



住まいを売る時の査定の流れ

～「価格査定マニュアル」を利用した価格査定について～

2011年4月

財団法人 不動産流通近代化センター

目 次 CONTENTS

I. 価格査定とは

1. 住まいの売却と価格査定
2. 査定価格と売買価格
3. 価格査定の考え方
4. 具体的な査定方法の例示

II. 戸建住宅を売る時

1. 相場を知る
2. 査定業者を選ぶ
3. 簡易査定を依頼する
4. 価格査定を依頼する
5. 価格査定を実施する
6. 査定結果の説明を受ける
7. 査定結果の見方
8. 仲介を依頼する会社を選ぶ

III. マンションを売る時

1. 相場を知る
2. 査定業者を選ぶ
3. 簡易査定を依頼する
4. 価格査定を依頼する
5. 価格査定を実施する
6. 査定結果の説明を受ける
7. 査定結果の見方
8. 仲介を依頼する会社を選ぶ

I. 価格査定 とは

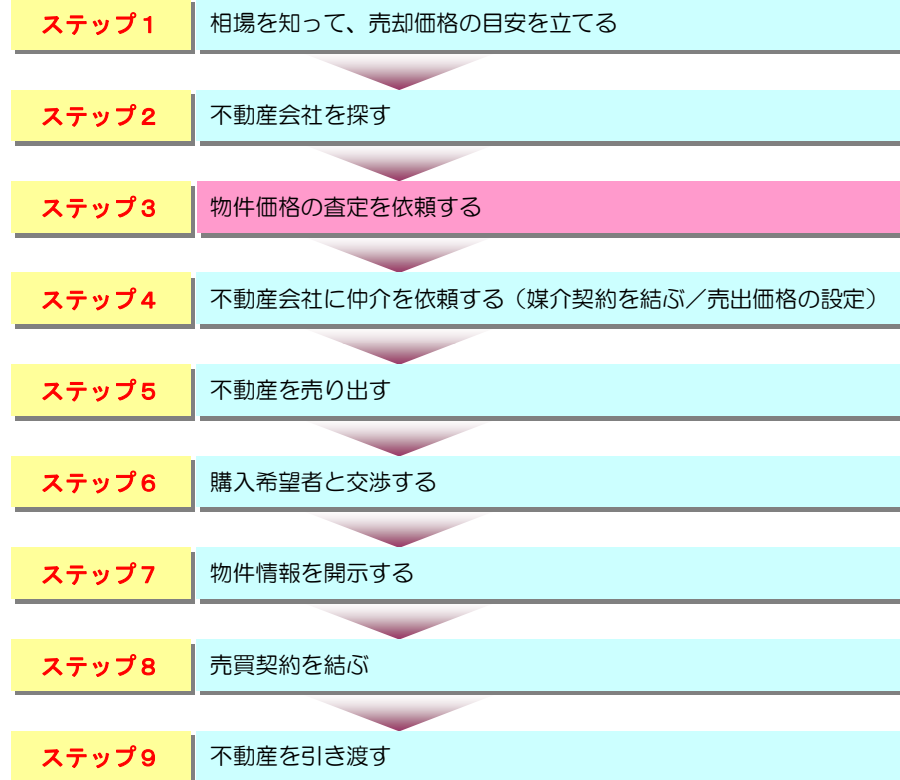
1. 住まいの売却と価格査定

- ・ 自宅などを売却するにあたっては、取引全体の流れをつかみ、価格査定の位置づけをよく理解しましょう。

ポイント

- ・ 不動産の売却は何度も経験するものではありません。スムーズな売却に向けて、全体の流れを理解しておきましょう。
- ・ 売却にはいくつかのステップがあります。特に重要となるのが、適切な売り出し価格の設定です。
- ・ 価格査定は、その価格設定の根拠となるものです。

■売却の流れ



I. 価格査定 とは

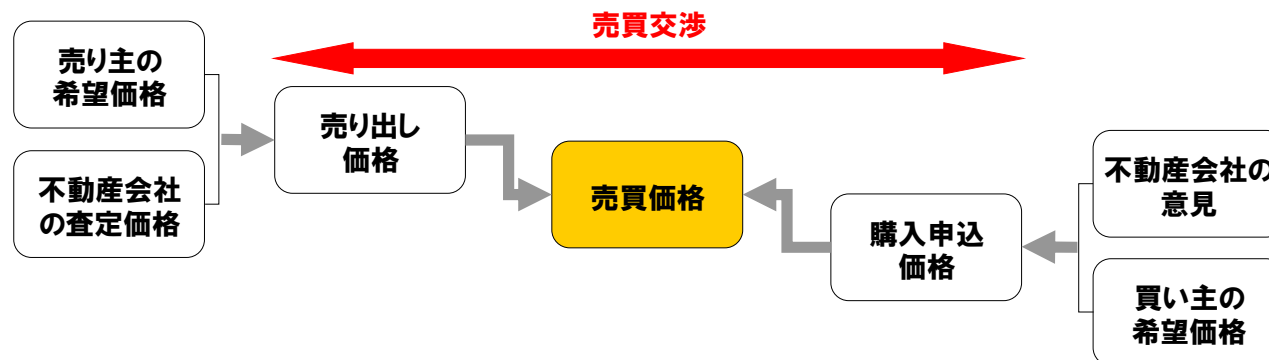
2. 査定価格と売買価格

- ・取引が成立して最終的な売買価格が決まるまで、売主・買主双方の側からみた様々な価格があります。

ポイント

- ・不動産の販売活動では、一般的に売主の希望価格と不動産会社の査定価格を踏まえて、売主が売り出し価格を設定します。

■ 売買価格決定プロセスの一例



I. 価格査定とは

3. 価格査定の方

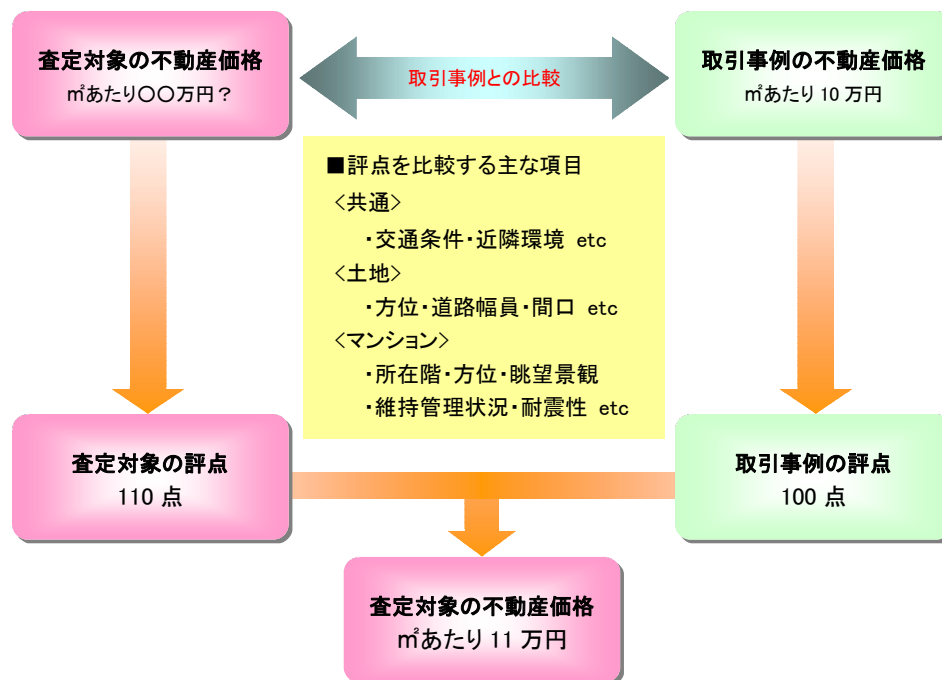
- ・価格査定には様々な方法がありますが、ここでは戸建住宅やマンションでの代表的な方法をご紹介します。

