

第6回 鑑定会議でスッタモンダ①

鑑定会議って何？

社団法人日本不動産鑑定協会の実務修習業務規程施行細則第16条第12号では、次のとおり規定されています。

「実地演習においては、同一の題材とする不動産を用いて、一度に複数の修習生を指導することができるものとする。この場合において、大学の指導者は、当該大学の演習実施場所に修習生を集合させて、鑑定評価会議を開催しなければならない。」

この「鑑定評価会議」を、当センターでは単に「鑑定会議」と称して、案件ごとに毎回のように入行しています。それは、上記規定があるから仕方なく……ではなくて、実地演習にあたり、修習生の能力を高める上で、非常に有用だと考えているからです。

鑑定会議は、同一案件を処理する他の修習生や指導鑑定士を前に、自分の意見を発表する場、議論する場、他人の考え方を知る場です。大手の鑑定機関に在籍する鑑定士は、そのような場に日常的に参加しているでしょうが、独立開業してしまうと、そうはいきません。

ですから、この修習において、鑑定会議に参加するという事は、修習生たちにとって何物にも代えがたい「プライスレス」な時間となるでしょう。

指導鑑定士としては、全員を前にして、「ここはこう書く、それについてはそう考える、利回りはあれをベースに個別性を反映して〇%前後……」などと、最初から方向づけをしてしまうほうが実は楽なのです。修習生側に、「教えてほしい」という甘えがあるのも事実です。しかし、当センターでは、そのような方針は採っていません。あくまで「会議」というスタンスで、参加する修習生ひとりひとりが自分で考え、ロジックを構成していく、発表者は、緊張感の中でも、きちんと意見を発表することができるようにする、言い換えると、「アカウントビリティとプレゼンテーション能力のトレーニング」ということを意識しながら行っています。ですから、基本的には、指導鑑定士が、修習生に質問を投げかけ、返ってきた答に対してさら

にツッコミを入れるというスタイルをとります。そして、忘れてはならないのが、「会議録」です。修習生たちは、毎回持ち回りで記録をつけ、クラス内で配布します。

実は、鑑定会議は、最高の終了考査対策にもなっていて、嬉しいことに、修了生から、「口頭試問の先生は、明海の先生と比べたらはるかに優しかった（わたしたちが余程怖かったのでしょうか）」とか、「評価案件の復習のときに、会議録を読み返したことがとても役に立った」というよう感想が寄せられています。

繰り返しになりますが、鑑定会議は、他の修習生の意見に耳を傾け、自分にはない見方や考え方を知る場です。また、自分の担当以外の指導鑑定士と同席する機会でもあります。当センターには5名の指導鑑定士が在籍していて、それぞれに得意とする地域や分野があり、考え方もそれぞれ個性があります。ですから、修習生たちには、ひとつの考え方に偏らない柔軟さやバランス感覚を身に付けられる貴重な体験です。また、指導鑑定士にとっても、修習生たちの、それぞれ異なるキャリアをバックグラウンドとした、あるいは、「素人感覚」からの見方が新鮮で、良い刺激になることも多々あります。

ですから、わたしたちは、この鑑定会議を、大学で行う修習の最大のメリットととらえています。修習生たちにも、「先生から突っ込まれる、いやだなあ」ではなく、実りあるものとするよう、前向きな姿勢で取り組んでほしいのです。

さて、実際にはどのような形で行っているか、想像が付きにくいかもしれません。そのスタイルは指導鑑定士によって、参加する修習生の能力によって、指導日によって、案件によって、フレキシブルですが、通常は、フォーマルな「会議」としてではなく、教室でPC 端末に向かいながら、あるいは、事務室やロビーの小さなテーブルを囲んで行うことが多いです。複数のクラスが同一案件に取り組む場合は、合同で行う場合もあります。この場合は、複数の指導鑑定士が同席します。

