

家賃査定 6軸診断ワークブック

属人的な査定を「相場+6軸スコアリング」で再現可能に。3案セット提案で承認率を上げるガイド。

PAGES

08

Workbook

AXES

06

査定軸

OPTIONS

03

提案案数

TIME

30m

1物件

CONTENTS

01	相場だけでは「提案」ではない	P.02
02	6軸スコアリングの全体像	P.03
03	ワーク① 相場軸スコアリング	P.04
04	ワーク② 物件個別軸評価	P.05
05	ワーク③ 提案ストーリー3案	P.06
06	ワーク④ 検証ログ(査定後)	P.07
07	次のアクション	P.08

TARGET

賃貸仲介・賃貸管理の営業担当

TIME

通読15分 / 1物件20～30分

USAGE

①6軸評価 ②3案作成 ③検証ログ

01

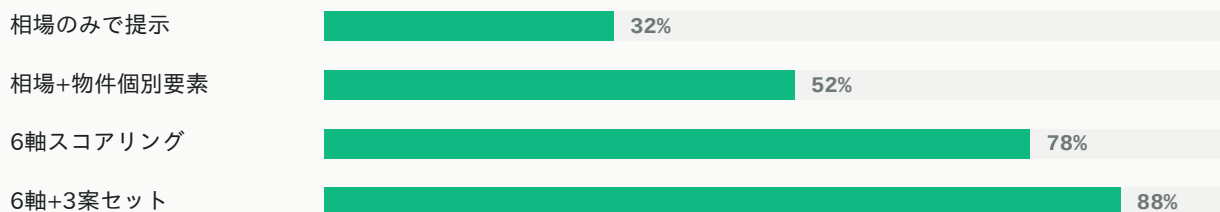
相場だけでは「提案」ではない

Why market price alone is insufficient

多くの賃貸業者は「SUUMO・HOMES・アットホームで相場を調べて、それを提示する」で仕事が終わったと思っています。しかし顧客からすると、それは「提案」ではなく「単なる作業」です。ネットで誰でも調べられる相場を、わざわざ営業から聞く必要はありません。むしろ営業が価値を発揮するのは「この物件は、その相場からなぜプラス5%の価値があるのか」を説明できる時です。

相場に頼る査定には、もう1つの問題があります。オーナーが納得しない。相場を見せて「これが市場価格です」と言うだけでは、オーナーは「自分の物件の個別事情は考慮されていない」と感じます。同じエリアの別物件との比較ではなく、「この物件個別のスコアに基づいて」価格を説明することで、初めてオーナーは納得します。

査定アプローチ別 オーナー納得度 (ウルスタ 観測値)



出典: ウルスタ 現場観測 (n=約200 社)

グラフが示すように、相場だけの提示では納得度は32%。つまり3人中2人は「この提案に納得できない」と感じています。6軸スコアリングと3案セット提案を組み合わせると、納得度は88%まで跳ね上がります。この差は単なる心理的な満足度の問題ではなく、実際の「受託成功率」や「その後の関係継続」に直結する数字です。

MEMO この章で決めたこと・次にやること

02

6軸スコアリングの全体像

The 6-axis scoring framework

6軸を順序で適用することで、属人的な査定が再現可能なプロセスに変わります。新人でもベテラン水準の根拠が示せるようになり、同時に「なぜその価格なのか」をオーナーに明確に説明できます。

STEP 01
相場軸
3社・半径500mで相場帯

STEP 02
物件軸
リフォーム・設備加点

STEP 03
時期軸
季節・景気で補正

STEP 04
提案軸
3案・ROI試算

6軸の特徴は「前の軸が次の軸の判断基準になる」という依存構造です。相場軸がなければ「±何%」の判断ができませんし、物件軸がなければリフォームの価値を数値化できません。この順序を逆にしたり飛ばしたりするのは、根拠なき提案になります。

最も重要なのは最後の「提案軸」です。ここまでの5軸で蓄積した根拠を、「A案：5,000円減・B案：フリーレント・C案：設備追加」という「複数の選択肢」で提示することで、オーナーは「どれにするか」という意思決定を迫られます。1案だけだと「承認/却下」の二択ですが、3案あると「どれを選ぶか」の議論になり、承認率が大幅に上がります。

MEMO この章で決めたこと・次にやること

03

ワーク① 相場軸スコアリング

Market comparison within 500m radius

SUUMO・HOMES・アットホームの3社で、半径500m以内の競合相場を取得します。このとき重要なのは「同じ条件で比較する」という徹底です。築年・間取り・階数・設備が少しでも違っていると、相場比較の根拠が薄れます。

相場取得のチェックリスト

08 ITEMS

- | | |
|--|--|
| ☐ 01 半径500m以内に絞った | ☐ 05 階数考慮(1階減額) |
| ☐ 02 築年差±5年以内 | ☐ 06 募集中物件のみ |
| ☐ 03 面積差±5㎡以内 | ☐ 07 掲載日90日以内 |
| ☐ 04 間取り完全一致 | ☐ 08 成約事例も別途確認 |