ポイント

- ・土地やマンションの場合は、「事例比較法」で査定されることが多いといえます。
- ・これは、査定対象と同じ様な取引事例を選んで、双方の持つ条件を比較することで価格を算定するものです。
- ・戸建住宅の建物部分に対しては、そのグレード等を評価し査定する方法をとることができます。

★ここでは、(財)不動産流通近代化センターが発行している「価格査定マニュアル」に基づく方法を中心に、紹介していきます。

■価格査定方法のイメージ（あくまでも土地やマンションでの査定の概略を示す一例です）



★価格査定マニュアルとは

I. 価格査定 とは

- ・不動産会社が売り出し価格について意見を述べる際に、その根拠を合理的に算出する方法を示したものです。

ポイント

- ・不動産取引に関する「宅地建物取引業法」では、不動産会社が媒介価格について意見を述べる際、その根拠を明示することが義務付けられています。
- ・「価格査定マニュアル」は、そのための合理的な方法として、(財)不動産流通近代化センターが作成したものです。

- ・「価格査定マニュアル」には、戸建住宅・住宅地・マンションの3編があり、パソコンで条件入力すると、結果が自動的に算出されるようになっています。

■価格査定マニュアルのパソコンでの入力画面例

マンション査定条件																			
査定条件入力		計算		印刷		保存		査定結果		事例DB		条件記入用紙							
呼出(事例DB→事例入力)				上書き(事例入力→事例DB)				登録(事例入力→事例DB)				複写(事例入力→査定入力)				クリア		終了	
査定価格 万円		事例価格(万円/㎡) { } × { } × { } × { }		査定ポイント { } × { } × { } × { }		事例評価 { } × { } × { } × { }		専有面積(㎡) { } × { } × { } × { }		流通性比率 { } × { } × { } × { }		※査定条件を入力し、(計算)ボタンを押すと査定価格が計算されます。							
1. 基本情報 2. 交通・立地 3. 住戸位置・専有 4. 敷地・共用 5. 維持管理																			
査定マンション情報				査定ポイント:		100.0		事例マンション情報				事例ポイント:		100.0					
管理番号																			
査定依頼者氏名																			
担当者名																			
年月日(査定／成約)						▼ 年 ▼ 月 日						▼ 年 ▼ 月 日							
マンション名																			
所在地																			
最寄駅																			
築年月				▼ 年 ▼ 月 経過年数		年 ±0.0		▼ 年 ▼ 月 経過年数				年 ±0.0							
専有面積				㎡		間取り		㎡				間取り							
価格						㎡単価				万円/㎡				㎡単価				万円/㎡	
						坪単価				万円/坪				坪単価				万円/坪	
						地上階層				階建て				地上階層				階建て	
総戸数						戸						戸							
管理費						円/月						円/月							
長期修繕積立金						円/月						円/月							
施工																			
施工会社																			

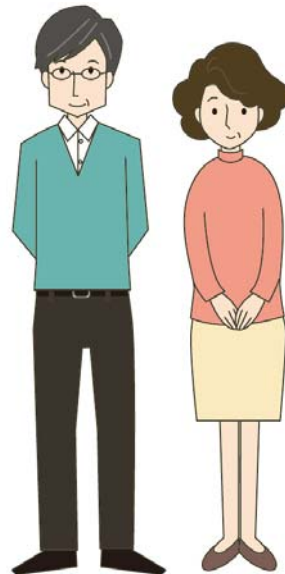
4. 具体的な査定方法の例示

I. 価格査定 とは

- ・では、次から2組のご夫婦の例をもとに、自宅を売却する際の査定の流れを見ていきましょう。

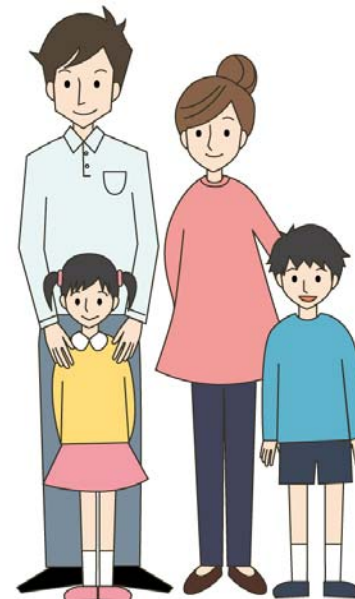
▼戸建住宅を売却予定のAさん夫婦

- ・Aさんご夫婦は結婚28年目。お子さんも独立し、そろそろ便利な都心への住み替えを考えています。



▼マンションを売却予定のBさん夫婦

- ・Bさんご夫婦は結婚13年目。お子さんが大きくなり、より広い住宅への住み替えを考えています。





1. 相場を知る

- ・スムーズな取引に必要な査定価格の評価や、売り出し価格の決定には、まず相場を知ることが大切です。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・ 自宅を売却する時、いくらで売り出すかを決めなければなりません。
- ・ 相場からかけ離れた価格設定をしないためにも、査定依頼をする前に、自分達で周辺の物件価格を調べて、相場感をつかんでおくことが大切です。

この家、いくら位で売れるのかしら？

まずは情報誌やネットで周辺の相場を調べてみようよ！





2. 査定業者を選ぶ

- ・大体の相場感をつかんだら、次に簡易な価格査定を依頼する不動産会社を選んでみましょう。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・住まいをスムーズに売却するには、信頼できる不動産会社との出会いが大切です。
- ・大手や中小を問わず、地域に精通し自宅と同じような戸建物件を取り扱っている会社を選びましょう。
- ・不動産会社については、その特徴や基本情報も調べておきましょう。

価格査定ってどこに頼んだらいいの？

いくつかの会社に頼んで比較しないとね！





3. 簡易査定を依頼する

- ・ 自宅の大まかな価格や不動産会社の対応を確認するため、簡易な査定を依頼することができます。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・ 依頼する不動産会社の候補をある程度決めたら、簡易な査定を依頼することができます。
- ・ 詳細な査定の前に周辺事例や公的データから算出する簡易査定を依頼して、価格や各社の対応等を比較します。
- ・ 不動産ジャパンでは匿名での「価格査定依頼サービス」も行っています。

※「[不動産ジャパン](#)」は、(財)不動産流通近代化センターが運営する物件選びからトラブル対応まで、安心・安全な不動産取引をサポートする総合不動産サイトです。

いきなり自宅に来られるのもちょっと…。

机上での簡易査定があるみたいだよ！





4. 価格査定を依頼する

- ・簡易査定の結果などから判断して不動産会社を選び、担当者の訪問や資料提供による価格査定を依頼します。査定は通常無料です。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・実際に、物件の状態(土地の形状や接道状況、建物の痛み具合)、登記情報などを調査する訪問による価格査定を依頼します。
- ・その際、必要となる過去の購入時の各種書類や、購入後のリフォーム等に関する書類を準備しておきましょう。

※購入時や購入後のリフォーム等に関する書類としては、「売買契約書や工事請負契約書」、「建築確認通知書や検査済証」、「設計図書」、「住宅性能評価書」などがあります。

訪問前に色々な書類の準備を求められたわ。

正確な査定には必要なものだからね！





5. 価格査定を実施する

- ・依頼を受けた不動産会社は売却希望者宅を訪問し、売却予定の物件の土地と建物について詳細な現地調査を行います。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・現地調査では以下の項目等について確認します。調査は目視が中心になります。

