

◆田中の『気になる話題を斬る！』



常務取締役
田中 利昌

CCIM® (米国認定商業不動産投資顧問資格)
CPM® (米国公認不動産経営管理士)
上級相続支援コンサルタント
公認 不動産コンサルティングマスター
ファイナンシャルプランナー (AFP)
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士
宅ローンアドバイザー
傷害保険・少額短期保険募集人

改善を指して
会社を
益を
収管

～ フロー シス ャン キ 診断 ツの スメ ～

皆様こんにちは。田中でございます。
繁忙期もひと段落し、弊社管理物件の入居率は、
3月末の時点では、97%を超えました。
詳細につきましては、PM佐久間より、右記に
てご報告させていただきます。

高い入居率は元より、今後は単なる募集・管理だけではなく、オーナー様に対する総合的なご提案をさせて頂く『コンサルティング』の役割を担うことが、私どもの使命であると考えております。

「収益を改善する管理会社」として、お客様の利益の最大化を目指し、そしてあらゆる不動産相関に対してでも対応したいと思っております。

オーナー様の利益の最大化を目指す為には、正確な分析と提案、提示することが不可欠です。

分析の結果、費用をかけても収益改善が見られないと予測出来た際には、「何もしないでそのまま運用する」という提案もあり得ます。

正確な分析やご提案のためには、物件ごと、そして、資産全体の診断が不可欠です。

物件ごとの分析が、『キャッシュフロー』診断、そして、資産全体の収益性の分析が、『ROA診断』です。

キャッシュフロー診断やROA診断は、不動産や資産の健康診断管理データです。

これを作成することで、一目瞭然で、資産全体とそれぞれ個別不動産などの内容がわかりやすくなります。

実際に作成してみると、どこに課題があるのか、あるいは、逆になぜそんなに良質なのかなど、第三者の指摘があって初めて気づくということが、往々にしてあるようです。

そのためには、『資産の棚卸し』を正しく行う必要があります。

そして、現状を正しく把握することで、資産を再検証して、資産の組み換えや相続対策など、戦略的な一手を考えることができます。

是非一度、『見える化』してみませんか？

[illegible]

〇〇 〇〇 様 物件の収益力分析(現状)

[illegible]

◇不動産何でも小嘶

売却相談事例紹介

『建築不可』 でも売却！！

皆様こんにちは。今回は、オーナー様より売却のご相談をいただいた事例を紹介させていただきます。

『建築不可』の土地であっても、売却することができた事例です。

広さとしては30坪ほどで、計4台の月極駐車場として運営しておりましたが、相続なども見据えて、ご自身がまだまだ元気なうちに整理、手放してしまいたいというご相談でした。

土地の調査をしたところ、市街化調整区域内の土地のため、原則として建築はできないエリアでしたが、調整区域内であっても、条件付きで、開発の許可を受けることで建築できる場合もございます。

しかし、こちらの土地は、そもそも『建築基準法上の道路に接していない』という状況でした。

道に接していなければ駐車場として使えないため、実際に現地での見た目は、道に接しています。

ただ、その道が『私道』となっており、さらに建築基準法上の道路ではないため、建築は絶対不可となります。

以前本誌でも『道路』についての話題をお届けしたことがありますが、非常に奥が深い世界で、さまざまな法令などが絡みます。

見た目は『道』であっても、その道路が『建築基準法上の道路』とは限らず、単純に道に接しているだけで建物が建てられる、とは限らないのです。

ただ、地目が畑などの農地ではなく、『雑種地』であったことから、駐車場や、資材置き場等での利用としては売却ができます。

※農地が売却できないわけではありませんが、調整区域内の農地は、強固に保護されており、非常に取引づらくなっております。

営業部

アセットマネジメント課

課長代理

山本 裕太

公認 不動産コンサルティングマスター
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士
相続診断士



価格としては、建築できないとなると非常に厳しい部分もございますが、月極駐車場としていたことから、『収益物件』としての査定も可能でした。

収益還元法での査定は、

《利回り（年間収入÷総投資額）》をベースとして、収益に着目し、査定を行います。

例えば月に2万円、年間で24万円の収入で、利回りを10%と仮定すると、

$24万円 \div 10\% = 240万円$ となります。

購入する側としては、自身で使用するか、収益物件として購入するか、といったところで差異がございますし、また、収益物件として捉えた場合には、それぞれの方により期待する利回りが異なります。

ただ近隣の建築ができない『農地』などと比較した査定をするよりも、上の価格設定ができるため、売主様と相談の結果、まずは収益還元法の査定による価格で売り出しをしました。

その後『トラックなどの車両置場を探している』というお客様よりお問合せをいただき、**売出から10日でご成約となりました。**

『建築ができない土地を売る』ときくと、なかなか難しいのではないかと感じます。

しかし、様々なニーズがある中で、マッチングできれば今回のようにすぐに売却できる、といった可能性もございます。

もちろん不動産というのは同じものは二つとなく、ケースバイケースではありますが、しっかりとした調査に基づき、よりよいご提案ができればと思いますので、まずはお気軽にご相談くださいませ！

物件の概要

＜概要＞

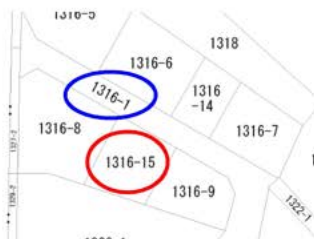
- 所在地/蓮田駅徒歩12分
- 地積/105㎡(約31坪)
- 都市計画/市街化調整区域(法34条12号区域)
- 地目/雑種地 ●現況/砂利敷月極駐車場



＜ご意向＞

- ご自身が元気なうちに、相続を見据えて資産を整理して手放してしまいたい

なんと接道無！？建築できない！



- 当該土地(赤)に接するのは、北側の私道(青)だが、蓮田市建築指導課へ確認の結果、建築基準法上の道路ではない
⇒つまり『接道が無い』扱いとなる
※私道には持分があるため、通行はできます。
- 上下水道なども無し
- よって、建築は一切不可

- しかし、畑などの農地ではなく、『雑種地』であったことから、駐車場や、資材置き場等での利用が可能

売出開始、10日後にご成約！

売土地 蓮田市大字蓮田
(月極駐車場) 年間利回り約10%(満車時)

金240万円

資材置き場や
駐車場などに最適

蓮田駅
徒歩15分

アパマンショップ蓮田店
丸岩産業株式会社

- 月極駐車場であったことから、『収益物件』としての査定で売出開始
- 10日後に、工事車両置き場をお探しのお客様にてご成約
- 結果的に、建築できない『農地』などと同じような査定額よりも、上の価格で成約

※月極駐車場を売却するなどした場合には、借主様の『立ち退き』が必要となります。住居の立ち退きと異なり、『借地借家法』の適用がございませんので、比較的スムーズに行える場合が多いです。