すでに昨年修了した、4回生1年コース・木曜クラ

スは、修習生各1名の2クラスでしたので、鑑定会議は、常に合同で、指導鑑定士2名と修習生2名で行いました。このクラスの修習生たちが、2名の指導鑑定士から代わる代わる受けたツッコミは、半端ではありません。かれらは、案件処理の際、鑑定会議ではどんな角度から攻められるだろうかということを常に意識しながら取り組んだことでしょう。「先生たちを説得しなければ」「ああ言われたらどう切り返そうか」と、必死で調査し、考え、鑑定評価の理解を深めるとともに、いい意味での打たれ強さも身に付けたと思います。

さて、これから、鑑定会議の場で具体的にどのような議論を行っているか、その過程で修習生たちがどのように成長していくか、いくつか例にとって紹介していきます。



事務室での鑑定会議

前面道路までの遠い道り～住宅地・更地 (1)

一般実地演習で、修習生たちが最初に取り組む案件は更地・住宅地です。

もちろん、鑑定会議は初めてですので、指導鑑定士が鑑定評価の手順に沿って、どのように処理したか、修習生たちに質問を投げかけ、全員がこれに答えるスタイルで進めていきました。(㊦：指導鑑定士、㊧：修習生。以下、同様に省略します)

㊦「評価対象不動産の確認を具体的にどのように行ったの」

㊧「????」

修習生たちは、いきなり、返答に詰まってしまいました。

㊦「確認って何だっけ？」

㊧「ハイ、物的確認と、権利の態様の確認があります」

㊦「確認の種類のことを聞いているのではないの。本質がわかっているのかな？」

㊧「????」

㊦「基準に何と書いてあるの？」

㊧「基準、基準と……確認資料を用いて実地に照合することです」

㊦「そうそう、どのように照合したかを聞いているのよ。どんな確認資料を持って行ったの？」

㊧1「位置図！」

㊧2「明細地図！」

㊦「それって、確認資料かなあ(苦笑)」

このような具合です。指導鑑定士は、「地積測量図に記載されているこの杭は現地にありました」とか、「間口の寸法は一致していました」とか、「道路境界査定図に記載されているこの紙は、ブロック塀の下にあるようで、見当たりませんでした」といった報告を期待していたのです。しかし、のっけからこの状態ですから、予定の会議時間はあっという間に過ぎていきます。

さて、次は要因分析です。

㊦「一般的要因についてだけど、景気の動向をどのように見えていますか？」

さすがに、このレベルは、各人がどうにかこうにか一般常識の範囲で見解を述べることができるだろうと期待していましたが、誰も彼も、判で押したように、「リーマンショック以降、景気は悪化」で終わってしまいます。不動産の価格に影響を及ぼす一般的要因はたくさんありますし、その作用の仕方も、物件ごとに異なるはずですが、鑑定会議でこのような質問を受けることは予測していなかったようです。指導鑑定士から、「あの指数は?」「この利率は?」と、立て続けに問われ、最後に「条件反射的に答えられるようにしておいてね」と太い釘を刺されたのでした。

㊦「やっど地域分析に入れるね」

㊧「ハイッ!対象地の前面道路はですねえ、幅員3.6

mの市道で、建築基準法第42条第2項該当であることを、建築指導課でちゃんと確認……」

修習生は、名誉挽回とばかり、評価対象地に関しての役所調査の結果を話しはじめます。

⑩「ちょっと待って。その前に、もう少しマクロ的に見ていく必要があるでしょう。この市のプロフィールを説明してくれる？」

⑪「????」

修習生たちは、その市の人口も、構成も調べていなかったのです。物件調査実地演習では行わなかったもので、一般実地演習でもスルーしてしまったのですね。

地域分析においては、まず、市町村レベルでの分析があるはず。どのようなブロックに分かれるか、商業中心はどこか、都心との関係はどうか、発展傾向なのか衰退傾向なのか、年齢構成はどうか……それが、同一需給圏の範囲や、一般要因の作用の偏向性などを判定するために、とても大切なのですけれどね。

