


査定日： \*\*\*\*年\*\*月\*\*日

# マンション価格査定書

～ 物件名 **SAMPLE** ～

 (株)東京中央建物

担当

TEL: 03-6226-5711(代)

※この報告書は、「取引事例比較法」により価格査定を行っております。  
※この報告書に記載された内容はその後の法令改正や市場動向により変化する可能性があります。  
※この報告書は「不動産の鑑定評価に関する法律」に基づく鑑定評価書ではありません。

■ 所在地・物件情報

建築概要		専有部分の概要	
物件名称	〇〇〇(物件名)	専有面積	※※.※
所在地	*****_**	間取り	△LDK
交通	*****	階数	5
用途地域・地区	*****	向き	東・南・西
建蔽率	**%	角・中住戸の別	角住戸
容積率	***%	リフォームの有無	無し
規模	*****	リフォーム時期	
総戸数	***	敷地内駐車場の有無	無し
建築年月日	*****	ペットの飼育履歴	無し

■ 査定物件の位置図



■ 査定物件の外観



■ 査定物件の間取り図



# 類似物件 取引事例

マンション価格査定書

## ■ 類似物件 取引事例の情報

	取引事例 1	取引事例 2	取引事例 3
情報の種類	成約事例	売出し事例	売出し事例
物件名称	△△△(物件名)	×××(物件名)	□□□(物件名)
所在地	*****_**	*****_**	*****_**
交通	*****	*****	*****
規模	地上**建て	地上**建て	地上**建て
総戸数	***戸	***戸	***戸
建築年月日	*****	*****	*****
専有面積	※※.※	※※.※	※※.※
間取り	△LDK	△LDK	△LDK
階数	*階	*階	*階
向き	東・北	東	東・北
成約/売出し価格	2000	2680	2998
単価	325,998	434,501	488,672
評点	96	105	99

## ■ 類似物件の位置図



# 査定物件評価情報 (評点の内訳)

マンション価格査定書

項目	内容	評点
[ 基本情報 ]		
建物経過年数	17	-14
1、交通の便		
徒歩圏/バス圏	徒歩圏	
所要時間	12	-7
バス停までの所要時間		
バスの運行頻度		
2、立地条件		
周辺環境	優れている (優良住宅地)	5
嫌悪・危険施設	嫌悪・危険施設なし	0
買い物の利便性	3分以内	1
公共施設利用の利便性	徒歩で極めて短時間で行ける	2
3、住戸の位置		
エレベーターの有無	有り	0
所在階	5	1
開口部の方位	南東角	5
日照・通風の良否	良好	良好
4、専有部分		
室内の仕様・仕上げ(グレード)	普通	0
室内の維持管理状況	普通	0
柱・梁・天井の状況	普通	0
収納の確保	普通	0
LDの広さ	10畳未満	-1
バルコニーの広さ	広い	2
専用庭の有無	無し	0
専用庭の付加価値	0	
外からの騒音・振動	なし	0
眺望・景観	優れる	5
バリアフリー対応状況	配慮なし	0

項目	内容	評点
5、敷地		
土地についての権利	所有権	0
6-1、建物部分		
建物の外壁仕上材	良好 (タイル貼り)	3
外壁の状況	特に目立つ劣化なし	0
建物エントランス状況	優良	3
耐震性	新耐震性能又は現基準法に準拠	0
省エネルギー性能	次世代省エネルギー適合以外	0
6-2、設備・施設		
セキュリティ設備	オートロックのみ	0
インターネット対応状況	未対応	-1
敷地内駐車場の状況	充足率50~100%未満	0
自転車・バイク置場状況	充足率150%以上	1
コミュニティ施設の有無	無し	0
7-1、計画修繕		
標準的な修繕積立金額	標準的な金額を満たす	0
主要な修繕の実施状況	適切に実施済又は修繕周期に未達	0
主要な図書の有無	竣工図書又は建設性能評価書がある	1
7-2、保守・清掃の状況		
保守・清掃の状況	普通	0
7-3、管理員の勤務形態		
管理員の勤務形態	巡回	0
査定物件の評点合計		106

(備考)

■ 取引事例1からの計算

事例1マンションの単価 325998.37 円/㎡	×	査定マンションの評点 106	×	査定マンションの専有面積 61.68 ㎡	×	流通性比率 1
		事例1マンションの評点 96				・事例1の方がLDが広いですが、 市況が悪い時期の事例なので加味 致しません。
						取引事例1を用いた査定額
						<b>22,202,119</b>
						円

■ 取引事例2からの計算

事例2マンションの単価 434500.64 円/㎡	×	査定マンションの評点 106	×	査定マンションの専有面積 61.68 ㎡	×	流通性比率 0.9
		事例2マンションの評点 105				・LDKの開放感:▲0.1
						取引事例2を用いた査定額
						<b>24,349,714</b>
						円

■ 取引事例3からの計算

事例3マンションの単価 488671.56 円/㎡	×	査定マンションの評点 106	×	査定マンションの専有面積 61.68 ㎡	×	流通性比率 1.05
		事例3マンションの評点 99				・対象物件が南側の日差しが入る こと...+0.05
						取引事例3を用いた査定額
						<b>33,886,085</b>
						円

■ 査定額の計算

$$\left. \begin{array}{l}
 \text{取引事例1を用いた査定額} \\
 \hline
 22,202,119 \text{ 円} \\
 + \\
 \text{取引事例2を用いた査定額} \\
 \hline
 24,349,714 \text{ 円} \\
 + \\
 \text{取引事例3を用いた査定額} \\
 \hline
 33,886,085 \text{ 円}
 \end{array} \right\} \div 3$$

