

Pick Up

不動産ファンドの 適性な評価手続き

不動産投資ファンドではエンジニアリング・レポートという適正な評価手続きの不動産の物理的調査に対応して、建築士等が建物の物理的状況を調査し、とりまとめた報告書を作成している。

エンジニアリング・レポートは多岐にわたるが、対象不動産の経済的な利用可能年数と法的な利用年数の間に毎年必要となる修繕費の算出の2点が主なもの。

具体的には、

- ①敷地・周辺状況等調査
 - ②建物劣化診断・維持更新費用等算出
 - ③耐震性能診断書
 - ④地震による予想最大損失率算出
 - ⑤法令適合性
- 以上を確認して評価額を算出する。

物理的調査

エンジニアリング・レポート
土壌汚染レポート、環境調査レポート

経済的調査

不動産鑑定、事業計画等のレビュー
マーケット・レポート

法的調査

法務局調査、行政機関調査
リーガル・レポート



店舗は流通性が高く売りやすい(写真はイメージです)

ブ、相対取引とがある。それぞれの特性等は95Pの左下

の表を参照してほしい。価格が高めで売却できる工場・ショッピングセンター・倉庫やビル・マンションはシールド入札方式が有効だ。社宅・寮・住宅地・店舗など流通性の高い不動産は個別のオープン入札が有効だという。売却単位は個別とバルクがある。個別売却とは物件を1物件単位で、個別に買主を探して売却すること。メリットは、単

体の最大の価値を引き出せることと購入層が広いことだ。一方、バルク売却は複数の不動産を組み合わせて、まとめて売却すること。メリットは、地域・用途を問わず、単体では売却不可能な物件も、優良な物件と組み合わせることにより、売却可能。また、スケールメリットが活かせるので、法人はまとまった規模の事業計画を持っているので金額が大きいほど、売主の立場が強くなる。「商品化ができるかどうか」が重要だ。

福田社長が話す商品化とは、買主の手間を省くこと。具体的には、
①境界確定・地盤調査。
②中古建物は解体して更地にする。
③容積率からどのくらいの収益見込めるかわかる参考プランもセットする。
「今は金融緩和されているのが売り時。金融機関も不動産に融資し始めています。高く売却したいのであれば、やはり長期的なスパンで取り組んでいくことがコツだという。」

▶主な売却方式

	特色	スケジュール	購入ターゲット	競争性	透明性
オープン入札	予め入札期日を設定し、購入希望者を募る。	明確	広範囲	高	高
カットオフ入札	購入希望者からの打診があった時点で入札期日を設定する。	不明確	限定的	高	中
シールド入札	購入者候補を3~5社に絞り込んで入札を行う。	明確	限定的	中	低
相対取引	入札を行わず、個別に交渉を行う。	不明確	広範囲	低	低

焦点④

希望価格で売却する 入札形式のポイント



福田財産コンサル(東京都中央区)
福田郁雄社長

リスクをオープンにする方が
いい価格で売ることが出来る

戦略的に高値で不動産を売却する仕組みを家主・地主に提案しているのが福田財産コンサル(東京都中央区)だ。「不動産はただマーケットへ放出するだけでは、思惑通りに売却できません。売り方には6つのポイントがあります」
主に入札方式を採用して地主の希望価格を実現している福田郁雄社長はこう話す。その6つのポイントとは以下の通り。

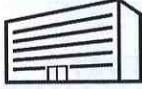
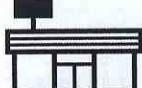
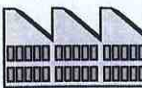

- ①情報公開の度合い
オープンにしすぎても他の
- ②期間の設定
募集期間が長すぎても間伸びしてしまうし、短いと査定期間があまり取れないので、参加しやすい期間に設定する。
- ③実勢価格の把握
いくらなら参加しやすい価格なのか、実勢価格を把握しておかないと集まらない。
- ④情報漏えいリスク
オーナーはあまり周りに売りに出していることを知られたくない。またあちこちに情報が漏れると、出回り物件とされて価値が下がる。
- ⑤最有利利用者の把握
入札者は誰なのか。分譲マンションか、分譲戸建てか、目利きのある人に相談しないと、ターゲットを間違えて価値が下がってしまう。
- ⑥物件リスクの事前回避

最初に不具合等を伝えておいて契約すれば、トラブルはない。
福田社長は以上のようなポイントを総合的に勘案し、スピーディーに売却計画を策定して、販売活動を支援もしくは実施する。



マンションは高めに売却しやすい(写真はイメージです)

▶用途で変わる売り方

-  売却に時間を要さず、高めに売却しやすい不動産
→ビル、マンション
-  売却に時間を要さず、流通性が高い一番売却しやすい不動産
→社宅・寮、住宅用地、店舗
-  売却に時間を要する不動産
→工場、ショッピングセンター、倉庫
-  購入者発見が困難で単体での売却が難しい不動産
→山林、保養所・研修所