修習が進むにつれ、時間も限られてくると、近隣地域分析から入ることが多くなります。すると、修習生たちは、市町村レベルでの分析の大切さを忘れてしまいます。先日、2年目を迎えた4回生2年コースの鑑定会議において、次のようなやりとりがありました。

⑩「同一需給圏の範囲は？」

⑪「船橋市とその周辺市町村です」

⑩「待って、船橋市の隣接には町も村もないですよ……それはまあいいとして、具体的には何市？」

⑪「津田沼市！」

⑩「それを言うなら習志野市でしょう？津田沼は駅名じゃないの！」

漫才のようなやりとりに、一同大爆笑となりましたが、指導鑑定士としては、非常に悲しかったのです。力なくこう呟きました。

⑩「大丈夫う？頑張れえ～」

さて、本件の地域分析に戻しましょう。

⑩「近隣地域の範囲をどう把握したの？」

各人に違う色のマーカーを渡して、明細地図のコピーに線引きしてもらいます。

⑪1「〇番街区から〇番街区の範囲、面で捉えまし

た」

⑫2「評価対象地が接面する道路沿いの片側だけ」

⑫3「僕は両側」

と、まちまちの答えです。

最も狭い人に、「一体、近隣地域内に家が何件あるの？」と聞くと、「5件です」。

⑩「そもそも、近隣地域とは何？どのような考え方で範囲を捉えるの？基準には何と書いてあるの？」

⑪「基準、基準と……」

⑩「お～い（泣）」

こんな調子ですから、なかなか評価対象地の前面道路の検討にまで到達しません。また、対象地そのものしか調べていない人が多く、本件は普通住宅地なのだから近隣地域は面的にとらえましょう、ということになって、「あれ？地域の標準的の道路の幅員はどうだったかな？」、「市道と私道、どちらが標準的だったかな？」と、パニックになりかける人が続出です。

さて、言うまでもなく、地域分析では、標準的画地と標準的使用を明らかにすることが重要です。そのことが、鑑定評価手法の適用に直結するのです。

ここで、修習生たちは悩みました。標準的の道路幅員3.6m派と、4m派に分かれたのです。それによって、取引事例比較法の適用にあたり、事例地との地域要因比較、評価対象地の個別格差修正率査定がありようが違ってくるので、どのように処理すべきかの議論となりました。やれやれ、やっと、鑑定会議らしくなったところで、この日は疲れ切ってしまいました。

「住宅展示場に行っごらん」～住宅地・更地（2）

鑑定評価方針の適用に入るのは、次の週に持越しです。

取引事例比較法の適用についての検討については、まず、事例の選択から、ひとりずつ聞いていきます。本件は住宅地ですから、さすがに突拍子もない事例を採用している人はいませんでした。次に、同一取引事例を採用している場合の目線合わせです。事例xの標準化補正率がバラバラでした。

⑩「この事例xはL字型だけど、どのような考え方

で標準化補正したの？」

⑩「いえ、なんとなく……」

⑪「コラッ、依頼者から報酬をいただいて仕事していると思いなさい。『なんとなく』なんて説明が許されるわけがないでしょう！それは禁句ですよ」

あらあら、地雷を踏んでしまいましたね。まあ、初めてですから、仕方ありません。このような場合は、路地状部分と有効部分とに分けて、価値率を加重平均する方法を指導しました。しかし、それだけで許してはあげません。その場で、教室のPCから不動産情報サイトにアクセスして、新規分譲で、不整形地と整形地が同時に売り出された場合の成約価格の差異を調べてもらいました。おまけに、某鑑定機関の料率表を手渡し、報酬計算もしてもらいました。初めてのお灸は熱かったでしょうか？でも、この程度でめげてはいけません。この先も、いろいろなことが起こると思いますよ。

このほかにもスツタモンダがありました。どうにかこうにか、土地残余法の適用にこぎつけました。対象不動産の属する近隣地域は、風致地区の指定を受ける住宅地域ですから、想定建物は戸建住宅地ということで全員一致しました。