●土地

- ・交通条件・近隣環境
- ・街路状況・画地状況

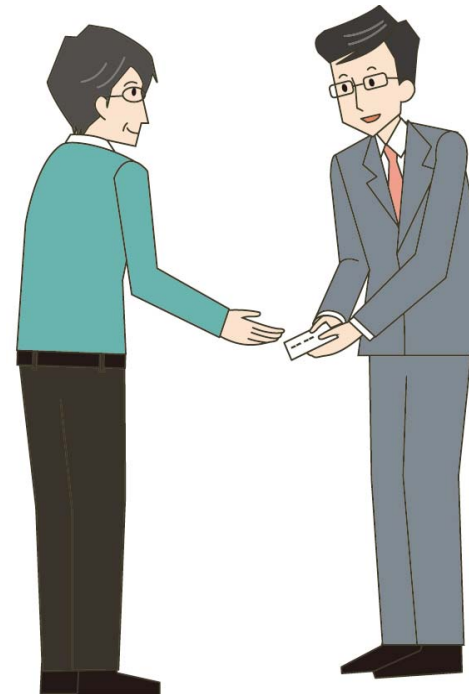
●建物

- ・外観・外構
- ・使用部材・設備、修繕状況

●査定依頼者が保有する資料

よろしくお願いします
...

ご自宅の査定に伺いました。





5-1. 価格査定の方法(土地)

- ・土地と建物は分けて査定されます。そのうち、土地は一般に「事例比較方式」で査定されます。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

■ 査定の考え方

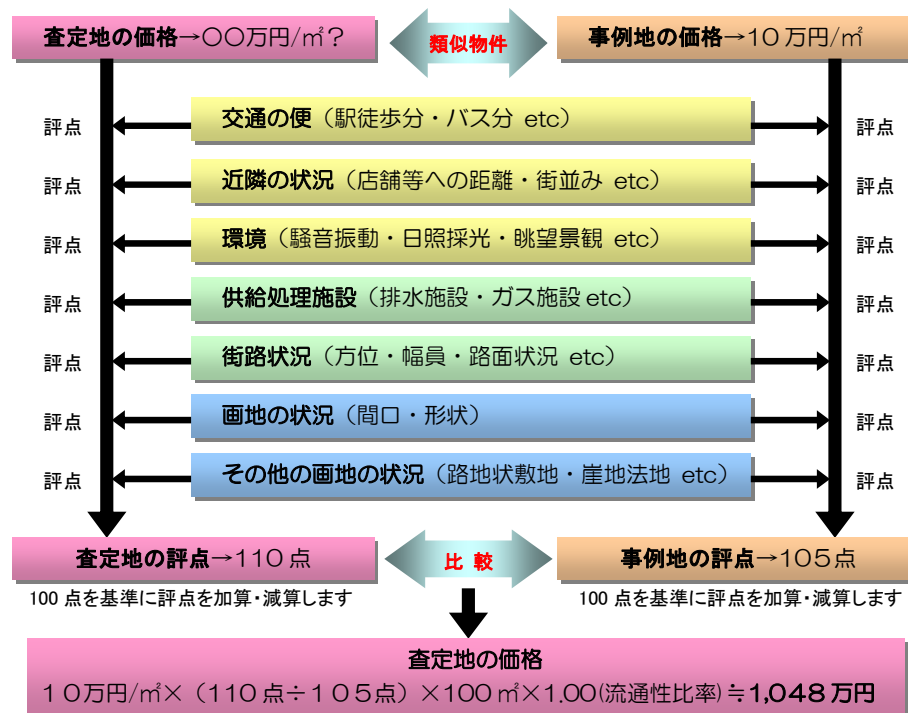
「事例比較方式」は、査定物件と同じ様な取引事例を選んで比較評価し、価格を算出するものです。その考え方は…

『事例地は評価の結果、評点〇〇点で〇〇〇〇万円で売れたが、これと比較して査定地の評価の評点は◎◎◎点なので、査定価格は◎◎◎◎万円となる』といったものです。

$$\left[\frac{\text{事例地単価}}{\text{円/m}^2} \right] \times \left[\frac{\text{査定地評点}}{\text{事例地評点}} \right] \times \left[\frac{\text{査定地面積}}{\text{m}^2} \right] \times \left[\frac{\text{流通性比率}}{\text{}} \right] = \left[\frac{\text{査定価格}}{\text{円}} \right]$$

★ここでは、(財)不動産流通近代化センターが発行している「価格査定マニュアル」に基づく方法をご紹介します。

▼戸建の土地部分における価格査定方法の一例（査定地 100 m²の場合）





5-2. 価格査定項目(土地)

- ・調査項目は多岐に渡ります。下記は査定結果の一例ですが、立地条件や周辺環境・画地の状況などが評価されます。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

■ 査定結果の例 「価格査定マニュアルより」

項目名	査定地情報	評点	事例地情報	評点
1. 交通の便				
徒歩圏・バス圏	バス圏		バス圏	
徒歩圏	徒歩分			
バス圏	バス分	15分以内	15分以内	-10.0
バス停まで徒歩分	5分	±0.0	3分	+2.0
バス運行頻度	1時間に13便以上	+3.0	1時間に13便以上	+3.0
2. 近隣の状況				
店舗への距離	徒歩10分以内にあり	±0.0	徒歩10分以内にあり	±0.0
公共施設利用の利便性	普通	±0.0	普通	±0.0
街並み	優れる	+5.0	やや優れる	+3.0
近隣の利用の状況	優れる	+5.0	普通	±0.0
3. 環境				
騒音・振動	なし	±0.0	なし	±0.0
日照・採光等	優れる	+5.0	普通	±0.0
眺望・景観	普通	±0.0	普通	±0.0
4. 供給処理施設				
排水施設	公共下水・集中処理	±0.0	公共下水・集中処理	±0.0
ガス施設	引込済・引込容易	±0.0	引込済・引込容易	±0.0

項目名	査定地情報	評点	事例地情報	評点
5. 街路状況				
方位	振れ角45度・角地:南東・南西	+10.5	振れ角0度・二方道路:東・西	+7.0
幅員	5m以上6m未満	+2.0	6m以上	+3.0
路面の状況	良い	±0.0	良い	±0.0
周辺街路の整備・配置	計画的で整然	+3.0	計画的で整然	+3.0
6. 画地の状況				
間口	13.0m(私道行き止まり)	-5.0	15.0m	±0.0
形状	整形	±0.0	整形	±0.0
7. その他画地の状況				
路地状敷地	該当しない	±0.0	該当しない	±0.0
路地状部分の奥行	m		m	
路地状部分の面積	m ²		m ²	
崖地・法地	含まない	±0.0	含まない	±0.0
崖地・法地部分の面積	m ²		m ²	
利用可否				
崖地・法地方位				
都市計画道路予定地	影響なし	±0.0	影響なし	±0.0
高圧線下地	該当しない	±0.0	該当しない	±0.0
該当部分の面積	m ²		m ²	
該当部分の減価率	%		%	
前面道路の高低差	支障なし	±0.0	支障なし	±0.0

