

第5回 わからない事は、聞きに行こう

いよいよ鑑定評価、でも、わからないことだらけ！

物件調査実地演習を仕上げ、指導鑑定士のサインをもらった修習生たち。ですが、ホッとする間もなく、1年コースはただちに一般実地演習（23類型の評価案件）が待ち受けていますし、2年コースは、オリエンテーションを行い、鑑定評価に特有の基本動作や発想法の習得に取り組むとともに、並行して一般実地演習の準備に入っていきます。

物件調査実地演習では、現地調査にせよ、法務局調査にせよ、行政調査にせよ、ただ一つしかない「事実」を調べることが目的でした。また、行政調査では、各行政庁により名称は多少異なりますが、土壤汚染のことなら「環境対策課」、建物の遵法性のことなら「建築指導課」に聞きに行けばよく、また、窓口では、職員の方が「業務として」対応してくれます。

ところが、一般実地演習で、修習生たちが鑑定評価報告書を書き進めていくとき、まず、市場分析でつまづきます。同一需給圏の範囲は？近隣地域の範囲は？市場の需給動向は？典型的需要者の属性は？市場で中心的な、いわゆる「売れ筋」の物件タイプは？価格帯は？利回りは？調査先も、答えもただ一つではありませんからね。

情報収集にも、いろいろな方法があり、いまはネット上でもある程度の調査ができるようになりました。それはそれで意味のあることですが、実際の取引や賃貸を扱っておられる不動産業者の方にお会いして、現場の肌感覚にもとづくお話を伺うことは非常に大切です。

そうはいつても、当センターの修習生、とりわけ2年コースは、「イッテイセン=1低専」も怪しい、言葉のよくわからない素人さんがほとんどです。どこに、何を聞きにいったらよいのか、途方にくれるに違いありません。

わたしたち指導鑑定士だって、慣れない頃、業者取材は恐怖でした。同じ「聞きに行く」のも、さきほど述べましたような、役所の窓口での調査とは本質

的に違います。お仕事をなさっているところへ、文字通り「お邪魔」して、ご好意でお話を聞かせていただくのです。

「いやだなあ、鑑定会議では、業者さんがこう言ってました、なんて適当にごまかそうかな」と思っても、自分が地域の市場実態とかけ離れた思い込みを持っていたとしたら不適切な評価をすることになってしまいます。見知らぬ土地で、どこに行ったらいいのだろう？と、心細さをおぼえつつ、駅前をフラフラ、対象地近くの商店街をフラフラしながら、不動産業者さんを探します。そして、窓越しにお客さんがいないことを確認し、おずおずとドアを開き、「あのう、わたくし、〇〇不動産鑑定事務所の〇〇という者ですが・・・」と名乗ります。先方の対応といえば、「うちは賃貸専門だから価格のことはわかりません」とか、「いま営業の者が出払っていて、対応できる者がいません」とか、門前払いはしょっちゅうです。なんとか営業担当の方にお会いできても、ただ「相場を教えてください」というような質問の仕方をする、土地については「地型や方位で全然違うから、一概にはいえませんよ」、賃貸については「タイプや仕様によって変わるからね」と冷たくあしらわれることもしばしばです。お話を進めていても、こちらの調査・理解が不十分だと、「この土地ではまずマンションは建たないよ。そんな事もわからないの？」などと、あきれ顔をされるようなこともあります。

汗かき、恥かき、ときにはベソかき、繰り返すうち、徐々に慣れてくるのですが、そんな中で、上司や先輩が同行してくれることがあると、ほんとうに心強かったし、勉強になったものです。

そんな、はるか昔の記憶がよみがえってくると、修習生の気持ちもわかるので、ときには、指導鑑定士が業者取材に付き合うことがあります。以下で述べるのは、指導鑑定士が同行した取材の様態です。

開発業者に聞きに行きました

今年度、当センターで行った大規模画地の案件では、最有効使用が戸建住宅地向け開発素地であることか

ら、分割後の完成宅地市場と素地市場の2つの市場のそれぞれにつき分析を行わなければなりません。また、賃貸用共同住宅地や、分譲用共同住宅地としての使用可能性もあるので、最有効使用の判定が正しかったかどうか検証確認する必要もあります。それには、実際に地元で不動産開発を行っている不動産業者さんにお話を伺うのが一番良いので、取材は必須です。