ところで、「あれ！戸建住宅地なのに土地残余適用するの？」と思われた方々も多数いらっしゃると思います。しかし、当センターでは、戸建住宅地であっても必ず土地残余法を試行します。なぜなら、土地残余法を適用すること自体の適否、言い換えると、得られた価格を取引事例比較法による比準価格と同様に「試算価格」として扱うことの適否を検証する意味があるからです。

さて、修習生たちは、想定建物の初期投資額の見当がつかみません。どうやら、その地域は、建売住宅よりもメーカー系の注文住宅が多いようです。

そこで指導鑑定士が一言、「住宅展示場に行って、建築費を聞いてもらいましょう」。修習生たちは、まさかの展開に口をあんぐり。指導鑑定士は構わず畳みかけます。

⑫1「奥さんや彼女を連れていくといいよお」

⑫2「お花とか、風船とかもらえるよお」

⑫1「将来家を建てるときの参考になるよお」

修習生たちの本音は、そんな時間があつたら、報告書の作成を少しでも進めたい、休みもしたい、というところだったようです。

⑬「でも彼女いないし、お花も風船もいらないし、家建てる予定もないし……(汗)」と抵抗の構え。

⑫2「なんなら、一緒に行ってあげようか？ん～？」指導鑑定士は、引きません。

⑬「彼女じゃなくて、お母さんみたいじゃないですかっ」

修習生は、最後に小さな声で反撃を試みましたが、結局観念したらしく、日曜と祝日を利用して近所の住宅展示場に行き、その次の週には、報告し合いました。

⑭1「Aハウスの建物は確かにいいけれど、高くして自分は手が出ないです。まして、人に貸すのに、そんなにお金をかけられない」

⑭2「B工務店の建物は、大きいものしかなくて、対象地上の想定建物の参考にはならなかった」

⑭3「Cホームの規格型だったら、万人向けのデザインだし、値頃感もあるし、メンテナンスフリーの資材も使われているので、このあたりが良いのではないかと」

どうやら、成果はありましたね。いろいろなデータを収集することができ、また、仕様や資材の勉強にもなり、けっこう楽しかったみたいです。

「戸建賃貸にPMフィー！？」～住宅地・更地(3)

本件3回目の鑑定会議は、土地残余法の続きからです。初期投資額の見当も立ったことですし、もう、フィニッシュ目前のはずですが……。

費用項目の維持管理費と修繕費の査定については、指導鑑定士のツッコミどころです。『維持管理費は、共益費抜きならPMフィーだけで支払賃料の2～3%程度』と、何かの本で読んだ修習生。何も考えず2～3%と平気で決めてきます。

指導鑑定士は、またも、最初の案件だから仕方がな

いか・・・と思いつつ、

⑤「この物件は戸建一棟貸だよね。この金額高くない？」

⑥「だって PM フィーが年額支払賃料の 3%だからこれでいいのではないのですか？」

⑦「ふーん、こんなにたくさんの金額払うんだ？本当に？そもそも、PM フィーって何？想定建物は戸建住宅ですよ。オフィス等とは異なりますけどわかりますか？具体的にはどんな維持管理を行って、どれだけの経費がかかるのかしら？もう一度考えてみて」

指導鑑定士は、更に「修繕費も同じですよ。ただただ当たり前と思ってパーセンテージを使わないようにね。何年ごとにどこを修繕して、いくらかかるのか、もう一度考えてみて」と言いました。

もう気づいていただけたと思いますが、〇円くらいかかる、〇%にしないで、とは言いません。ちょっとしたヒントを与えつつ考えさせる、この指導鑑定士の努力たるもの涙ぐましいではありませんか。でも、修習生たちもそれに応えて真剣に考え、答を出してくれます。これが、成長というものですね。

さて、修習生たちは、今回の鑑定会議を通じて、収益還元法の費用については、各費目の内容を具体的に理解したうえで、率 (%) よりも、実際にいくらかかるか、「額」としてきちんと把握することが大切であるということを認識したことと思います。

