



BUSINESS OPS / WORKBOOK

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

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

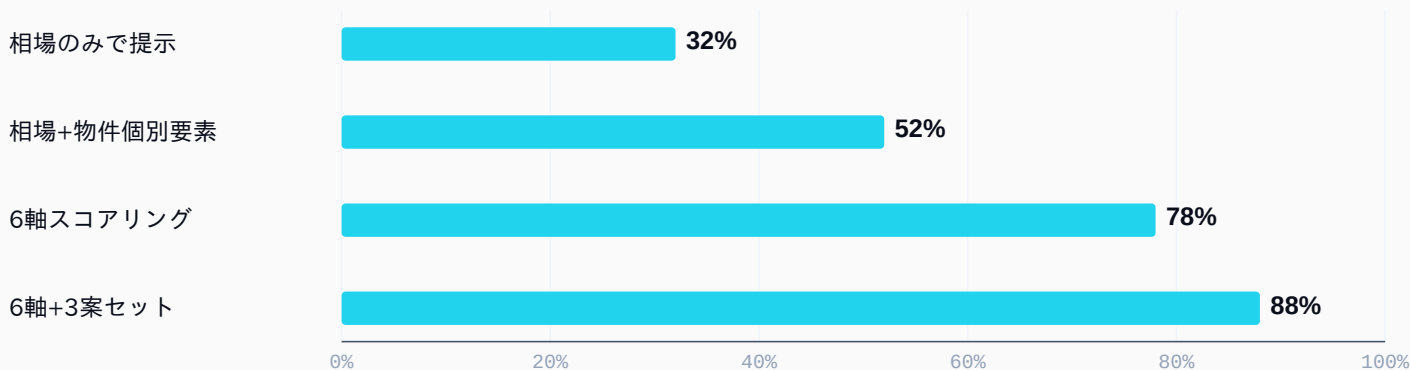
相場だけでは「提案」ではない

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 社内サンプル (n=約200 社、2025-2026、匿名化)。一般業界統計ではなく現場観測値。

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。

本章「相場だけでは「提案」ではない」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

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。



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字化できません。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。

本章「6軸スコアリングの全体像」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

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。

CHECKLIST

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、査定精度は大幅に低下します。

本章「ワーク① 相場軸スコアリング」のポイントは、抽象論で終わらず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

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。事例として、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。

本章「ワーク② 物件個別軸評価」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

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、別の仲介会社へ乗り換えられるリスクが高まります。

本章「ワーク③ 提案ストーリー3案」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

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。

本章「ワーク④ 検証ログ(査定後)」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込むサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

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。

CHECKLIST

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

TRY ウルスタ / FREE

NO CC REQUIRED

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

相場自動取込

SUUMO/HOMES/AT統合

AI-SCORE

AI加点提示

機械学習で加点自動化

PDF-GEN

3案PDF生成

オーナー提示用1クリック

<https://ulsta.jp/signup>

本章「次のアクション」のポイントは、抽象論で終わらず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成