★ 評点の計算方法

基準となる100点に、査定地・事例地の各項目の評点を加算・減算して比較します。

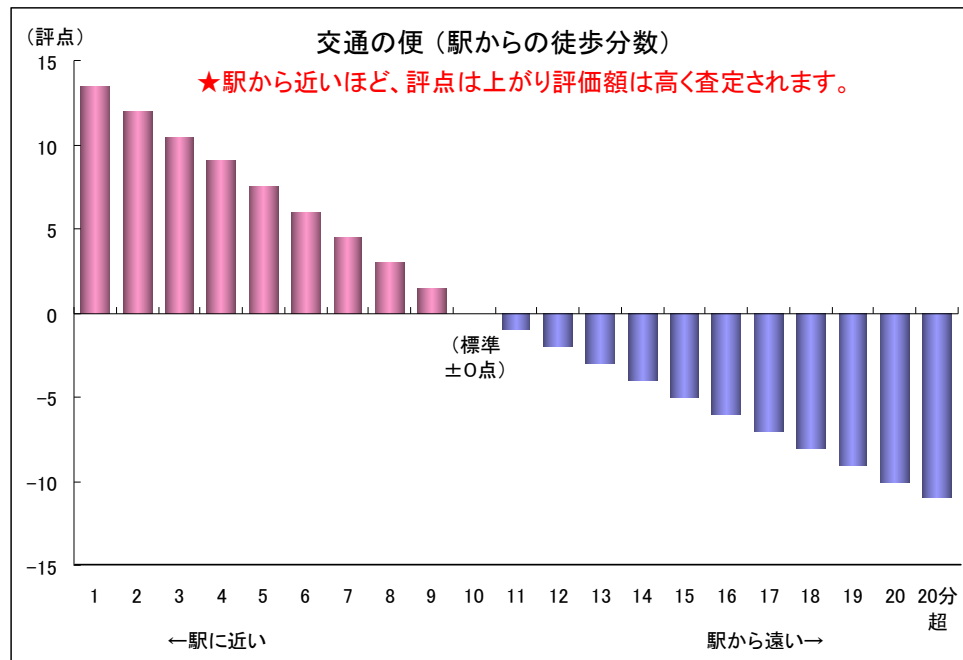


5-3. 価格査定の評点(土地)

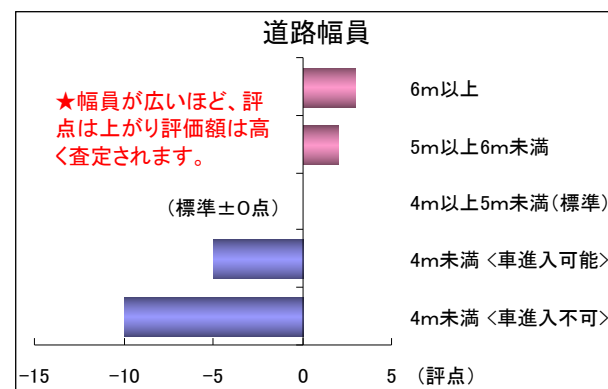
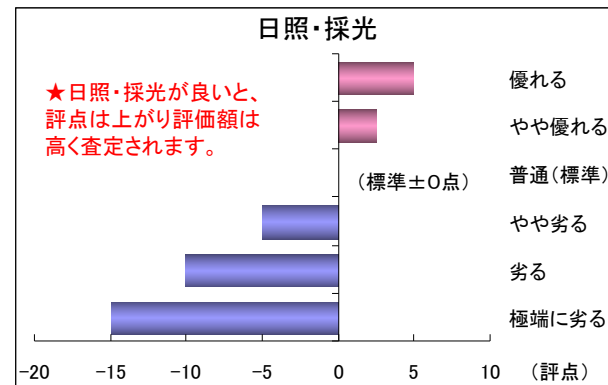
- ・土地では、特に交通の便や日照・採光、道路幅員や方位、敷地の形状などによって評価が大きく変わります。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

■主な項目の評点例



※各評点は「価格査定マニュアル」大都市圏版(東京・名古屋・大阪大都市圏など)の場合





5-4. 価格査定の方法（建物）

- ・建物部分の査定では、同じ建物を今建てた場合の新築価格から、経過年数・維持管理の状況に応じて減少した建物の価値を差し引いて、現在の建物価格を求めます。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

■ 査定方法

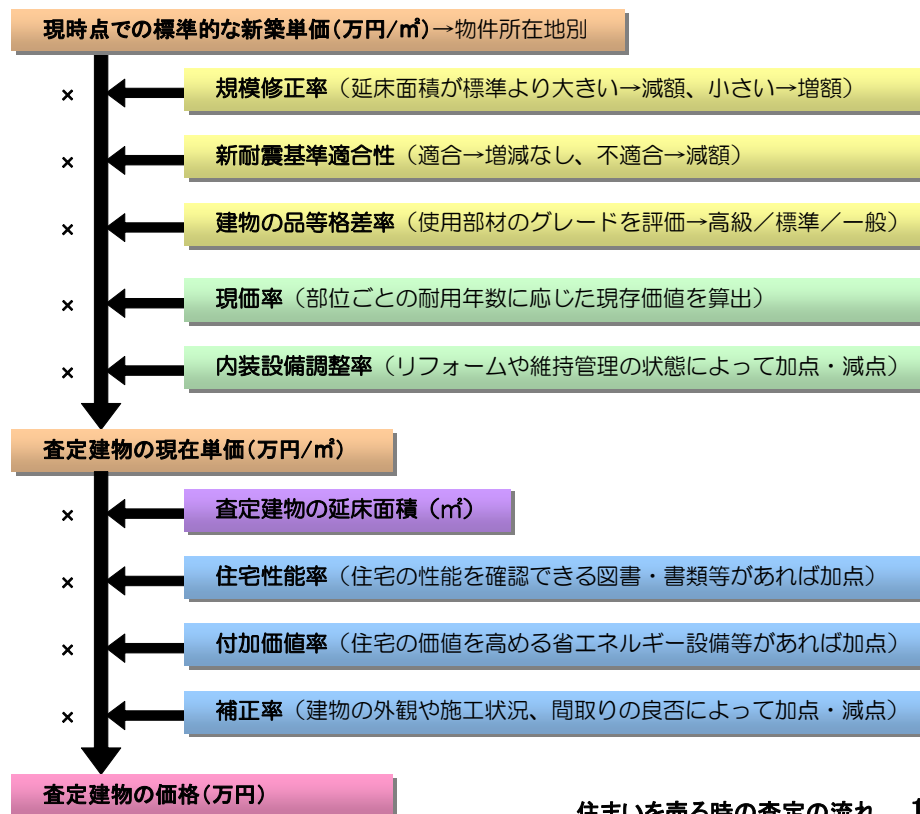
★建物部分の評価方法にも様々なものがありますが、ここでは「価格査定マニュアル」に基づく方法をご紹介します。

・ 査定の考え方

査定地における新築単価をもとに、建物の規模や耐震性、使用している部材や設備のグレードと耐用年数、修繕状況などを考慮して現時点での残存価格を算出します。

これに、住宅性能や省エネ設備などの付加価値が確認できれば、さらに加点されます。

▼戸建の建物部分における価格査定方法の一例





5-5. 価格査定項目（建物）

- ・調査項目は多岐に渡ります。下記は査定結果の一例ですが、築年数だけでなく建物仕様や住宅の性能なども評価されます。

II. 戸建住宅を売る時

■ 査定結果の例 「価格査定マニュアルより」

査定項目	内 容	備 考
1. 査定標準単価	187,600 円/㎡	所在地域: 東京都 / 構造: 木造軸組 135㎡以上: 0.95、75～135㎡: 1.00、 75㎡未満: 1.05
2. 総延床面積	100.00 ㎡	
3. 規模修正率	1.00	
4. 築年月	1986年4月	
5. 査定日	2010年10月15日	
6. 経過年数	25 年	
7. 新耐震基準の適合性	新耐震基準に適合	
8. 基礎の評価	標準(布基礎)	1.00
9. 部位別品等格差率	躯体(柱)	1.00 標準住宅仕様
	屋根	1.00 標準住宅仕様
	外壁	1.00 標準住宅仕様
	開口部	0.80 一般住宅仕様
	床	0.96 標準住宅仕様、一般住宅仕様
	壁	標準住宅仕様
	天井	標準住宅仕様
	収納	標準住宅仕様
	厨房	0.90 一般住宅仕様
	浴室	標準住宅仕様
	洗面所	標準住宅仕様
	トイレ	一般住宅仕様
	給湯設備	1.00 標準住宅仕様
	照明器具	0.80 一般住宅仕様
	冷暖房	1.00 標準住宅仕様
	建物全体の品等格差率	0.94