■ 流動性比率による価格の調整

流動性比率とは、査定する物件が売りやすい物件か、売りにくい物件なのかという市場流通性の度合いです。査定物件の所在地域における需給関係や、面積過大などで総額が大きくなり売りにくい等の、流通性を示します。

$$\begin{array}{l}
 \text{流動性比率} \\
 \times \quad \boxed{0.9} = \boxed{24,131,375} \text{ 円} \\
 \text{流通性を乗じた査定物件の価格}
 \end{array}$$

※ここでの流動性比率は、『リフォームせずに売り出す事』『対抗物件が同一マンションで2物件共にリフォーム済である事』『対抗物件が今後値下げの可能性のある事』を考慮しています。

■ 所見

・本物件は、\*\*階建てマンションの内の\*\*階住戸であり、見晴らしも良く、閑静な住宅街に位置する点が大変魅力の物件です。最寄駅の「\*\*」駅まで徒歩圏であり、お買い物施設・医療センター・公園・緑道・コンビニエンスストア等が徒歩圏でアクセス可能である点で、ご生活にも大変便利な立地です。

・但し、売却にあたり、懸念材料としては、

- ①3LDKとしては専有面積がやや狭めであり、収納が少ないと感じるお客様もいると思われま。
- ②主となるターゲット層は、『3LDK希望で2000万円台を希望するお客様』になると思われま。
- その方に『2000万円台の希少性』を訴える交渉になる事が想定されま。その場合に、『もう少し広さが欲しい』という方に、収納の仕方や収納効率、最上階のメリットを訴える交渉になりま。
- ③『〇〇市』に居住希望のお客様が一定割合いると思われ、住所が『△△市』であることが、場合によってはネックになりえま。

・反面、現在このマンションの\*\*階が、\*\*\*.\*\*⇒2680万円で売出し中です。

また、先日同じく\*階\*\*.\*\*m⇒2998万円で売出しを開始しま。いずれもリフォーム済物件です。

これらのお部屋が売りに出ている今ならば、階数が\*階になるメリットをより生かしやすく、お客様も\*階と比べながら検討できるため、上手に価格設定をすれば相場よりもやや高く売れる可能性があります。

# 売出し価格等のご提案

マンション価格査定書

## ■ 売出し価格のご提案

お勧めの売出し価格

**25,800,000**

円

～

売出し価格の想定限界値

**27,800,000**

円

※3階の2部屋よりもリフォーム分安く、部屋は上層階になることから、比較的短期での成約が狙えます。

※販売期間に猶予を頂ける場合、この売出しでもよろしいかと思えます。

( 上記売出し金額の検討過程は、以下の通りです )

### ① 現在売出し中の、周辺類似物件

物件名称	築年数	m <sup>2</sup>	売出し金額
②*****	平成**年*月	**.*	2680万円
③*****	平成**年*月	**.*	2998万円

(★上記2物件はいずれもリフォーム済物件です。)

現在売出し中の類似物件との比較における、**売出し金額の考察**

・本日現在、同一マンションでリフォーム済物件で2部屋売りが出ています(いずれも3階)。  
 ・但し、2998万円は明らかに相場よりも高く、適正単価は2600万前後と思われます(リフォーム済を考慮したとしても)。  
 ・しかし、2998万円の物件はリノベーション会社保有である為、**容易に安くはできない**ので、これを利用して売出し金額を設定するのが良いと思えます(最終的に200万～300万前後の値引きが限界)

### ② 査定物件のターゲットイメージから考える売出し金額

対象物件のターゲット層	ターゲット層の所得予想
<ul style="list-style-type: none"> <li>・子供のいない夫婦(ディンクス層)</li> <li>・単身男性又は単身女性</li> <li>・定年退職後の夫婦</li> <li>・子供1人までの1次取得者(予算に限りがある方)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単身女性の場合は、<b>300万円台</b> / その他は概ね<b>400万円～500万円中盤位</b>と想定されます。</li> </ul>

ターゲット層が期待する物件価格と**売出し金額の考察**

・ターゲット層の期待する価格帯は**2500万円前後**ですが、現在『\*LDK』に限定すると、「\*\*\*」駅徒歩**20分圏内でも、ほとんど物件はありません**。  
 ・上記②**2680万**の物件は**2LDK**である為、それがネックになると思われるので、**今ならば最初は②よりも高く売り出し、様子を見るのも有力な手段です**。

( ①及び②より、上記売出し金額を算出しております。 )

## ■ やむを得ず価格改定をする場合の、ご相談時期の目安

- ・価格改定がやむを得ず必要な場合は、売主様とのご相談の上、改定時期とその金額を決定いたします。
- ・季節要因も加味した場合、事前にイメージする価格改定時期は次の通りです。

1、	201*年**月*日	以降	・・・	2650万円前後	円
2、	201*年**月*日	以降	・・・	2550万円前後	円
3、		以降	・・・		円

- ・販売期間に猶予を頂けるようであれば、**2780万円**スタートで、\*月末まで様子を見るのが良いと思えます。その間、\*階の\*住戸が値下げをするようであれば、そのタイミングで再度売出し値を検討するのが良いと思えます。
- ・\*月末までで進捗が思わしくないようであれば、\*月～価格改定を検討するのが良いと思えます。但し、年内の勝負時期を季節要因を加味すると\*月～になりますので、もしも\*月末までで\*階の\*住戸が価格改定をしていない場合、**2780万**を維持し、\*月1日に一度に値を下げる方法も有力です。
- ・短期で売り切る目的であれば、当初から**2580万**の売出しをお勧めいたします。