

《売り主への対応力を身につける》4回目

売り主に選ばれるための建物知識①

今回からは売り主に信頼してもらうための建物知識についてです。

■2000年6月の建築基準法改正

1995年に阪神淡路大震災が発生し、多くの建物が倒壊しました。震災から5年後の2000年に建築基準法が大きく変わりました。特徴的な改正としては、実質的な地盤調査が義務付けられた。接合部分を一定のスペックの金物で緊結する。壁の量の基準に加えて、壁を東西南北のバランスよく配置する計算など、建物の耐震性を高める基準が厳しく決められました。よって2000年の建築基準法改正の前と後に建築確認をとった住宅は、同じ築23年でもスペックが大きく異なりますが、このようなことを知らない仲介の営業は「築20年を超えているから上物の価値はゼロです。土地値ですね」と売り主に説明します。ちゃんと勉強している営業は「売主様の住宅は2000年の法改正後の基準で建てられているので、その部分を買主様に訴求しながら販売活動を進めます。ぜひ私に売却をお任せください」と伝えます。売り主はどちらに売却を依頼するでしょうか。

熊本地震による木造住宅の建築時期別損傷比率を見てみると、無被害建物の割合は旧耐震基準で5.1%、1981年6月以降の新耐震基準で20.4%、2000年6月の法改正後の新耐震基準で61.4%です（出典：建築学会 益城町中心部調査）。

■基礎パッキン

繰り返しになりますが、1995年の阪神淡路大震災の際に、住宅の基礎にある換気口から亀裂が入り、建物が傾く・倒れるということが起きました。その後「基礎パッキン」を採用するハウスメーカーが増えました。基礎パッキンは基礎に開口部を作らないので、鉄筋をバランスよく配筋でき、耐震性を高めることができます。そして、従来の換気口による基礎よりも換気性能が1.5~2倍にあります。換気性能が上がるということは、室内に余計な湿気が入らずカビの発生を抑えられる。白アリの発生を抑えられるなどのメリットがあります。中古住宅の実査定の際に外回りを確認しますが、なんとなく見ている振りをしているだけで、その後の会話に反映させられない営業と、「買主様に基礎パッキンの優位性を説明しながら案内させてください」と提案できる営業とどちらが売り主に好かれるでしょうか。

上記以外でも屋根材、外壁、サッシなど標準品とハイスペック品の違いが分かっていたら、売り主が大切に使用されてきたお住まいを褒めてあげることができます。

売り主は「築20年ですから価値はゼロ」という営業よりも、「いいものをお使いですね。新築のときかなり打ち合せを重ねられたのですね。買主様にしっかりとお伝えします」と言ってくれる営業に任せたいのではないのでしょうか。

次回も引き続き「売主様に選ばれるために必要となる要素」についてです。

株式会社RIAコア・ブレインズ

代表取締役 土屋克己

RIAコア・ブレインズのEラーニング：基本編から応用編まで

<https://ria-corebrains.co.jp/about/e-learning>