指導鑑定士がいつもお世話になっている開発業者の社長さんをお願いして、修習生と会っていただくことにしたのです。

修習生たちは、初めてのことで、カチンコチンに緊張しています。会議室に通していただき、女性事務員の方からお茶を出していただいても、ただただ恐縮。社長さんが現れても、質問が出ない！6人の修習生たちは顔を見合わせて譲り合っています。社長さんも「修習、たいへんなんでしょう？」と言ってくれますが、話のキッカケが見つからない様子です。

そのとき、見るに見かねた指導鑑定士が大きなバッグの中からなにやら取り出しました。それを見た修習生たちは一様に驚いた顔をしました。さて、何を取り出したのでしょうか？それは、明細地図です。

指導鑑定士は、付箋を付けたページをがばっと開くと、「あくまで想定なんですけど、この近くの〇㎡の土地の鑑定評価の演習をしています」と切り出しました。すると、社長さんは、持参した地図に鉛筆でマーキングしながら、「ここはうちが分譲したところ。すぐに売れたから、分譲価格の設定が少し低かったかも」などと身を乗り出して話しはじめてくださいました。指導鑑定士は、話の流れを止めないように、「ここも御社の現場でしょう？分譲価格は建物込で〇万円くらいでしたよね？素地の仕入れはおいくらでしたか？」などと、質問し、お話を引き出していきます。

修習生たちも、次第に緊張が解け、造成工事費や事業期間について質問をすることができました。

ところで、今回の取材の目的は、「大規模画地」の案件のためですが、ありがたいおまけが付いてきました。社長さんが、住宅地図を指でなぞりながら、世間話のように、「そういえばこの賃貸マンションを最近〇

億円で売った」とお話ししてくださったのです。ちょうど、同じ市内に「居住用賃貸」の案件もあるので、指導鑑定士は、心の中でガッツポーズをしましたが、「わぁ、そうなんですか、売れて良かったですね〜」と、世間話のノリのまま「それで、利回りは？」「購入者はどのような方ですか？」と質問を重ね、いろいろな情報を得ることができました。

このような間合いや、やりとりばかりは、「言葉で教えてもらう」よりも、「見て覚える」ものだと思います。さて、修習生は、自分の評価案件に必要な取材とは何かを学び取ってくれたのでしょうか。後から感想を聞いてみると、「質問を投げかけて返ってきた答えからさらにお話を広げたり深めたりするということがわかりました」とのことでした。内心、「先生は、僕たちには厳しいのに、今日は腰が低いなあ」と思ったかもしれません。



バッグ選びの条件は、明細地図が入ること？

開発業者への取材の成果は、次のとおりです（過年度分も含みます）。

Q.売れ筋の物件のタイプと価格帯を教えてください。

A.主な需要者はファミリー層で、新築建物込の価格帯は〇千万円前後です。敷地面積は〇坪程度です。ロットを大きくする場合でも、〇千万円台半ばまでが限度と思います。

→区画割の想定および分譲価格査定との参考としました。

Q.販売スケジュールの考え方を教えてください。

A.全国的に知名度のある大手の開発業者と違って、当社は地元密着型ですので、一般のお客様には信用力がそれほど高くありません。ですから、造成工事が仕上がって、形になってから販売を開始します。この程度の事業規模であれば、土地取得後1年以内での完売を目指します。

→開発スケジュール想定を参考としました。

Q.造成コストを教えてください。

A.延長〇m程度の突っ込み道路を1本入れると、約〇百万円かかります。事業地の坪あたり単価でいうと、〇万円程度かと思えます。

→造成工事費については、別途、積み上げ方式で造成工事費を査定していましたが、その査定値とほぼ均衡し、妥当性を検証確認することができました。支払タイミングについては、開発スケジュール想定を参考としました。

