

第3回 基本動作・発想法を学ぼう

手作りの初期教育講座をはじめました

わたしたち指導鑑定士でも、不動産鑑定評価という仕事は、一種特殊な難しさがある、と思います。

頭脳労働であり、肉体労働でもある。マクロ的な分析も、ミクロ的な分析も必要。1件1件、ひとつとして同じ評価書があてはまるものではなく、1件の評価書の中で、あれもこれもそれも論理（ロジック）の矛盾がないように整合性をとらなくてはなりません。かといって、ロジックを追求するだけではだめで、常に市場において観察される事実（エビデンス）と突き合わせる必要があります。

端的に言ってしまうと、一種「職人」なのです。ですから、わたしたちは、指導鑑定士からダメ出し喰らってしょげている修習生にこう言います。「カルチャーが違う世界なのだから、仕方ありませんね。もし、わたし自身が、職業として他の道を志し、その道を極めようとしたら、きっと同じ思いをします。とにかく、不動産鑑定士の道を志したのだから、この仕事を、アタマとカラダに叩き込んで覚えていくことしかないのですよ。」と

職人は、「匠」といいます。そして、「匠」と字は、箱の中に「道具＝ツール」をもっているという字。

それでは、鑑定業界における「ツール」とは何でしょう？それには2つの種類があって、

1つめは仕事の基本動作

2つめはロジックを構築していく発想法
だと思っています。

これらの「ツール」が身につけていなければ、いくら「スキル」つまり、実務的な処理能力を磨こうとしても、基礎のぐらついている建物、すなわち砂上の楼閣と同じで、ちょっと横から叩かれたら壊れてしまう状態になるからです。

そこで、不動産に関する基礎的な知識とともに、これらの「ツール」を身につけてもらうことを目的とし、昨年から、下表のような内容の初期教育講座を実施しました（4回生2年コースを対象）。

この講座では、まず、物件調査における物的確認、資料の収集および整理、報告書の書き方、成果品のチェックといった仕事の基本動作、次に、価格形成要因の分析から鑑定評価手法の適用に至るまで「基準」のロジックを実務的に構築していくための方法論・発想法に重点を置いて企画したものです。

特別講座のCAD演習は、外部の講師にお願いしましたが、そのほかの講座は、本学教授および指導鑑定士が担当しました。

第1回（平成21年11月28日）
◇本修習のあり方について ◇鑑定評価のポイントⅠ：手順に沿って ◇物件調査Ⅰ：物的確認
第2回（平成21年12月19日）
◇資料の収集および整理 ◇鑑定評価のポイントⅡ：口頭試問に備えるために ◇鑑定評価のポイントⅢ：要因分析、市場分析 ◇鑑定評価のポイントⅣ：文章技法 ◇おまけ：鑑定評価書読み聞かせ
第3回（平成22年1月9日）
◇土地残余法（基本利率を中心に）
第4回（平成22年1月23日）
◇建築知識Ⅰ：更地上の最有効使用の建物を想定する場合の建築知識入門
第5回（平成22年1月30日）
◇取引事例比較法
第6回（平成22年2月20日）
◇成果品のチェック
第7回（平成22年3月13日）
◇建築知識Ⅱ：再調達原価査定のための建築知識入門
第8回（平成22年5月8日）
◇物件調査Ⅱ：権利の態様の確認
特別講座（平成22年2月6日ほか）
◇CADによる建物想定演習

