

2022年7月12日

## 「売却価格提案レポート」を提供

「公認 不動産コンサルティングマスター」、「宅建マイスター」のための売却価格提案ツール

推進センターでは、今年から、「公認不動産コンサルティングマスター」及び「宅建マイスター」を対象に、『プロフェッショナル教育』の推進に取り組んでいます。

### ◆「プロフェッショナル教育」とは

推進センターの実務能力のブラッシュアップが中心だった従来の教育体系において、『プロフェッショナル教育』では、以下の分野において、さらに顧客の信頼を得るために必要なプラスαの深堀を目指しています。

今般、同教育の一環として、公認不動産コンサルティングマスター、宅建マイスターが顧客に価格提案を行う際のプレゼンテーションツール『売却価格提案レポート』を提供します。

#### 『プロフェッショナル教育』の目的

1. 幅広い一般教養とさらなる専門知識のブラッシュアップ
2. コンプライアンス意識の醸成
3. 「売却価格提案レポート」によるプレゼンテーション能力の向上
4. 上記1.~3.を深掘りすることによる人間力（プレゼン力・説得力・交渉力・ヒアリング力）の向上



### ◆『売却価格提案レポート』の提供

本レポートは、両資格者が価格提案を行う際、マーケット動向等に関する両資格者の幅広い知見をベースに、対象物件の「エリア特性」および「物件特性」から「購入者のターゲット層」を想定し、購入者の選択視点から見た判断要素を指標として評価することで、クライアントからの信頼を得ることにつなげることを目的としたプレゼンテーションツールです。

今後実施を予定している講習を通じて、本レポートを作成するために必要な客観的なマーケット指標とエリア特性と物件特性、および災害リスクなどを含む関連情報の把握に必要な知識のブラッシュアップと活用方法を提供していきます。

※別添 「『売却価格提案レポート』の理念」

※別添 「不動産流通推進センターが提供する不動産価格提案に関する各フォーマットの特長」

以上

## 「売却価格提案レポート」の理念

### 1. プロフェッショナル教育の目的

- (1) 推進センターの教育体系は、実務能力のブラッシュアップが中心だったが、プロフェッショナル教育では、さらに顧客の信頼を得るために必要なプラス $\alpha$ の深堀を目指す。
- (2) 4つの分野の深堀り
  - ① 幅広い一般教養とさらなる専門知識のブラッシュアップ
  - ② コンプライアンス意識の醸成
  - ③ 「売却価格提案レポート」によるプレゼンテーション能力の向上
  - ④ 上記①～③を深堀りすることで、人間力(プレゼン力・説得力・交渉力・ヒアリング力)を向上する。

### 2. 「売却価格提案レポート」の理念

- (1) 顧客との信頼を構築するプレゼンテーションツール  
不動産コンサルティングマスター、宅建マスターが価格提案を行う際に、エリア特性および物件特性から「購入者のターゲット層」を想定し、購入者の選択視点から見た判断要素を指標とした特性を評価することで価格提案を行うプレゼンテーションツールを提供する。  
不動産のプロフェッショナルとしてクライアントからの信頼を得ることにつなげる。
- (2) 機械的な提案ツールではなく、マーケット動向等に関する幅広い知見をベースに提案  
クライアントから信頼される提案書を作成するためには、客観的なマーケット指標と市場における売却中物件および成約物件の特性および災害リスクなどを含む関連情報の把握が必須であり、顧客の信頼を獲得するのに必要な根拠データと提案価格を提示するために必要な知識のブラッシュアップと考え方を提供する。

### 3. プロフェッショナル教育における「売却価格提案レポート」の位置づけ

- (1) 「売却価格提案レポート」は、あくまでもベースとなるフォーマットと位置づける。
- (2) レポートの形式やフォーマットを提供することではなく、「売却価格提案レポート」の考え方をもとに、プロフェッショナルなプレーヤーとして「何が大事か」「何を大切にするか」を身につけることを目的とする。
- (3) プロフェッショナルなプレーヤーとして、クライアントの信頼を得るために必要な考え方と情報を提供し、必要なブラッシュアップを支援する。

#### 4. 「売却価格提案レポート」、「価格査定マニュアル」、「不動産エバリュエーション評価書」との違い

##### (1) 売却価格提案レポート

※公認 不動産コンサルティングマスター及び宅建マイスター向けプロフェッショナル講座により、習得する。

- ① 顧客の信頼を得るためのプレゼンテーションツール
- ② マーケットデータによる市場動向と将来性、災害リスクなどの要素を総合的に提示して、提案価格の信頼性を多角的に補完する。
- ③ 想定される購入者層(想定ターゲット)から見た評価項目をもとに価格を提示する。
- ④ 同一規模の売却中物件、成約事例物件と購入者層から見た物件特性の協調度を評価し、総額で価格を提示する。
- ⑤ 共通した査定項目を数値化して、計算によって査定価格を算出する方法でない。
- ⑥ 評価項目および指標は、想定購入者層ごとに異なり、エリア、総額、重要視する判断基準などを選定する。