査定項目	内 容	備 考
10. 修繕状況	屋根 外壁	あり なし
11. 維持修繕状況	内装調整率 設備調整率	0.95 1.00
12. 住宅性能率	長期優良住宅評価	±0.0%
	住宅性能に関する評価	+2.0%
	維持管理に関する評価	±0.0%
	保証等に関する評価	±0.0%
13. 付加価値率	融資に関する品質評価	+1.0%
		±0.0%
		±0.0%
14. 補正率	外観補正率	1.00
	施工補正率	1.00
	外構補正率	1.00
15. 間取り・日照の良否	標準的な間取り	1.00
16. 流通性比率		1.00

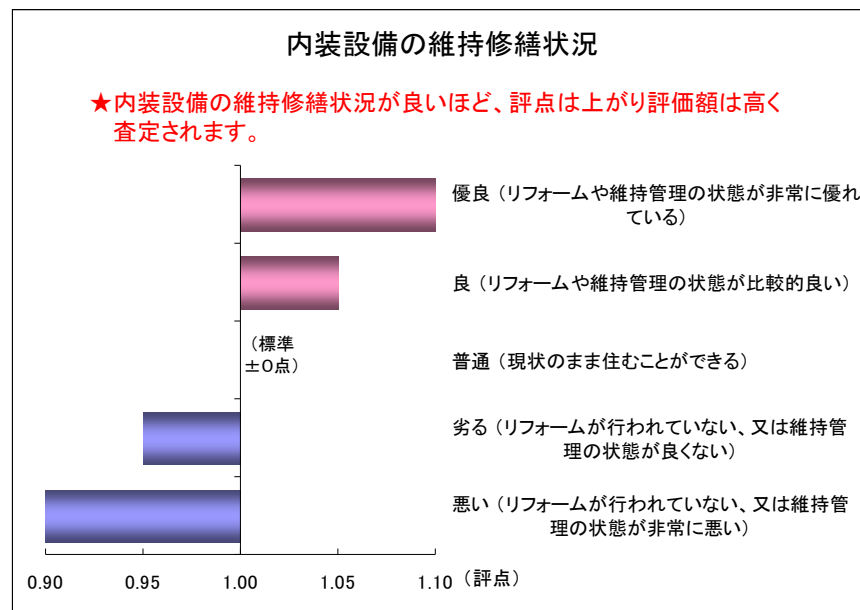
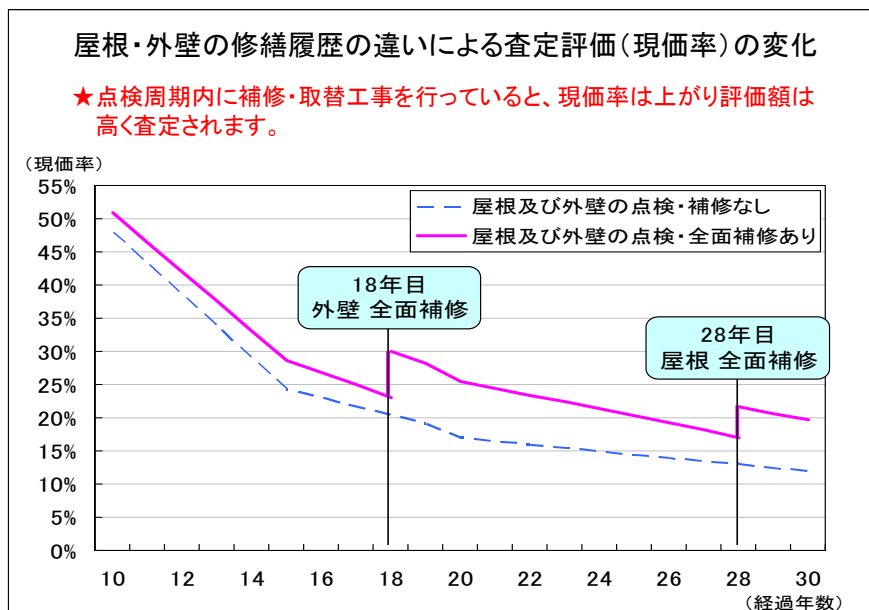


5-6. 価格査定の評点(建物)

- ・特に、建物の重要な部分である屋根や外壁の修繕履歴、内装や設備の修繕状況などによって、評価は変わります。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

■主な項目の評点等の例





5-7. 査定価格の算出(土地+建物)

- ・土地と建物部分の査定結果を合算して、戸建住宅全体の物件価格を算出します。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

■パソコンでの物件価格の算出画面の例「価格査定マニュアルより」

戸建建物査定条件

赤字の必須項目を入力後、「計算」ボタンを押すと価格が自動計算されます。

(建物価格 264 万円 + 土地価格 2000 万円) × 流通性比率 1.00 = 査定物件価格 2264 万円

1. 基本情報 | 2. 基礎・建築材料 | 3. 修繕履歴 | 4. 住宅性能 | 5. 付加価値 | 6. 流通性比率等

▼戸建住宅(建物+土地)価格に関する評価

■プロセス9 <戸建住宅価格の算出>

①「住宅地価格査定システム」を利用して、敷地部分の価格を算出した場合は、下の[呼出(住宅地価格)]ボタンを押して下さい。ポップアップで現れた画面上で、土地価格として採用する査定結果を選択し、[貼付]ボタンを押して下さい。上の土地価格欄に金額が自動入力されます。

住宅地価格に流通性比率が含まれる場合は、上記「土地価格」には流通性比率による調整をする前の価格が設定されます。

②上記①以外の方法で敷地部分の価格を求めた場合は、その結果を上「土地価格」に手入力して下さい。

■プロセス10 <流通性比率による調整>

必要に応じて、下のクリックボタンを押して+ - 5%の範囲で流通性比率を調整して下さい。画面上部の流通性比率の数値が変化します。

評価項目	補正率
① 流通性比率(0.95~1.05)	1.00 -0.05 +0.05

↑駐車施設が設けられず売却にくい等の理由で調整する場合は、最大マイナス10%まで加えて0.85~1.05の範囲内で調整できます。

②その上で、画面上部の[計算]ボタンを押すと「査定物件価格」が算出されます。

System Version: KAS2.00.00 Data Version: 20100701HAS2.00.00

流通性比率等に関する情報を入力して下さい。





6. 査定結果の説明を受ける

- ・査定結果は「査定報告書」などの形で提示されます。
その内容について、不動産会社の担当者から説明を受けましょう。

Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・これまでに示したように
価格査定では物件の様々な
箇所に評点をつけて評価が
行われます。
- ・評価の仕方には、駅からの
分数といった客観的なもの
と騒音や眺望の良否といっ
た主観的なものがあります。
- ・どの箇所がこういった評価
を受けているか、その根拠
は何かを確認しましょう。





7. 査定結果の見方

- ・査定価格は通常、3ヶ月程度で買い手が付くことを目安にしています。これを基本として、売り出し価格を検討します。

II. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・提示された査定価格は、今の市況や周辺の取引動向などを考慮して、向こう3ヶ月程度で成約することを目安にしていることが一般的です。
- ・査定結果を基準に、早く売りたいのか、多少時間がかかっても高く売りたいのかなど、売主として売出価格を決める判断材料にします。