このような初期教育講座は、初めての試みです。進め方に関しては、演習形式にするとか、講師が修習生を次々に指名して発言を求めるとか、それなりに

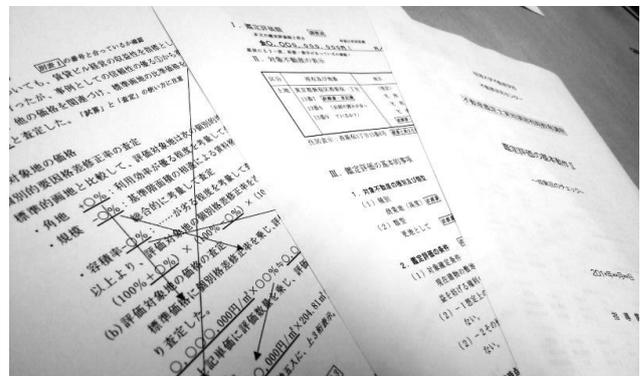
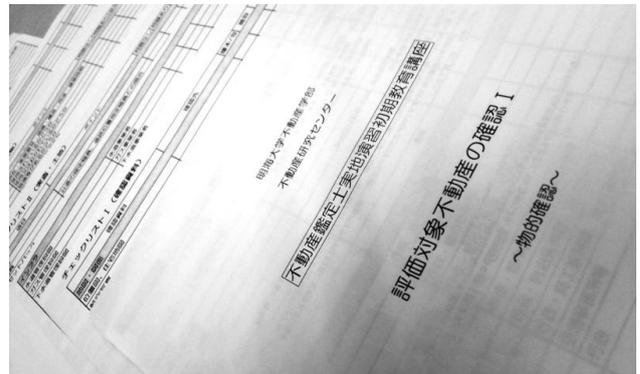
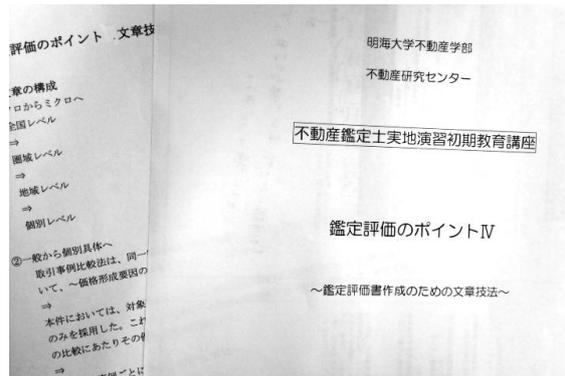
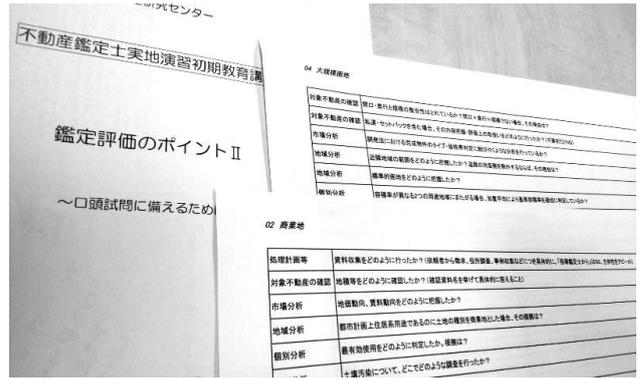
工夫をしたつもりですが、前回も述べましたように「言葉からしてわからない」状態の人も少なくなかったため、率直なところ、修習生側からのレスポンスはいまひとつで、一方通行の感が否めませんでした。次年度（5回生）以降は、修習生がもっともっと能動的に参加できるよう、ブレインストーミングやグループ討議を採り入れていこうと考えています。

先輩となった2年コース2年目の修習生の参加を求め、リードしてもらおうといった方法も検討中です。実際、前年度の初期教育講座においても、3回生（2年コース2年目）のI君に、前に出て説明してもらったことがあります。突然の「むちゃぶり」で、とんだ災難だったかもしれませんが、さすがに1年間の修習を経てきただけあって、かれは、自分の考えをしっかりと発表してくれました。このようなことは、グループごとの鑑定会議の際にもときどき行っています。鑑定士になったら、依頼者や関係者からのいかなる質問にも応じなければなりません。どんなタマをも打ち返すトレーニングです。

この講座のことを知った修了生からは「先生ズルイ、私たちの時もやってほしかった」と言われることもたびたびです。今後は、修了生を対象とする再教育講座の開設も視野に入れていく必要があるのかな、とも考えています。

繰り返しになりますが、この初期教育講座は、「不動産鑑定評価のための基本動作と発想法を習得させる」という、従来なかったコンセプトのもとに企画したものです。ですから、テキストは、講座を担当する本学教授及び指導鑑定士がすべて1から作った書き下ろしです。

右に、その一部をご紹介しますね。



「先生、うまいこと言いますね！」

上記の初期教育講座のほか、実地演習指導の場で、指導鑑定士は、不動産鑑定評価の基本動作や発想法に関して、修習生に対してさまざまなメッセージを発しています。

含蓄に富んだ名言の数々を集めてみました。

高い専門性、低い腰

鑑定実務に携わる態度として、こうあってほしいと願う言葉。

不動産の価格または賃料の判定に関する唯一の専門職業家であるというプライドを持ち、それに応じた高い専門性を追求していくことが大切です。

しかし、「専門職業家である僕が判断するのだから、そうなのだ」「鑑定の世界ではこのような数値を用いるのが通例なのだ」といった傲慢な姿勢は通用しません。その判断のひとつひとつに根拠づけが求められるのです。

