

第 13 回実務修習 基本演習（第一段階）講評

<p>地域・個別分析</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 「売買市場の現況と需給動向」では、素地市場について言及のこと。別表 3 のマンション市場動向と併せ、「市場分析」で力量が問われる。 ● 近隣地域の範囲を狭く見ている人が多く見られたが、もう少し線的に広く捉えてもよい。key「価格牽連性」 ● 個別的要因の街路条件については、接面する全ての街路について記載する（正面道路しか書いていない人が多い）。 ● 個別的要因の行政的条件では、基準建蔽率・容積率についても言及のこと。 ● 画地条件は、間口・奥行・地積・形状等を記載する。 ● 優劣・競争力は、対象不動産の個別的要因についても言及する。 ● 商業・公共施設等は、価格形成要因となるものを書く。 ● 地価水準は切りのいい数字で、かつ標準画地の比準価格が収まるレンジで記入（広過ぎないこと）。
<p>取引事例比較法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 毎年指摘していますが、比準のやり方（書き方を含む）を再確認のこと！容積率は「行政的条件」。 ● 事例番号はそのまま用いる。勝手に 1～5 と付番しない。 ● 建付減価補正、更地の場合は「$\frac{100}{\quad}$」。建付地で上物が最有効であれば「$\frac{100}{100}$」。 ● 算出価格及び比準価格は、上 3 桁で丸める。 ● 標準画地の比準価格決定がわかりづらいものがあつた。独りよがりな評価書とせず、顧客を意識して客観性を持たせること。 ● No.7 は、マンションデベロッパーが購入した大規模素地事例につき、採用してもよい。自分が依頼者だったら、どんな事例が別表 1 に入っているとうれしいか？ ● 取引事例は地番まで書かないこと！（守秘義務） ● 規模で補正するなら「画地条件」。ただし、どの程度の率なのかの説明には相当な困難を伴い、恣意的と捉えられる可能性は排除

	<p>できないので、できる限り規模による補正は行わないように心がける。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 容積未消化について、対象不動産の個別を$\frac{100}{100}$として、地域で比較しているものが見られたが、「指定は地域、基準・実効は個別」として比較した方がスマート。 ● 比準は単に価格を追っ付ければいいというものではない。環境条件が恣意的なものが多く見られた。客観的に説明できるか？
開発法	<ul style="list-style-type: none"> ● 着工後すぐには売れない（売らない）。顧客の様子を探ったりイベントを開催したりする。自宅や職場近くでマンション販売があれば、開発スケジュールを学んでおく。 ● 建築費総額は、「法床」で求める（∵建設資料が法床）。 ● 建築費の査定根拠では、設計監理料についても言及のこと。 ● 収支計画では、総額計算も記載のこと。
調整と決定	<ul style="list-style-type: none"> ● 試算価格調整は、単価も記載する。 ● 再吟味は、テキストを参考に具体的に書く。比準価格では、時点修正率の査定根拠も書く。 ● 再吟味で、「共通する要因の整合性」の言及漏れが見られた。 ● 説得力で、「適合した手法」「資料の相対的信頼性」の言及漏れが見られた。 ● 容積未消化で減価したら、優劣・競争力と整合性で言及のこと。 ● 公示価格を規準とした価格との均衡に関する言及のない評価書が見られた。また、規準とした価格が低過ぎる（比準割合 80%未満）ものも見られた。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ● P1 で押印を忘れていた人が見られた。 ● 対象不動産の表示は省略せずに、全筆の地番を書く。 ● 鑑定評価を行った日は、発行日より前の方がよい。
講師から一言	<p>（野口和紀） 基本演習では性質上、講師側で資料を用意しておりますが、実際には修習生の皆さんが類型に応じて必要な資料を収集することになります。机上での収集でよしとするのではなく、足で稼ぐ情報を大切に、不動産業者などマーケットに聴くという姿勢を持ち続けてください。</p> <p>（島原慎司） すべて手書きで作業を行うことによって、自身の理解度に気付いたところがあると思います。普段の実務において、雛型や先例の引用のみで鑑定評価書を仕上げるのは効率的ですが、引用する場合も内容を十</p>

	<p>分に理解し、依頼者から何を聞かれても自分の言葉で説明できるまでの実力を付けて頂くことを期待します。</p> <p>(山下賢一)</p> <p>情報はナマモノです。常に鮮度の高い情報の収集に努めてください</p> <p>(竹内靖治)</p> <p>査定内容について悩んだ場合は、不動産業者や地元精通者などの「市場参加者」に十分にヒアリングし、自信をもった判断をしてください。評価書の記載方について悩んだ場合には、どのような記載が分かり易いか？お客様の表情を想像しながら評価書の作成を心掛けてください。</p> <p>(山口和範)</p> <p>「論語に、これを知る者は好む者に及ばない、これを好む者は楽しむ者に及ばない、という趣旨の言葉があります。鑑定評価に生涯を捧げている数人の得難い友人に日常接していると、この方々はまさに鑑定評価を楽しむ方々であると感じます。そしてこれがほんとの専門家の姿であろうと。鑑定評価にたずさわる誰もが、この楽しむ境地に達してほしいものと冀わざるを得ません。」</p> <p>(榎田光男著「不動産の鑑定評価に関する基本的考察」より)</p>
--	---