##### (2) 不動産エバリュエーション評価書

※不動産エバリュエーション専門士コース講座により、習得する。

- ① 以下の項目で現状の不動産価格を提示する。
  1. エリア調査(周辺調査、優位性、周辺の土地利用、街路状況、地質・地形など)
  2. 土地判定(地歴、土壌汚染、地中埋設物、液状化リスクなど)
  3. 建物評価(順法性、耐震性能、基礎、主要構造部、各種設備など)
- ② マーケット調査(交通、土地価格相場、賃貸相場、商業施設、医療施設、文教施設など)をもとに想定ターゲットを設定する。
- ③ 想定ターゲットを前提として、以下のポイントでバリューアップ企画を提案する。
  1. 活かす構造・施設と更新する施設を選別
  2. 地域における貢献的役割を検討
  3. マーケット特性に応じたコンバージョン手法を提示し、バリューアップ企画を提案

##### (3) 価格査定マニュアル

- ① 基本は取引事例比較法
- ② 土地価格は、査定物件と事例物件の「交通」「環境」「道路」「敷地」「法規制」等の項目から共通した優劣を評点として数値化し、計算にて査定地の坪単価を算出する。
- ③ 建物価格は、新築建物を再調達するのに必要な費用(再調達原価)を算定し、耐用年数による減価等を考慮して価格を算出する。
- ④ 上記②③の価格を合計し、市場調整率(流通性比率)を加味して査定額を算出する。
- ⑤ 評価項目は共通で、購入者層を想定した価格帯別・エリア別の評価は反映しない。

以上

# 不動産流通推進センターが提供する不動産価格提案に関する各フォーマットの特長

## ＜ 価格査定および価格提案のプロセスとポイント ＞

	<b>価格査定マニュアル</b>	<b>売却価格提案レポート</b>	<b>不動産エバリュエーション評価書</b>
<b>使用者</b>	不動産従業者全般	宅建マイスター 公認不動産コンサルティングマスター	不動産エバリュエーション専門士
<b>対象物件</b>	対象物件：土地・戸建・マンション (数値化できる一般的な物件)	対象物件：土地・戸建・高額マンション (希少物件、高額物件など単純な数値化が 馴染まないもの)	対象物件：収益物件（ビル・商業施設・一棟 マンション・アパート・戸建） (バリュアアップ提案を目的とする収益物件)
<b>マーケット分析</b>	※ 同一マーケットを前提とした 事例物件を選別	<b>マーケット・エリア分析</b>	
		(エリアマーケット分析) 所得、世帯数、世帯構成、持ち家・賃貸比率などの居住者特性 (周辺調査) 施設、周辺の土地利用状況など	
<b>ターゲット設定</b>	※ 同一ターゲットを前提とした 事例物件を選別	<b>想定ターゲットの設定</b>	
		(上記のマーケット・エリア分析をもとに、精緻にターゲット層を想定) 想定される購入者プロフィールを想定 想定される賃貸需要と賃料収入を想定	
<b>事例設定</b>	<b>取引事例</b>	<b>売却中事例・取引事例</b>	<b>売却事例・成約事例・賃貸事例</b>
	取引事例物件を選別	売却中物件、取引事例物件を選別	売却中物件、成約事例物件を選別 賃貸（事例）相場を調査
<b>物件特性の評価</b>	<b>評価項目</b>	<b>評価項目（想定ターゲットに応じて評価項目を選択）</b>	
	土地・マンションは、 共通の評価項目で優劣を評点化して、 合計点を算出	想定ターゲットに応じた評価項目を追加し、項目ごとの優先度（ウエイト）を設定して、 事例物件との優劣を総合的に評価	
	建物は再調達原価を算出し、 耐用年数による減価等を 考慮して算出	<b>価格提案に影響する其他要素の調査</b>	
		(土地調査) 地歴・地盤・土壌・地中埋設など (建物調査) 順法性・耐震性能・基礎・主要構造部・設備・内装など (災害・環境リスク) 洪水・浸水・地震・液状化、土壌汚染・地中埋設物・騒音・振動・臭気など	
<b>価格提示と販売計画の提案</b>	<b>査定価格の提示</b>	<b>売却提案価格の提示</b>	<b>現在価値の提示</b>
	取引事例比較法による 上記の数字の合算で 査定価格を提示  査定価格は概ね3か月以内で 成約可能性の高い価格を提案	想定ターゲットに応じた 物件評価と影響要素の調査結果をもとに 総額で売却提案価格を提示  顧客の要望に応じて、売却期間と売却時期に 対応したアドバイスと販売計画を提案	想定ターゲットに応じた物件評価と其他要素の 調査結果をもとに総額で現在価値を提示 補充的に提示価格での想定利回りを明示  販売計画については、エバリュエーション計画 (下記のプロセス)に応じて提案
<b>エバリュエーション計画の提案とバリュアアップ価格の提示</b>			<b>市場性（マーケット）調査</b>
			賃借人・商業施設利用者などの需要者層を調査
			<b>設備・構造の調査・選別</b>
			活かす構造・設備と更新する構造・設備を選別
			<b>エバリュエーション費用の見積り</b>
			マーケット分析をもとに最適なコンバージョン・ リノベーション案を選択し費用見積りを作成
			<b>維持管理費・修繕費見積り、空室率設定</b>
			<b>事業収支書の作成</b>
			エバリュエーション後の事業収支を作成
			<b>収益還元法による提案価格の提示</b>
			バリュアアップ収益を前提にした事業収支と 収益還元法による提案価格を提示