他の分野の専門家や他の不動産鑑定士の意見を聴く、マーケットを観察する、判例を調べる、依頼者に丁寧に説明する、などの場面で、つねに謙虚な姿勢を忘れないでほしい、と、自戒を込めて発するメッセージです。

先生はスーツフェチ

依頼者立会実査や業者取材には、しかるべき服装で臨んでほしいと、遠回しに要求する言葉。

驚くべきことに、過年度の修習生にのなかには、きちんとしたスーツ姿で来るはず、という指導鑑定士の「常識」をアッサリ覆し、ジーンズ・Tシャツ・バックパック姿で参加した人がいました。

あるとき、指導鑑定士が、修習生 A 君を業者取材に同伴することになり、「そうだわ、服装のこと、釘をさしておかなくては」と、思いついて、即、電話をしました。心優しい彼女は、頭ごなしに「スーツ着て来て」と指示してしまうと、社会人である相手のプライドを傷つけるのではないかとの気遣いから、あえて「先生はスーツフェチだから」と自虐的な表現をした

のです。そのとき、A 君は、電波の悪いところにいたらしく、彼女は、大きな声で上の言葉を繰り返していました。居合わせた同僚の指導鑑定士から失笑が漏れ、みるみる赤面。挙句の果てに、「僕スーツ持ってないから、今回は見送ります」との返事が返ってきたそうで、脱力していました。

高価なものでなくてもいいので、せめて 1 着は持っていてね！

気になるお値段は？

価格に対する意識をもつことを促す言葉。

「基準」にあるように、不動産の鑑定評価は、「その対象である不動産の経済価値を判定し、これを貨幣額をもって表示すること」です。また、前回述べたとおり、鑑定評価手法適用段階でも、場合によっては「率」ではなく「額」を意識することが重要になります。修習生には、そのことを常に意識してほしい、このような問いかけをします。

このビルの PM（プロパティマネジメントフィー）はいくらかな？このエレベータは 1 基いくらかな？このマンション 1 室丸ごとリフォームでいくらかな？擁壁設置はいくらかな？

さらに、「基準」は不動産鑑定評価について、「この社会における一連の価格秩序の中で、その不動産の価格及び賃料がどのような所に位するかを指摘すること」と述べています。つまり、「他の財及びサービスの対価との相対的な関係をも意識しなさい」ということです。

たとえば、キャンピングカーは 1 台いくらでしょう？リビングもキッチンもベッドも付いて、寝泊まりできるものです。立派なものですと、新車で 2000 万円台なんていうものもありますよね。一見、鑑定評価とは何の関係もないように思えます。でも、リゾートマンションの評価依頼を受けて、鑑定評価額を〇円と決定しようとしたときに、まてよ、〇円あったら（コストの相違も織り込んだ上で）キャンピングカーを買うほうがいいな、と判断するならば、その評価額は高いのかもしれない。

そんなふうに考えていけば、キャンピングカーに限らず、不動産以外の財やサービスの格は、世間一般の価格秩序の中でバランスがとれているか、の視点から、評価額の適否をチェックする有力なヒントになり得るのではないのでしょうか。

自分の家の価格水準を知っている？

不動産に関する相場感をもつことを促す言葉。

取引事例比較法の講座を担当した指導鑑定士が、修習生にこの質問をしたところ、自信をもって「知っています」と答えた人はおらず、皆、首をかしげてしまったそうです。

不動産鑑定士になろうとしている人の集まりですから、当然、土地および建物、マンションの価格については、常に意識してほしいです。

自宅周辺の地価水準、マンション価格水準を把握して、同じ価格水準の圏域が、東京都心を中心として、他市区町村へ、他都県へ、どのように広がっているのだろう、などと調べてみると面白いし、相場感を養うこともできるのです。

さらに、上記とも関連しますが、日々の生活の中で、一般的な物価水準も意識しましょう。すなわち、地域にごとに売られている野菜や果物の価格は異なるはずで、それを感じ取ることが、典型的な需要者の所得階層・社会階層を肌感覚で把握することにもつながるのです。