実査が済んだらすぐ会議～工業地・更地

2 番目の案件である工業地（流通業務地）は、以前述べましたように、指導鑑定士が実査にお付き合いしました。鉄は熱いうちに！と、当センターに到着後すぐに鑑定会議に突入です。とんかつをお腹いっぱい食べて、エネルギーを補給したことですし。

地域分析までは、前回までに終わっているので、取引事例比較法の適用にあたっての共通認識を確認することにしました。

⑧「今回見た事例地の中で、どれが一番良かった？自分が運送会社の社長だったら、どこの土地が欲しい？」

⑨全員一致で「事例 y！」

⑩「では、事例 y のどこが気に入ったの？」

⑪「道路の幅員が広くてトラックの出入りの便が良いところ」

⑫「同じ意見です」

⑬「インターから近い」

⑭「僕も同じです」

⑮「駅や商業施設に近くて従業員にとって利便性が良い」

最後に答えた修習生は、他人に対する思いやりの深い、優しい性格の人です。他の修習生たちは、「そこには思い至らなかったけど、確かに、社長たるもの、従業員のことを考えなければいけないね」と納得しました。

このようにして、流通業務地の価格形成に影響を与える要因を整理していきました。

最終的には、採用した事例地と公示地、対象地、すべてのランキングを行い、各人の比準査定表における地域格差の大小がこの認識と矛盾しないかどうかをチェックすることができたのです。

ところが、その事例 y から導いた比準価格が極端に低位となってしまいました。なぜでしょう？修習生たちは気づいていないのでしょうか？

⑯「事例 y の現況はどうなっていましたっけ？」

⑰「あっ、事例カードに記載されていた建物がなくて、2 階建の倉庫を新築していました」

⑱「この事例カードは、他クラスの修習生が不動産情報誌をもとに作成した最新事例です。絶対に採用したいけれど、若干調査の足りないところがありますね。建物の全部事項証明を取得して、所有権移転後に取り壊されているか、きちんと確認しておきましょう。で、そうだとすると、評価上どのように扱った方がいいのかな？」

⑲「まず、取壊し費用を査定します！・・・っと、それから、どうすればいいのですか？」

⑳「買主が取壊し費用を負担する前提だから、この額で成約したけれど、もしも更地の状態だったら、いくらで成約したのでしょうか？という考え方で修正

するのよ。修正額は怎么样了？」

その結果は、修習生によって恐ろしいほどバラバラになりました。

⑤「どれどれ？あ～、取壊し費用の査定は大体良いと思うけど、どっちも計算の仕方が間違ってる！！！」

結局、かれらは間違いに気づき、他の修習生も、相互にチェックし合って適切な補正を行い、比準の結果もバランスのとれたものになりました。

「最有効使用は何だろう」～商業地(移行地の代替)・更地

第2回報告期の類型に、移行地(更地)がありますが、移行地の題材を探するのは難しいため、代替として商業地の案件を選択しました。今回の題材物件は、江東区の幹線道路沿いの商業地です。

実はこの土地、駅には近いけれど、小規模な上、側道が狭い行き止まり私道である角地、なおかつ不整形で、いろいろ考えることが多いとても難しい案件です。

まず、修習生たちは、標準的画地の判定で悩み始めました。旧来の商業地域で、画地規模が大小さまざまであったため、どの程度の規模が妥当なのか決めかねていたのです。

①「近くに事例があるんだけど、標準的画地の規模を〇㎡とすると、この事例と比べると小さすぎて格差を求めることが難しくなっちゃうな～」

②「類似地域の標準的規模はこんな小さくないよな～」

などと、悩みに悩んでいました。最終的には、同一路線沿いの基準地とほぼ同等の規模で決めていた修習生が多かったです。

次に、最有効使用の判定でも悩み始めました。「店舗兼共同住宅地」までは共通した認識ですが、その後の土地残余法の適用においては、階層、用途、規模等、具体的な建物想定を行わなければなりません。

