

中古物件取り扱い上の金融機関における担保評価、 不動産仲介業におけるリスク算定サービスの開発プロジェクトの概要

取組概要

<課題認識と事業目的>

【課題】国内にて中古住宅価格の適正評価が難しいため、中古物件を購入する際に融資を行う銀行及び仲介を行う業者がリスクを許容できず、中古物件の流動性が低下するような悪循環が起きている。

【事業目的】上記課題解決のため、市場における適正な中古住宅の資産価値評価を行うことで、流動性の向上及び住み替えの円滑化、資産価値維持/向上のためのリフォーム等を行うインセンティブを市場に与える。

<事業の概要>

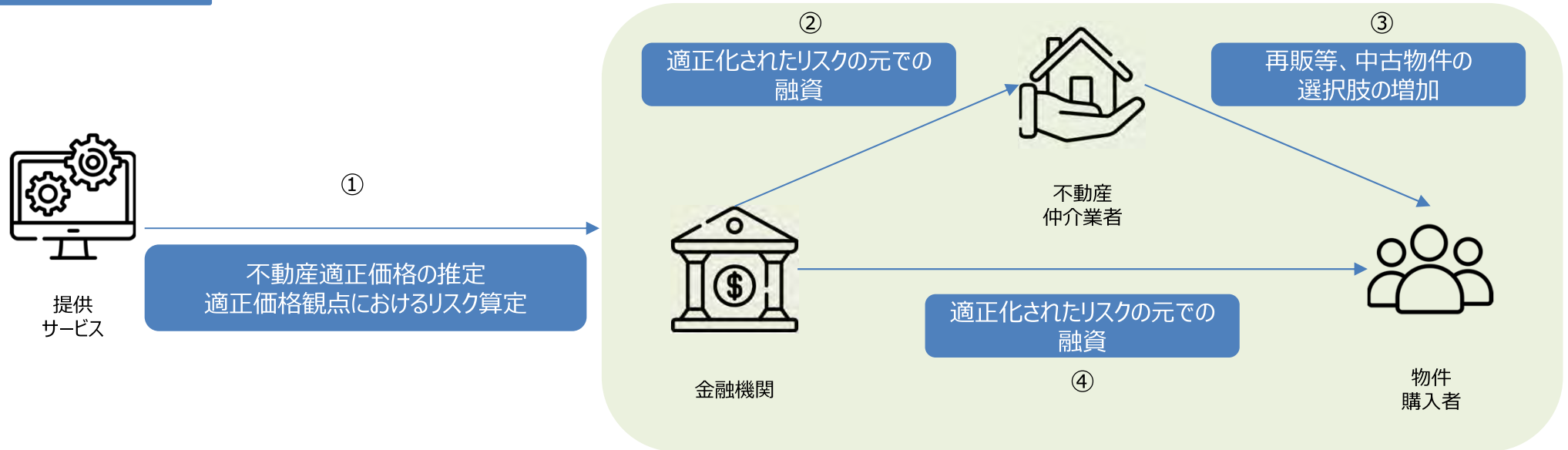
金融機関及び不動産仲介業者に対して、価格観点からの物件のリスクを評価するサービスの提供により

- ・金融機関における途上管理や出口の収益シミュレーションのほか、融資審査スコアリングモデルの変数としての活用
- ・不動産仲介業者における中古物件取り扱い数の増加による、市場での選択肢の増加

上記2点を並行して行うことにより、国内での住宅ストックに対する関心を高め、中古住宅市場の活性化を一気通貫で支援する仕組みづくりを行う。

※適正価格とは、実際に不動産売買の現場にて成約した価格をもとに取引が成立する価格を指しており、売り出し価格とは異なる。

全体像



中古物件取り扱い上の金融機関における担保評価、
不動産仲介業におけるリスク算定サービスの開発プロジェクトの説明資料

取組の詳細①

＜現状の課題認識＞

課題：国内にて中古住宅価格の適正評価が難しいため、中古物件を購入する際に融資を行う銀行及び仲介を行う業者がリスクを許容できず、中古物件の流動性が低下するような悪循環が起きている。

