

# 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その他要素の調査</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
<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