希望した価格より少し
安いかしら…。

今の市況からみると、
この金額になります。





8. 仲介を依頼する会社を選ぶ

- ・査定結果の金額だけでなく、その根拠や説明時の態度など各社の対応をみて、実際の仲介会社を選びましょう。

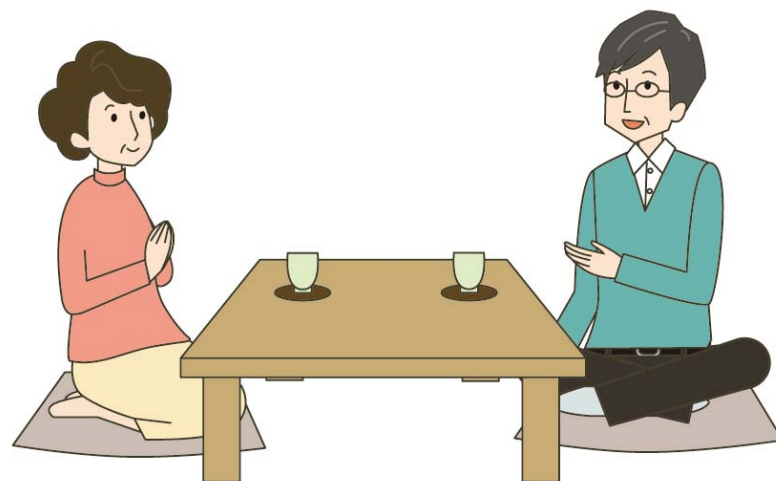
Ⅱ. 戸建住宅を売る時

ポイント

- ・ 査定結果に差が生じる場合もありますが、調査時の対応等も含めて総合的に判断することが大切です。
- ・ 不動産会社には得意分野があります。対象物件や周辺のエリアを熟知している会社は、販売活動でも頼りになります。
- ・ 仲介は、複数社に依頼する場合と、一社のみに依頼する場合があります。売却方針を踏まえ、選択しましょう。

あそこの会社の対応がよかったわ。

あの担当者なら、安心して任せられそうだね。





1. 相場を知る

- ・スムーズな取引に必要な査定価格の評価や、売り出し価格の決定には、まず相場を知ることが大切です。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

- ・ 自宅を売却する時、いくらで売り出すかを決めなければなりません。
- ・ 相場からかけ離れた価格設定をしないためにも、査定依頼をする前に、自分達で周辺の物件価格を調べて、相場感をつかんでおくことが大切です。

この家、いくら位で売れるのかしら？

まずは情報誌やネットで周辺の相場を調べてみようよ！





2. 査定業者を選ぶ

- ・大体の相場感をつかんだら、次に簡易な価格査定を依頼する不動産会社を選んでみましょう。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

- ・住まいをスムーズに売却するには、信頼できる不動産会社との出会いが大切です。
- ・大手や中小を問わず、地域に精通し自宅と同じようなマンションを取り扱っている会社を選びましょう。
- ・不動産会社については、その特徴や基本情報も調べておきましょう。

価格査定ってどこに頼んだらいいの？

いくつかの会社に頼んで比較しないとね！





3. 簡易査定を依頼する

- ・ 自宅の大まかな価格や不動産会社の対応を確認するため、簡易な査定を依頼することができます。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

- ・ 依頼する不動産会社の候補をある程度決めたら、簡易な査定を依頼することができます。
- ・ 詳細な査定の前に周辺事例や公的データから算出する簡易査定を依頼して、価格や各社の対応等を比較します。
- ・ 不動産ジャパンでは匿名での「価格査定依頼サービス」も行っています。

※「不動産ジャパン」は、(財)不動産流通近代化センターが運営する物件選びからトラブル対応まで、安心・安全な不動産取引をサポートする総合不動産サイトです。

いきなり自宅に来られるのちょっと…。

机上での簡易査定があるみたいだよ！





Ⅲ. マンションを売る時

4. 価格査定を依頼する

- ・簡易査定の結果などから判断して不動産会社を選び、担当者の訪問や資料提供による価格査定を依頼します。査定は通常無料です。

ポイント

- ・実際に、物件の状態（専有部分・共用部分・維持管理体制）、登記情報などを調査する訪問による価格査定を依頼します。
- ・その際、必要となる過去の購入時の各種書類や、購入後のリフォーム等に関する書類を準備しておきましょう。

※購入時や購入後のリフォーム等に関する書類としては、「売買契約書や工事請負契約書」、「建築確認通知書や検査済証」、「設計図書」、「住宅性能評価書」などがあります。

訪問前に色々な書類の準備を求められたわ。

正確な査定には必要なものだからね！





5. 価格査定を実施する

- ・依頼を受けた不動産会社は売却希望者宅を訪問し、売却予定の住戸やマンション全体の詳細な現地調査を行います。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

- ・現地調査では以下の項目等について確認します。調査は目視が中心になります。
- 対象住戸部分
 - ・所在階・方位・維持管理状況
 - ・騒音振動・眺望景観 など
- 共用部分やマンション全体
 - ・耐震性・共用設備・計画修繕
 - ・交通条件・周辺環境 など
- 査定依頼者が保有する資料

よろしくお願いします
...

ご自宅の査定に伺いました。





5-1. 価格査定の方法

・マンションでは一般に「事例比較方式」で査定されます。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

■ 査定の考え方

「事例比較方式」は、査定物件と同じ様な取引事例を選んで比較評価し、価格を算出するものです。その考え方は…

『事例マンションは評価の結果、評点〇〇点で〇〇〇〇〇万円で売れたが、これと比較して査定マンションの評価の評点は◎◎◎点なので、査定価格は◎◎◎◎万円となる』といったものです。

$$\text{事例マンション単価} \times \frac{\text{査定マンション評点}}{\text{事例マンション評点}} \times \text{査定マンション専有面積} \times \text{流通性比率} = \text{査定価格}$$

円/m² 円 m² 円

★ここでは、(財)不動産流通近代化センターが発行している「価格査定マニュアル」に基づく方法をご紹介します。

▼マンションにおける価格査定方法の一例(査定マンション 70 m²の場合)





5-2. 価格査定項目

- ・調査項目は多岐に渡ります。下記は査定結果の一例ですが、築年数だけでなく維持管理の状況や交通の便、住戸位置などが評価されます。

Ⅲ. マンションを売る時

■ 査定結果の例 「価格査定マニュアルより」

項目名	査定マンション情報	評点	事例マンション情報	評点
【基本情報】				
経過年数	10	±0.0	10	±0.0
1. 交通の便				
徒歩圏/バス圏	徒歩圏		徒歩圏	
徒歩圏 徒歩分	5分	+1.5	11分	-6.0
バス圏 バス分				
バス停まで徒歩分				
バス運行頻度				
2. 立地条件				
周辺環境	やや劣る(住商混在地)	-3.0	普通(一般住宅地)	±0.0
店舗への距離	徒歩10分以内にあり	±0.0	徒歩10分以内にあり	±0.0
公共施設利用の利便性	普通	±0.0	やや劣る	-1.0
3. 住戸位置				
エレベータの有無	エレベータあり		エレベータあり	
所在階	7階	+2.0	11階	+4.0
開口部の方位	水平:南	±0.0	水平:南東角部屋	+5.0
日照・通風の良否	やや悪い	-3.0	良好	±0.0
4. 専有部分				
室内の仕様・仕上	やや優れる	+1.0	普通	±0.0
室内の維持管理状況	やや優れる	+3.0	普通	±0.0
柱・梁・天井の状況	普通	±0.0	普通	±0.0
収納の確保	1箇所超3箇所未満	±0.0	3箇所以上	+1.0
LDの広さ	約10~14畳未満	±0.0	約10~14畳未満	±0.0
バルコニーの広さ	普通	±0.0	普通	±0.0
専用庭の有無	なし	±0.0	なし	±0.0
外からの騒音・振動	ややあり	-3.0	なし	±0.0
眺望・景観	普通	±0.0	優れる	+2.0
バリアフリー対応状況	配慮なし	±0.0	配慮なし	±0.0