既存住宅の流通市場においては、買い手と売り手間の情報の非対称性が常々から存在している。

また、公益財団法人不動産流通推進センターによる統計結果から、マンションと一戸建て住宅それぞれにおける市場流動性に関して、差分があることが示唆されている。

一戸建ての方が売りに出されている数が多いにも関わらず、成約事例としては少なくなっている。

下記表は令和2年度の数値であるが、直近8年間遡ってもこの関係性は変わらない。

区分	売り物件新規登録件数(件)	売り物件成約報告件数(件)
マンション	446,131	72,787
一戸建て	479,443	66,445
土地	470,675	43,611

加えて、不動産仲介業者からのヒアリングでも中古住宅の適正価格算出はリフォーム等もあり難しく、特に戸建住宅は個別要因が多すぎるために、リスクを取ることが可能な事業者に限られるとの意見をいただいている。

参考：https://www.retpc.jp/wp-content/uploads/toukei/202203/202203_3ryutsu.pdf

＜課題を踏まえた事業の目的＞

事業目的：上記課題解決のため、市場における適正な中古住宅の資産価値評価を行うことで、流動性の向上及び住み替えの円滑化、資産価値維持/向上のためのリフォーム等を行うインセンティブを市場に与える

課題において、中古物件の流動性低下の一因となっている、買取再販企業のような業界における仲介を司るプレイヤーが暴露されるリスクを軽減することで流動性を向上させる。

その結果再販が活発になることで、流動性が高くなることによる住宅売却の社会全体でのリスクを軽減し、物件価値をベースにした担保ローンを組みやすくすることで住宅ストックの質の向上に寄与する。

取組の詳細②

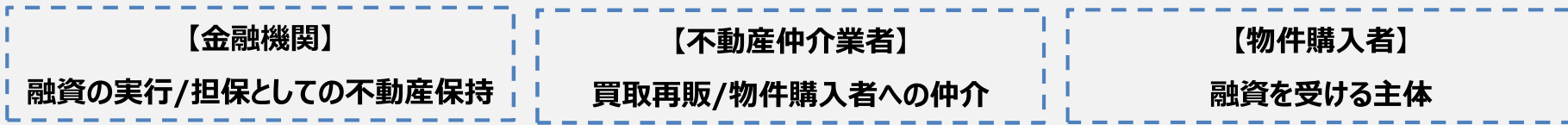
評価モデル仕様

不動産情報（地理的な条件や各住宅の個別条件、リフォーム状況）を入力することで、適正価格を推定する評価モデルである。

令和5年度に構築したモデルに比べ、下記3点の情報の組み込みを行う。
・一般的に価格を決定する要因として用いられている相続税路線価の情報
・不動産の売り出し情報を加味した上での潜在的なリフォーム価値の考慮
・ハザードマップ情報等、その他価格に影響を与えると考えられる情報

実際の成約価格に対して、精度10%(指標はMAPEを用いる)を第一目標とし、モデルの精度改善状況に応じて精度5%以内を努力目標とする。

対象市場



市場ニーズ

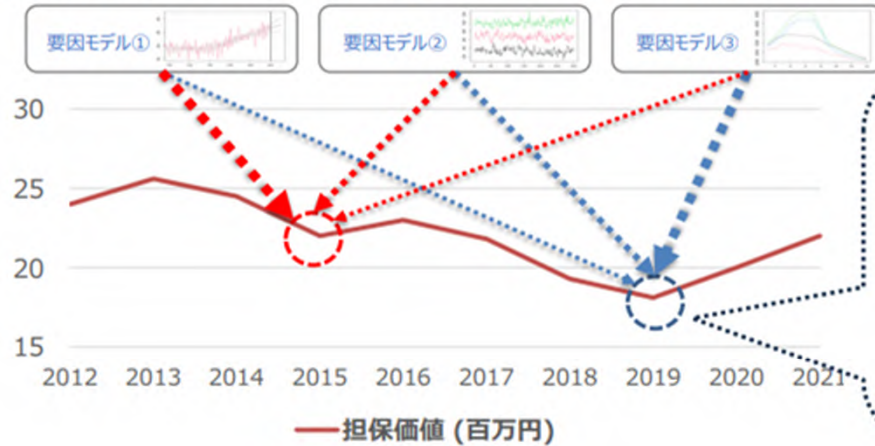
ハウスメーカーの直近の動向として、戸建物件の買取をしリフォームを行った後に販売する事例が増加している。
具体的にはパナソニックホームズ株式会社がグループ会社と連携して、2025年の買取再販目標を100億円とすることを掲げている。
矢野経済研究所のレポートにおいても2030年の中古住宅買取再販市場は2022年比22.0%増の50,000戸になると予測されている。
上記のような背景から、買取後の増築によるリフォーム物件の価値は買取再販市場における事業採算を見る上で非常に重要である。
本取組における統計モデルはリフォームの効果を加味したモデルであるため、収益及びビジネスモデルの部分から深く関わりニーズがあると考えられる。

