
不動産コンサルタント 秋山英樹

「ホームステージングよりマイステージング」

最近の都会での不動産市場では、中古物件が盛んに取引されています。新築物件があまりのも高くなりすぎたのと、実際の建物を見ないで購入するより、実際の建物を見て購入したほうが安心だという理由もあるのでしょう。

中古物件といっても、古くて汚い物件だと価格も高く売れません。そこで、不動産業者が現状のまま購入して、リフォームを行い工事費用に利益を乗せて販売するのが中古マンション市場では多いのが実情です。業界では再販物件と呼ばれます。

再販物件では、単にリフォームするだけでなく現在のニーズに合わせてリノベーションを行うのが一般的です。さらに、最近では分譲住宅や分譲マンションで一般的なモデルルームと同じように、家具や小物を取り揃えて販売を行うホームステージングという手法も多くなってきました。

ホームステージングは米国では一般的に行われている手法で、空室物件だけでなく、住んでいながら売却する場合でも、ホームステージャーというプロが内部をオシャレに演出するのです。

そうすることにより、買い手によりインプレッションを与え、高く購入してもらいやすいためです。購入希望者が物件を案内されて内覧したとき最初の6秒の第一印象で決まるともいわれます。いわゆるメラビアンの法則というものです。そのためには、最初に目に入る部分の視覚情報や生活臭などの嗅覚情報については、十分に考慮しておくことがのが重要です。

わが国で行なわれている再販物件のステージングでは、家具や小物を不動産会社が実際に購入して演出するケースから、家具レンタルや家具の使い回し、さらに最近ではVR（バーチャルリアリティ）による映像で家具や小物が置かれている演出を専用の閲覧端末（Google）で見られることでもできる仕組みも開発されてきました。

このように不動産業者による再販物件が良いかといえば本来は中古だからこそ、自分のライフスタイルや好みのデザインの住空間を得ることができるといえるのです。

新築住宅では、注文住宅なら希望の住宅を手に入れることができます。しかし、建売住宅や分譲マンションの場合は、すでに決まっている間取り

から選ばざるを得ないのが一般的です。間取り変更も可能な物件も少なくありませんが費用アップも否めません。

建売住宅や分譲マンションでは、お仕着せの間取りに自分たちの生活を無理やりに合わせるといったライフスタイルにならざるを得ません。そのようなライフスタイルに違和感を覚える人が増えてきたのです。住まいにこだわり、既製品では満足・納得せずに、より自分らしい住まいを創ろうとする人も増えていきます。これも、テレビで放映されるピフォーアフターやお住まい訪問のような番組の影響もあるかもしれませんが、「住宅はこだわられる」ことに夢を描くことが可能だと気がついたのです。

このようなことを総合的に考えると、時間と共に価格が大きく下がってしまう、新築住宅よりも、すでに価格が下がった中古住宅を購入してリフォームしたほうが、安く自分のライフスタイルに合ったマイホームを手に入れることができるのです。

中古住宅を購入する場合、ほとんどの人は多かれ少なかれリフォームを行いません。少ないリフォームでも壁のクロスの張替えを行います。クロスの張替え一つでも自分の好みのクロスを選んでも工事費は大きくアップしません。

大きなリフォームなら、内装をスケルトンにして、購入客の希望に沿ったリフォームを行うことが可能です。

こだわる住宅を探している方は、中古の戸建やマンションを経済的に賢く購入し、その空間に自分の趣味嗜好や、住まい方、教育観など、その人独自の考え方を反映させることを主眼においています。

すなわち、お仕着せのホームステージングより、自分なりのマイステージングを第一に考えてリフォーム済みでない中古住宅を希望する人が増えてくると思われます。

それをサポートする仕組みとして国交省も後押しして「安心R住宅」という制度も作られました。私の事務所でもそのような方向けに物件探しからリノベーションまでを行う「マイリノ」というプロジェクトを立ち上げています。