項目名	査定地情報	評点	事例地情報	評点
5. 敷地				
土地についての権利	所有権	±0.0	所有権	±0.0
6-1. 建物部分				
建物の外壁仕上材	普通(吹付タイル)	±0.0	普通(吹付タイル)	±0.0
外壁の状況	特に目立つ劣化なし	±0.0	軽微な劣化	-1.0
建物エントランス状況	普通	±0.0	普通	±0.0
耐震性	耐震性能は建基法に準拠	±0.0	耐震性能は建基法に準拠	±0.0
省エネルギー性能	次世代省エネルギー適合以外	±0.0	次世代省エネルギー適合以外	±0.0
6-2. 設備・施設				
セキュリティ設備	オートロックのみ	±0.0	なし	-1.0
インターネット対応状況	未対応	-1.0	未対応	-1.0
敷地内駐車場の状況	駐車場充足率50%未満	-1.0	駐車場充足率50~100%未満	±0.0
自転車・バイク置場状況	駐輪場充足率100%未満	-1.0	駐輪場充足率100~150%未満	±0.0
コミュニティ施設の有無	なし	±0.0	あり	+1.0
7-1. 計画修繕				
標準的な修繕積立金額	満たす	±0.0	満たさない	-1.0
主要な修繕の実施状況	適切に実施済・修繕周期未達	±0.0	適切に実施済・修繕周期未達	±0.0
主要な図書の保有状況	一部あり	+1.0	なし	±0.0
7-2. 保守・清掃の状況				
保守・清掃の状況	普通	±0.0	普通	±0.0
7-3. 管理員の勤務形態				
管理員の勤務形態	日勤	+1.0	巡回	±0.0

★ 評点の計算方法

基準となる100点に、査定マンション・事例マンションの各項目の評点を加算・減算して比較します。

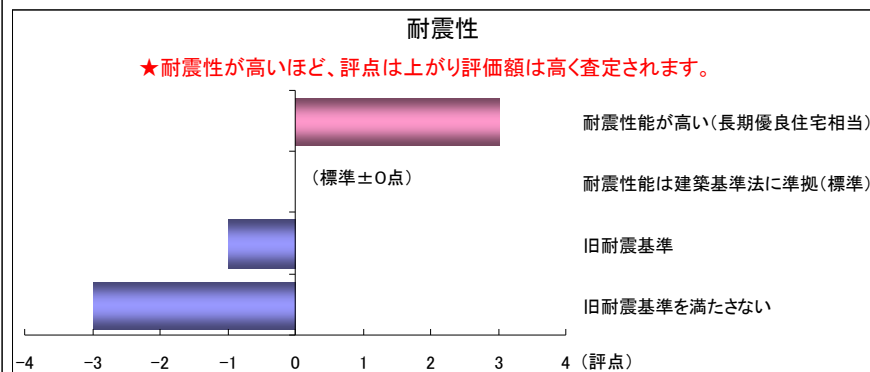
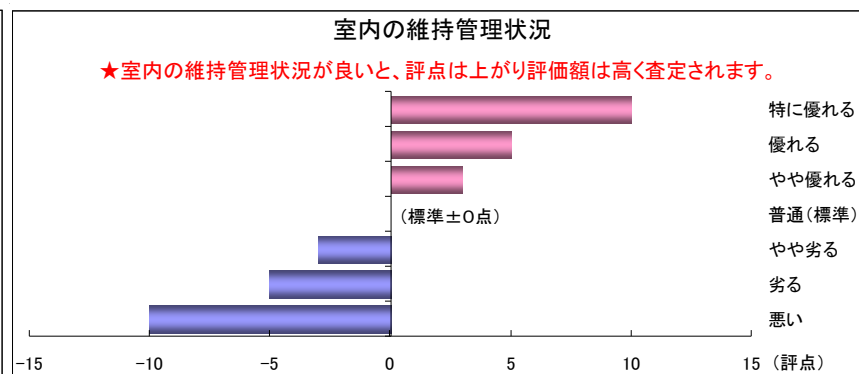
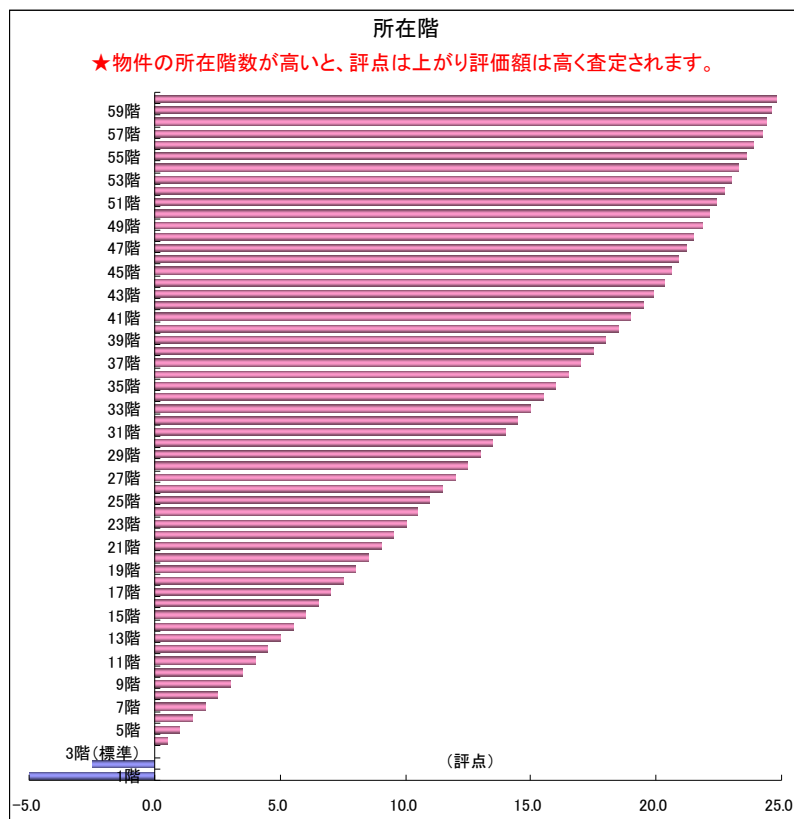


5-3. 価格査定の評点(1)