修習生たちは、

①「対象地は現況コインパーキングで、隣は2階

建の居酒屋だけど、まったく参考にならないや。対象地は何階建が一番収益があがるかな？」

②「駅に近いんだからフルボリュームでも入居者が埋まるでしょう」

③「でも、あまりに高層だと建築費が高むよね」

④「1階は店舗で間違いないと思うけど、2階も店舗で大丈夫かな？」

⑤「僕は、店舗は1階までだと思う。牛井のチェーン店で賃料は坪〇円」

①「1-2階を中階段で連結して一括貸にすれば、2階も店舗にできる。コーヒーチェーンはどうだろう？上層階の共同住宅のイメージも良くなるだろうし」

⑤「寝に帰ってくるだけの単身者なら、1階が牛井屋でもいいんじゃない？」

②「僕が入居するとしたら、コンビニのほうがありがたい」

③「共同住宅はワンルーム？賃料単価は高いけど、部屋数が多くなると、建築費や維持管理費が高みそう。駐車場も附置しなきゃなくなる」

④「そうそう、この地型ではレイアウトも難しいしね。1LDKのDINKS向けがいいと思う。業者取材してきたんだけど、1室の賃料はMAX〇円までいけそうだよ」

いつの間にやら、修習生たちは、いろいろな言葉を使いこなし、多面的な検討ができるようになっていではいませんか！成長したでしょう？指導鑑定士が何も言わなくても、意見が飛び交います。この議論だけで半日もかかりました。

鑑定会議におけるこのような議論をふまえ、修習生たちは、評価対象地の最有効使用に合致する建物に関する判断を具体化していきます。指導鑑定士は、修習生たちのプランを聞いた上で、「1-2階が店舗だったら、共同住宅のエントランスはどこになるの？」、「レンタル比はどうなるの？」、「13階建とすると、1階層3mとして高さ39mでしょ、31m超から隣地斜線がかかるけど大丈夫？」などと、気になる点を指摘するだけです。

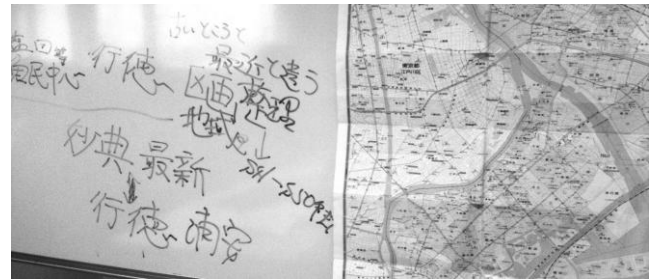
修習生たちは、その指摘に、「エッまずい、やり直

します」、「いや、かくかくしかじかの理由で大丈夫です」などと答えながら、最終的な判断をまとめ上げ、最有効使用の収益モデルの想定を行いました。

これだけで、相当の時間を費やしたわけですが、そのことは、取引事例比較法における評価対象地の個別格差修正率を求めるためにも、必要な作業でした。修習生たちは、標準的画地についても最有効使用の収益モデルを想定のうえ土地残余法を試行し、得られた収益価格の格差を指標としよう、ということに気づいたのです。たいへん良い勉強になったと思います。

昨年11月に入校した5回生、1年コースは、早くも一般実地演習（23類型の評価案件）に突入です。本稿にメインで登場する4回生2年コースは2年目を迎え、取り組む案件は、建物と一体の複合不動産が中心となってきました。背後に5回生の追い上げを感じつつ、先生を取られちゃう！とヤキモチを妬きつつ、複雑・高度な案件と格闘中です。こんな事したら、あんな事言ったら、『不動産鑑定』に「珍プレー」って書かれちゃうぞ(汗)!!!
いえいえ、先生は「好プレー」のネタを提供してほしいのよ。

次回も、引き続き、鑑定会議の様態をレポートします。



地域分析やっています