Q.造成費以外のコストを教えてください。

A.広告宣伝費は、借入金の〇%を目途にします。

→このような考え方は、同行した指導鑑定士も初耳でした。費用査定を参考としました。

Q.貴社の、このプロジェクトの素地の仕入れ価格を教えてください。

A.入札により、坪あたり〇万円で取得しました。

→公的評価の取引事例カードには見当たらなかった事例です。修習生が法務局および行政調査を行い、事例カード化しました。

投資法人に聞きに行きました

さきほど述べた「居住用賃貸」の案件は、千葉県西部に位置し、都心まで約30分に位置する50戸規模のワンルームマンションです。数年前であれば類似の物件についてREITの投資事例が多数見られたのですが、最近では見られなくなりました。

それでは、REITは取材対象として適切ではないのかということ、そんなことはありません。

市況や資金調達環境が好転すれば、再度需要者として浮上するでしょうし、もちろん供給者となる可能

性も大です。いずれにしても、市場におけるプレイヤーとしては重要な存在であることに変わりはないのです。

今回の取材担当者は、若い女性修習生です。一方、取材に応じてくださったのは、レジデンス系の投資法人の執行部の方々。本学不動産学部教授の飲み友達のことですが、相当偉い方々です。ご多忙のところ、ただらとした取材になっては申し訳ないので、修習生には、事前にインタビューシートを用意しておくよう、指示しました。

この修習生は、おっとりとした雰囲気の人で、毎週土曜日に登校する際には、フリルやギャザーたっぷりのお洋服を着、ロングヘアをゆるやかな巻き髪にしています。それがとてもよく似合うのですが、そのようなタイプの不動産鑑定士は滅多にいないでしょうね。

さて、当日、待ち合わせ場所で、指導鑑定士が、修習生はどこだろう？と見まわしても、すぐにはわかりませんでした。しかし、彼女はちゃんと早めに到着していました。黒のスーツに、まとめ髪で、きりっと決めていたので、すっかり別人に見えたのです。

面談では、緊張を隠せない様子でしたが、インタビューシートに沿って質問していきました。これを受けて、先方の方々は、丁寧に噛み砕きながら、教えてくださいました。業務ご多忙にもかかわらず、1時間半もお付き合いくださったのでしょうか。傍で聞いていて、彼女の「よくわかりません、勉強させてください」という謙虚で誠実な態度が、好感をもって受け止められたようです。この場では、前記の開発業者に対してと同様に、ズケズケと迫っていったとしたら、あまり良いレスポンスは期待できなかつたと思います。

おかげさまで、事前の事例調査で把握していた市場賃料や利回りの水準がほぼ妥当との手応えを得るとともに、結論だけでなく、賃貸市況や資金調達環境、投資意思決定にあたり重視する事柄などをお聞きすることもできました。また、この会社の関連会社では、土地所有者に賃貸マンション経営の提案や、経営管理の受託を行っていることから、予想以上に幅広い情報

を得ることができました。

その夜、この修習生から指導鑑定士のもとに「先生、今日はありがとうございました。通常はお目に掛かれないような方のお話を伺うことができ、貴重な体験をさせていただきました」というメールが、さらに2~3日後には、ヒアリングレポートが届きました。

彼女のことは、いつも、「ファーストネーム+ちゃん」で呼んでいますが、今回のナイスプレーでは、「ラストネーム+さん」が相応しいと思いました。でも、当日持っていたバッグは、かっちりしたフォルムながらも、ピンク色だったところが、彼女らしくて微笑ましいのです。

この投資法人への取材の成果は、次のとおりです。

Q.住宅の賃貸市場についてどのような見方をされていますか。

A.一般的に言って、東京通勤圏では、ワンルームで〇~〇万円程度の物件が最も需要が多く、単身者用のニーズは減っていないと思います。

当社では、家賃水準の決定要因としては、建物の質が最も重要と考えています。

→賃料の適否検討・空室率査定に参考になりました。

Q.評価対象不動産は、社宅として1棟貸なのですが、これによる利回りのスプレッドはどのようにお考えですか。

A.高くなるとは思いますが、各室個別賃貸が可能であれば、プラス〇ポイントくらい、ドミトリー専用で個別賃貸が困難な場合は、プラス〇ポイントくらいではないでしょうか。

