

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 ▶

	価格査定マニュアル	売却価格提案レポート	不動産エバリュエーション評価書
使用者	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
対象物件	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） (バリューアップ提案を目的とする収益物件)
マーケット分析	※ 同一マーケットを前提とした 事例物件を選別	マーケット・エリア分析	
		(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	
ターゲット設定	※ 同一ターゲットを前提とした 事例物件を選別	想定ターゲットの設定	
		(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	
事例設定	取引事例	売却中事例・取引事例	売却事例・成約事例・賃貸事例
	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
物件特性の評価	評価項目	評価項目(想定ターゲットに応じて評価項目を選択)	
	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	価格提案に影響するその他要素の調査	
		(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	
価格提示と販売計画の提案	査定価格の提示	売却提案価格の提示	現在価値の提示
	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その他要素の 調査結果をもとに総額で現在価値を提示 補完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
エバリュエーション計画の提案とバリューアップ価格の提示			市場性(マーケット)調査
			賃借人・商業施設利用者などの需要者層を調査
			設備・構造の調査・選別
			活かす構造・設備と更新する構造・設備を選別
			エバリュエーション費用の見積り
			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
			維持管理費・修繕費見積り、空室率設定
			事業収支書の作成
			エバリュエーション後の事業収支を作成
			収益還元法による提案価格の提示
			バリュー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