- ・マンションでは、特に対象住戸の所在階や室内の維持管理状況、耐震性の確保などによって評価が大きく変わります。

Ⅲ. マンションを売る時

■主な項目の評点例



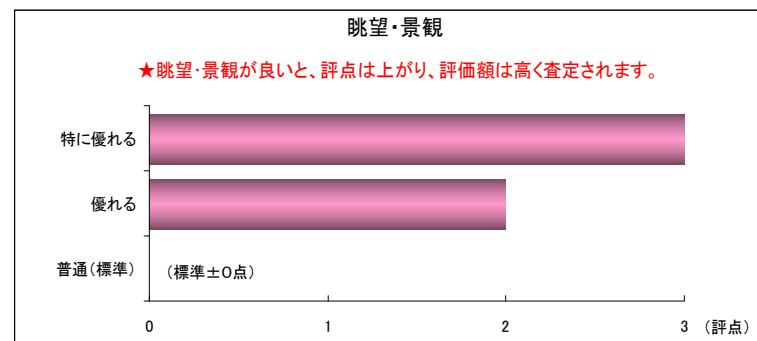
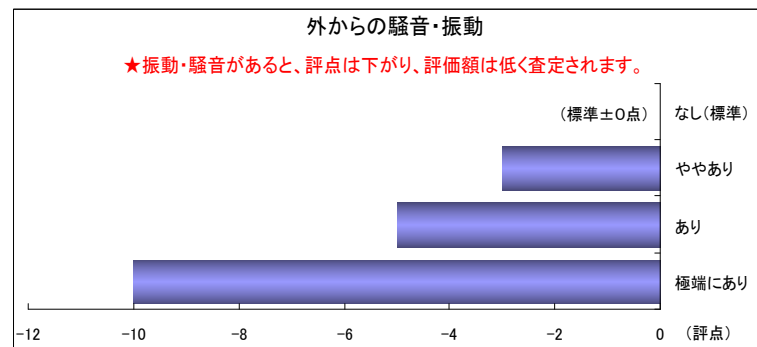
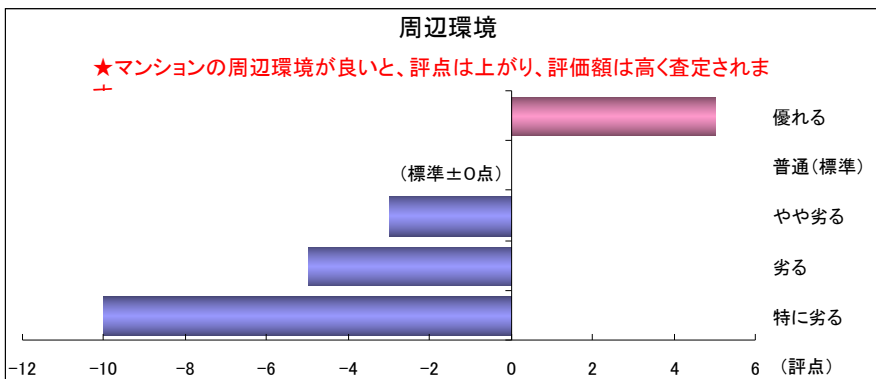
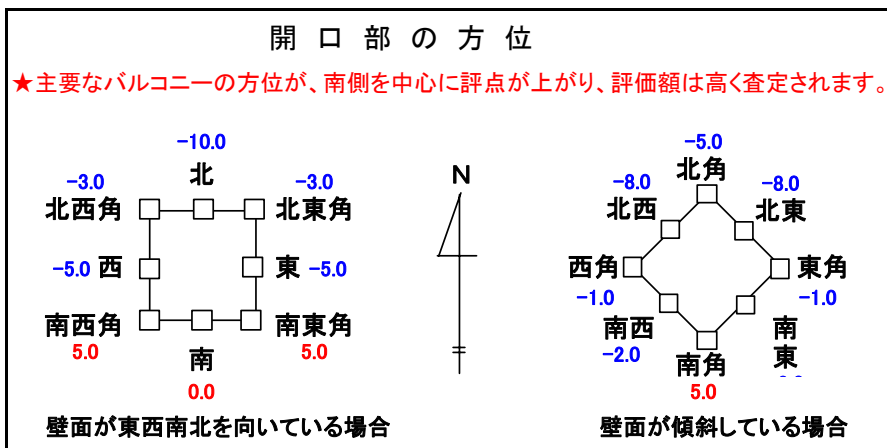


5-3. 価格査定の評点(2)

・また、住戸のバルコニーの向きや外からの騒音振動、眺望景觀、建物の周辺環境などによっても評価は変わります。

Ⅲ. マンションを売る時

■主な項目の評点例





5-4. 査定価格の算出

- 対象マンションの各項目の評価点を合算して、類似の事例マンションと比較することで査定価格を算出します。

Ⅲ. マンションを売る時

■パソコンでの物件価格の算出画面の例「価格査定マニュアルより」

マンション査定条件

査定価格 万円
 事例価格(万円/㎡) × (
 査定評価 ÷
 事例評価) ×
 専有面積(㎡) } ×
 流通性比率

※査定条件入力後、[計算]ボタンを押すと査定価格が計算されます。

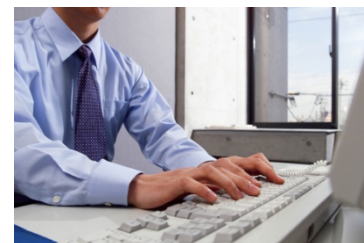
1. 基本情報 | 2. 交通・立地 | 3. 住戸位置・専有 | 4. 敷地・共用 | 5. 維持管理

査定マンション情報		査定評価:	事例マンション情報		事例評価:
7-1. 計画修繕		+1.0	7-1. 計画修繕		-1.0
(1)標準的な修繕積立金の額	満たす	±0.0	満たさない		-1.0
(2)主要な修繕の実施状況	適切に実施済・修繕周期未達	±0.0	適切に実施済・修繕周期未達		±0.0
(3)主要な図書の保有状況	一部あり	+1.0	なし		±0.0
7-2. 保守・清掃の状況		±0.0	7-2. 保守・清掃の状況		±0.0
保守・清掃の状況	普通		普通		
7-3. 管理員の勤務形態		+1.0	7-3. 管理員の勤務形態		±0.0
管理員の勤務形態	日勤		巡回		
8. 流通性比率による調整					
評価項目	補正率				
流通性比率(0.93~1.07)	1.00	-0.01 +0.01			

必要に応じて、左のクリックボタンを押して0.93~1.07の範囲で流通性比率を調整して下さい。画面上部の流通性比率の数値が変化します。

該当する状況をリストから選択してください。

System Version. KAS2.00.00





6. 査定結果の説明を受ける

- ・査定結果は「査定報告書」などの形で提示されます。
その内容について、不動産会社の担当者から説明を受けましょう。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

- ・これまで示してたように、価格査定では物件の様々な箇所に評点をつけて評価が行われます。
- ・評価の仕方には、駅からの分数といった客観的なものと騒音や眺望の良否といった主観的なものがあります。
- ・どの箇所がこういった評価を受けているのか、その根拠は何かを確認しましょう。





7. 査定結果の見方

- ・査定価格は通常、3ヶ月程度で買い手が付くことを目安にしています。これを基本として、売り出し価格を検討します。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

- ・提示された査定価格は、今の市況や周辺の取引動向などを考慮して、向こう3ヶ月程度で成約することを目安にしていることが一般的です。
- ・査定結果を基準に、早く売りたいのか、多少時間がかかっても高く売りたいのかなど、売主として売出価格を決める判断材料にします。

希望した価格より少し
安いかなあ…。

今の市況からみると、
この金額になります。





8. 仲介を依頼する会社を選ぶ

- ・査定結果の金額だけでなく、その根拠や説明時の態度など各社の対応をみて、実際の仲介会社を選びましょう。

Ⅲ. マンションを売る時

ポイント

- ・査定結果に差が生じる場合もありますが、調査時の対応等も含めて総合的に判断することが大切です。
- ・不動産会社には得意分野があります。対象物件や周辺のエリアを熟知している会社は、販売活動でも頼りになります。
- ・仲介は、複数社に依頼する場合と、一社のみに依頼する場合があります。売却方針を踏まえ選択しましょう。

あそこの会社の対応がよかったわ。

あの担当者なら、安心して任せられそうだね。





「住まいを売る時の査定の流れ」の解説は以上です。
お疲れ様でした。