SYはダメよ

すばやい暗算を要求する言葉。

KYは「空気が読めない」ですが、SYは何でしょう？答は、「数字が読めない」です。数字に弱い不動産鑑定士では困りますよ。

たとえば、複合不動産の評価にあたり「土地と建物の積算価格構成比が○：○で、建物の耐用年数が○年だから、償却率はほぼ○%」とか、商業地域内の更地の評価にあたり「前面道路幅員が○m、道路斜線勾配が1：1.5だから、○m後退すれば高さ○mまでOK、1階層○mとして、○階建の建物が建つから、容積率

は充足できそう」などと、サクッと暗算できると、その後、効率よく仕事を進めていくことができます。

なにがどうして、どうなったの？

具体的な文章表現を要求する言葉。

前回も書きましたが、この言葉は、頻度No.1 かもしれません。

具体的に書いてね、と言うのに、考慮項目を列挙するだけで終わってしまう人も多いのです。

「A、B、Cを考慮のうえ、～と判断」と書いても、まったくわかりません。「Aについては～、Bについては～、Cについては～。よって、～と判断」書けば、わかるのにね。

主語 (S) は？述語 (V) は？

報告書の文章が乱れているときに、注意を喚起する言葉。

前回も述べましたが、修習生の中には、自分でも指思考が混乱して、事実と判断が混じり、何が言いたいのか、まったくわからない文章を書いてしまう人が少なくありません。

そんなときは、思い切って、S+V 構文を基本に、文を分けてみると、すっきり書けるよ、と指導します。

また、評価上の用語の意義を理解してほしいときにも問いかけます。たとえば、「還元利回り」は「鑑定評価の主体が価格評価のために用いる利回り」、「(投資における)期待利回り」は「投資家が一定の投下資本に対して期待する利回り」というように、あえて、主語を意識して考えることで、概念がはっきりする場合があります。

高身長・低天井

価格形成要因や市場に関する将来予測のヒントを示す言葉。

たとえば、

- 1)経年とともに、オフィスワーカーの世代交代が進み、高身長化する
- 2)それに対し、評価対象建物の天井高は低い

- 3)将来、賃貸市場におけるテナントニーズとのミスマッチが生じる可能性が高い
- 4)評価（収益還元法の適用）に際しては、相応の利回りスプレッドを考慮すべきで
 というように、最終的には、評価上の処理に結び付けよう、という含意があります。

取引（賃貸）事例比較法は三段論法

取引（賃貸）事例比較法の再吟味の際に、注意を喚起する言葉。

三段論法という、その意味は、

- 1)あれが「いくら」
- 2)これは、あれと価格（賃料）形成要因がこんなふう
に違う。
- 3)だからこれは「いくら」
つまり、
 - 1)まず、あれが「いくら」ということが正確に判断できなければなりません。事例における成約価格（賃料）は信頼できるだろうか、配分法は適切だろうか、持分価格ではないだろうか、などをチェックしましょう。
 - 2)3)時点修正、事情補正、地域・個別的要因比較が可能でなければなりません。それらの補修正率を合理

今回は、修習生よりも、指導鑑定士がメインになってしまいました。次回からは、いよいよ、修習生が実際に不動産の調査、評価の現場に出て行きます。どんな珍プレーが飛び出すやら。お楽しみに！！



不動産学部・中城康彦教授による建築知識の講義

的に説明できるだろうか、をチェックしましょう。

キャップレートおそるべし

「利回り」の奥深さを示唆する言葉。

キャップレートとは、収益用不動産の、特定の時点における単年度純収益と価格との関係を示す値ですよ。

それは、何を反映しているのでしょうか？インカムゲインの変動リスク、キャピタルゲインの変動リスク、それも、一般的要因、地域要因、個別的要因によるもの、すべてが織り込まれているのですから、複眼的な分析が求められます。知れば知るほど難しいものです。

あっちもこっちもそっちも

複数の鑑定評価手法の適用に際して、共通要因の整合性をとることに対して注意を喚起する言葉。

「これが変化すると、原価法ではあっちに響いて、収益還元法ではそっちに響くでしょ、だから価格はどうなるの？」と、指導鑑定士に突っ込まれると、「どっちがどうなって、どうなるんだろう??？」と、修習生の視線があっちこっちそっちに泳ぎ出すこともしばしばです。



(株)コミュニケーションシステム・比嘉昇秀氏による CAD 演習