

# MNPはCoStarと提携し、年に50%増の税務評価を実施。 これにより収益増を実現

税務評価の見直しにかかる調査時間を少なくとも90%削減し、時間を大幅に節約

MNPは、カナダ国内有数の会計・税務・ビジネスコンサルティング会社です。同社は、民間、公共、非営利部門の顧客にサービスを提供し、そのニーズに的確に応えています。MNPの不動産税スペシャリストチームは、評価および不服申し立てプロセスにおいて高度なスキルと知識を有しています。顧客と一対一で対応する同社のサービスはカスタマイズ性と柔軟性に富むことから、顧客は適正な不動産税を支払うことができます。

事業用不動産のオーナーは、不服申し立てプロセスに関する幅広い知識と理解がなければ、税金控除のチャンスを最大限に生かすことができません。同社の不動産税サービスチームは、顧客が最良の評価結果を得て、今後のテナントから得られる可能性のあるROIを高め、プロセス全体を通して時間を最小限に抑えながら機会を最大化できるよう、CoStarのサービスを活用しています。

「CoStarとの関係は、全国の不動産税評価に対抗できるよう、顧客のニーズに最適なプラットフォームを調査したことから始まりました。当時、当社はCoStarの競合他社のサービスに登録していたのですが、販売物件比較対象以外の情報も確認できる、より強固なプラットフォームを必要としていました。つまり、リース情報や希望賃料、空室状況など、当社がサービスを提供している市場だけでなく、現時点で参入していない市場についても価値を算出するのに役立つマーケットインテリジェンスの確認が可能なプラットフォームを求めていたのです」と、MNPのProperty Tax ServicesでNational Leaderを務めるジョバンニ・ワースレイ氏は話します。

## あらゆる取引に関する情報を網羅した「百科事典」

CoStar Sale Comps®により、MNPのチームは、最も重要な販売取引と取引条件を確認することができます。というのも、CoStarはカナダ、米国、英国のあらゆる主要な不動産タイプにおける420万件以上の販売取引に関する詳細を追跡しているためです。このような詳細情報は、業界最大規模の調査チームによって検証されています。

“ CoStarは、全国的な情報を得たいという当社のニーズに応えてくれる唯一のデータプロバイダーです。 ”

“ CoStarを利用することで、税務評価にかかる調査時間を少なくとも90%削減することができました。 ”



同社のチームは、Sale Compsを活用して、全市場におけるポートフォリオの販売状況を把握しています。ワースレイ氏は、その例を次のように語ります。「カルガリーでポートフォリオの売却があったのですが、サスカチュワンの物件がいくつか含まれており、私たちはそれについてさらにデューデリジェンスを行うことができました。情報収集のために、さまざまな事業用不動産データプラットフォームを利用しなければなりませんでした。その多くは非常に地域性の強いものでした。CoStarは、全国的な情報を得たいという当社のニーズに応えてくれる唯一のデータプロバイダーです」。MNPでは、CoStarによる不動産税サービスに加え、販売比較情報を収集して、他部門の会計目的の調査や報告に活用しています。

「現在では、CoStarから報告された空室率、希望賃料、運営費、譲渡などの情報をより深く掘り下げ、ダウンロードできるようになりました。これらの情報はすべて、インカムアプローチによる価値算定に活用されています。また、物件売却時の譲渡書類や販売取引に関するデータもダウンロードできるようになりました。いずれも、CoStarの競合他社のサービスではなかなかできなかったことです」とワースレイ氏は話します。

チームは、CoStarのデータとアナリティクスを活用することで、調査に費やす時間を短縮し、効率化を図っています。「CoStarを利用することで、税務評価にかかる調査時間を少なくとも90%削減することができました。時間の節約により、年に50%多くの税務評価を実施できるようになり、MNPの収益増につながっています」。

### チャンスの拡大

ワースレイ氏は、当初は不動産税評価への不服申し立てを進めることを主な目的としてデータにアクセスしていたものの、CoStarの情報が、チームによる新たなビジネスチャンスの発見に役立ったと振り返ります。

「CoStarを利用することで、現在交渉中の物件や、近々売りに出されると噂されている物件を特定することができます。特定したら、これらの物件を追跡し、取引が成立した場合には、その物件の状況を常に把握できます。これは、当社にとって大きなメリットです。このような物件のオーナーは当社の新規顧客となることが多いので、CoStarをリードジェネレーションツールとしても活用しています」と同氏は語ります。

### 印象に残るカスタマーサービス

MNPのチームは、データプロバイダーとの継続的なコミュニケーションを重視しています。同社では、サブスクリプションの価値を社内で最大限に活用できるよう、製品のアップデートやアップグレードに関する最新情報の提供のほか、新規ユーザーのトレーニングをCoStarに依頼しています。「CoStarの差別化要因はカスタマーサービスにあります。導入当初からCoStarは模範的で、当社がプラットフォームを理解し、十分なケアが受けられるよう定期的に連絡をくれました。競合のデータプロバイダーからは、CoStarのようなレベルのサービスは受けられませんでした。これまで私が利用したことのある他のデータプロバイダーとは異なり、CoStarのスタッフは、製品の新機能について知ら

“ 時間の節約により、年に50%多くの税務評価を実施できるようになり、MNPの収益増につながっています。 ”

“ 現在交渉中の物件や、近々売りに出されると噂されている物件を特定することができます。これは、当社にとって大きなメリットです。このような物件のオーナーは当社の新規顧客となることが多いためです。 ”

“ 導入に関してCoStarは模範的で、当社がプラットフォームを理解し、十分なケアが受けられるよう定期的に連絡をくれました。 ”

せてくれたり、どんな質問にも答えてくれたり、適切なトレーニングを受けていることを確認してくれたりします」とワースレイ氏は話します。

### 1つのサブスクリプションであらゆる市場、すべてのデータに対応

CoStarは、事業用不動産情報、分析、ニュースのグローバルリーダーであり、1つのサブスクリプションであらゆる市場のすべてのデータにアクセスできます。ワースレイ氏は次のように語ります。「CoStarがモンリオールに進出したことを嬉しく思いますし、将来、他の州にも進出することを楽しみにしています。最近カナダ、米国、英国の全市場のデータにアクセスできるようになったことで、当社のチームは、米国の顧客と取引する際に、これらの市場のCoStar情報を活用できるようになりました」。

「CoStarには、さらに多くの市場に進出して欲しいです。すべての市場の情報を一つひとつ収集し、価値を算出することは極めて困難です。CoStarは、プラットフォーム内の情報すべてに目を通し、検証しています。当社にとって、これは非常に重要な要素です」。

さらにワースレイ氏は続けます。「CoStarへのアクセスは、MNPを業界のリーダーとして位置づけるのに役立っています。端的に言えば、CoStarは、当社のビジネスにとってまさに生命線と言えるワンストップソリューションです」。

“ CoStarは、プラットフォーム内の情報すべてに目を通し、検証しています。当社にとって、これは非常に重要な要素です。

”

“ CoStarは、当社のビジネスにとってまさに生命線と言えるワンストップソリューションです。

”