参考: パナソニックホームズ事業計画: https://homes.panasonic.com/company/news/release/2023/pdf/0419_02.pdf
中古住宅買取再販市場に関する調査: https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3360

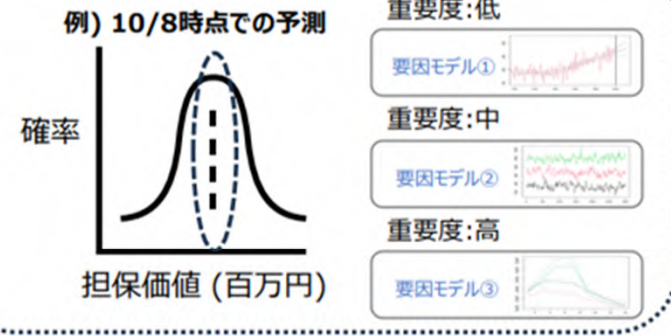
取組の詳細③

<先進性（※体制整備及び周知に係る事業は対象外）>

要因モデルの性質や時間・空間的な要素を考慮した適切な使い分けが可能



重要度に沿って各要因モデルの利用



特徴

- 一般的なアンサンブル手法より柔軟性が高く、高精度な予測が可能
- 重要度に沿って要因モデルを取り入れるため解釈が容易
- シンプルなロジックに沿った推定を行うため、非常に高速
- 時間や位置情報などの空間的な類似性・性質を考慮した統合が可能
- ベイズ的手法により、リスクの算出が容易

一定以上の精度の要因モデルを逐次的に開発することで
精度や解釈性の向上が期待できる

本研究で利用するベイズ的予測統合手法の論文：<https://arxiv.org/abs/2203.05197>

<実現可能性>

令和5年度における本事業にて、地方銀行協会を通じて金融機関にアンケートを実施した。
その結果、予測精度の向上や機能の拡充がなされた場合には導入を検討する旨の回答を得ている。
本事業内にてサービスの開発と並行してヒアリングを継続して行い、銀行内部の実務に資するようなサービスを目指す。
また、不動産仲介業者とは中古戸建物件における精度改善がなされた場合には革新的なサービスとなり、幅広く使うことが可能との回答も得ている。

中古物件取り扱い上の金融機関における担保評価、 不動産仲介業におけるリスク算定サービスの開発プロジェクトの説明資料

取組の詳細④

<訴求性>

他社の事例としてマンションにおける予測が殆どであって、戸建物件を予測対象とできるサービスは希少である。また、本取り組みは予測手法として統計モデルを採用しているため、予測ロジックを数式で表すことができ、地域ごとの特性を組み入れることが可能となっている。

サービス名	対象不動産	予測精度/地域	予測手法	備考
マンションAIレポート	マンション	MERにて6.26% 東京23区限定	機械学習	https://sre-realestate.com/mansion_ai_report/
すむたす売却	区分マンション	不明 関東/関西/東海の首都圏	機械学習	https://sumutasu.jp/
Dr.Asset	中古マンション	MERにて2.9% 東京23区限定	機械学習	https://www.estate-tech.co.jp/services/enterprise-services/ai-assessment/
本取組	中古戸建物件	MAPEにて10% 日本全国	統計モデル	

【コンソーシアム等への参加】

- 外部共同体に参画し、市場の最新状況の確認と取組の周知を行う
- 必要に応じ、新たな共同体の組成も視野検討に入れる

【セミナーの開催】

- 開発技術等、外部公開が可能な部分のセミナーを開催
- 弊社セミナー実績: <https://seminar.no-spare.com/>

【サービスページの公開】

- 本取組が実務でも有用となった際に、市場における普及拡大のためにサービス紹介ページを公開する
- 価格推定のデモや実際の地図とリンクしたヒートマップによる価格帯の可視化等の提供