相場取得の落とし穴は「広告掲載家賃は希望であり、成約家賃ではない」という点です。長期掲載物件は値下げの可能性が高いため除外し、成約事例を別途確認することで初めて「真の相場」が見えます。この手間を惜しむと、査定の精度は大幅に低下します。

MEMO この章で決めたこと・次にやること

04

ワーク② 物件個別軸評価

Property-specific value scoring

同じエリア・同条件でも、物件個別の魅力で家賃は±10%動きます。この加減点を可視化するために、10項目を5段階でスコアリングします。目的は「根拠のない加点」を防ぐことです。営業の主観で「いい物件だから+10%」と価格を上げると、市場から乖離して空室リスクが高まります。

#	評価項目	基準	加点目安
01	リフォーム履歴	3年以内	+5%
02	オートロック	有	+3%
03	宅配BOX	有	+2%
04	ネット無料	有	+5%
05	ペット可	可	+8%

スコアの使い方は「相場中央値からの加減点」です。相場が10万円で加点が+5%なら、提示価格は10.5万円という具合。±10%以内に収まれば妥当です。もし±15%を超えるなら、根拠の見直しが必要です。実例として、あるエリアで「築浅+リフォーム済み」物件が周辺相場より25%高く提示されたケースがありましたが、3ヶ月で成約ゼロ、最終的には20%減で成約されました。加点の根拠が曖昧だと、こうした失敗につながります。

● BENCHMARK

10項目
5段階評価

● KEY INSIGHT

±10%幅内に
根拠が必須

● NEXT

各物件で
加点表を作成

MEMO この章で決めたこと・次にやること

05

ワーク③ 提案ストーリー3案

Create 3 compelling proposal options

オーナーは「選んだ気になる」状態を好みます。1案だけ提示すると「この価格で承認するか、却下するか」の二択ですが、3案あると「どれにするか」の議論になり、承認率が劇的に上がります。心理学では「選択肢が3つ」がちょうどいい数とされています。2つだと比較が簡単すぎて決められず、4つ以上だと選択疲労が起きるからです。

案	内容	期待効果	実行コスト
A	家賃-5,000円	成約期間半減	機会損失月5万
B	フリーレント1ヶ月	成約期間-30%	1ヶ月家賃
C	ネット無料追加	長期入居率UP	月額3,000円

3案のポイントは「どれを選んでも会社の利益が出る」という設計です。A案は短期成約で回転率UP、B案は初期コスト換算で収支プラス、C案は長期入居で利回りUP。オーナーがどれを選んでも、結果的に会社にメリットがある構成になっていることが重要です。多くの失敗は「会社に不利な案」を含めて、オーナーに押し付けるパターンです。結果としてオーナーの不信感が生まれ、別の仲介会社に移り換えられるリスクが高まります。

● BENCHMARK

3案セット提案
で承認率UP

● KEY INSIGHT

どの選択肢でも
自社プラス設計

● NEXT

最初の提案で
3案用意

MEMO この章で決めたこと・次にやること

06

ワーク④ 検証ログ(査定後)

Validation and continuous improvement

査定して終わりではなく、30日後・90日後の実績を蓄積することで、社内のベストプラクティスが育ちます。「予想と実績のズレ」を分析することで、次の査定の精度は自動的に向上します。このフィードバックループが、属人的な経験知を組織知に変える唯一の方法です。

#	チェック項目	30日後	90日後
01	内見数	――	――
02	申込件数	――	――
03	反響家賃 vs 査定家賃	――	――
04	CVR(申込/内見)	――	――
05	オーナー満足度	――	――

検証ログを毎月蓄積すると、「相場+5%で提示したが、実際は3か月で空いた」といった事実が記録されます。こうしたデータを半年かけて集めることで、社内の「査定スコア表」が自動的に洗練されていきます。属人的な経験則ではなく、データに基づく査定体系が育つのです。具体的には、「築年が経つと加点が-1%減る」「エリアXでは相場-3%が底」といった相関関係が見えてくるようになります。

検証ログの継続は初めは手作業が多いですが、3-4ヶ月続けることで、どの数字が「査定精度を左右する変数」なのかが明確になり、以降はそこに集中できるようになります。

● BENCHMARK

30日・90日後
に検証

● KEY INSIGHT

フィードバック
ループが命

● NEXT

6ヶ月で
査定表洗練

MEMO この章で決めたこと・次にやること

07

次のアクション

Start monthly appraisal routine

本ワークブックを毎月のルーチンにすることで、属人的な査定が組織の資産に変わります。最初の月は時間がかかるかもしれませんが、2ヶ月目以降は効率化されます。

4つの月次アクション

04 ITEMS

- | | |
|---|---|
| ☐ 01 月初に全空室物件で6軸スコアリング | ☐ 03 30/90日後に検証ログ蓄積 |
| ☐ 02 3案セットでオーナー提案 | ☐ 04 四半期ごとにベストプラクティス共有 |

ウルスタ 家賃査定機能 無料トライアル

相場自動取込・AI加点レコメンド・3案PDF生成までを1画面で。本ワークブックの6軸を、実際のシステムで試せます。

- AUTO-FETCH
- AI-SCORE
- PDF-GEN