

「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 α 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」を身に着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