→還元利回り査定に参考になりました。

Q.維持修繕の方針について教えてください。

A.年平均で、減価償却費の〇%、再調達原価に対する割合でいうと〇%くらい支出しています。

築後〇年くらいでエントランス等のリフレッシュ工事をします。そうすることで、築後20年を経過した物件でも、稼働率は落ちません。

→費用および空室率査定に参考になりました

Q.競争力の高めるための方策を教えてください。

A.ファミリータイプですと、キッチン回りが重要で、対面型が人気があります。あとは、セキュリティや耐震性も重要です。ペット可やルームシェアを認めたり、外国人を受け入れたりも行っていきます。

関連会社が雑誌との共同企画で、若い単身女性向けにこのようなマンションを企画していますよ。

→若い女性の修習生、昔若い女性だった指導鑑定士ともども、見せていただいたパンフレットに目が釘付けとなり、本気モードで「住みたい!」と叫んでしまいました。

継続家賃の取材は総力戦で

修習生たちの、最終の難関は、継続家賃です。売買（投資）および賃貸市場の双方を分析しなければなりません。

取引価格の水準は？取引利回りは？新規賃料水準は？賃料改定状況は？

買う立場、売る立場、貸す立場、借りる立場、中立的に関わる立場……市場における各プレイヤーの行動原理を分析していく必要があるのです。

今回の題材物件は、都心部のオフィスです。一般経済情勢が不透明感を増す中、オフィス賃貸市場は安定的ではなく、日々動いていると言ってよい状態。ただでさえ複雑怪奇な類型なのに、市場分析も困難をきわめます。どうする、修習生諸君？

しかし、同じ案件に取り組む仲間が10名以上いるということが、当センターの強みです。皆で手分けして、指導鑑定士とともに、オフィス賃貸仲介専門業者、投資顧問会社など、計4社に取材することにしました。

仲介業者の方、とりわけ実際に物件を扱っていらっしゃる方は、数え切れないほどの物件がある中で、ビル名を挙げると、「オーナーは誰それで、基準階は〇坪、天井高は〇m、賃貸条件はネット」などということ全部スラスラと話してくださって、このような方こそ、地元精通者と言うにふさわしいな、と感心させられました。

継続家賃関連の取材の成果は、次のとおりです。

Q.評価対象不動産周辺のオフィス賃貸市場の特性を教えてください。

A.(仲介業者A社:本社)

小規模ビルの場合、〇〇エリアであれば、ITとかアパレルなど、特定の業種が選好するという傾向が強いのですが、当エリアでは、特定していません。

A.(仲介業者B社:支社)

ターミナル駅であるという特性から、業種として、人材派遣・コールセンター等(人を大量に集める業種)と不動産・住宅メーカー・住宅設備メーカーが多いのが特徴的です。広大なベッドタウンを後背地に持ち、乗降客数の多いターミナルであるのでこの二業種に適しています。その業種の業績いかにオフィス賃貸市場が左右されやすい面があります。

→市場分析の参考にしました。

Q.ずばり、評価対象不動産の新規賃料水準をどのようにお考えになりますか。

A.(仲介業者A社:本社)15,000円/坪

(仲介業者B社:支社)16,000~17,000円/坪

(投資顧問会社C社)12,000円/坪

(投資顧問会社D社)14,000円~15,000円/坪

→下記で詳しく述べますが、正常実質賃料査定参考にしました。

Q.継続中の建物賃貸借契約における賃料改定の実情を教えてください。

A.(ほぼ各社共通)

賃料改定交渉は、契約更新時に行われるのが一般的ですが、最近では、契約期間中であっても、借主サイドから減額請求するケースがみられるようになりました。

(仲介業者A社:本社)

貸主としては、減額に応じるケースが多いのですが、新規賃料のレベルにまで下げることがそう多くはありません。新規賃料+〇%くらいで、徐々に調整を図っていきます。

(仲介業者B社:支社)

改定時に〇~〇%くらいの減額があります。また、適切な税務上の処理を要しますが、レントホリデーといって、支払賃料の額を変えずに、一定期間賃料を免除することもあります。

(仲介業者A社・B社共通)

現行賃料と新規賃料との差が〇円/坪以上であれば、テナントとしては、移転コストの回収が容易なので、移転を検討します。

(投資顧問会社C社)

稼働率の良いビルでは、オーナーは改定時に〇%くらいまでの減額でとどめようとしますが、稼働率が悪いビルでは、新規賃料の水準まで減額することもあります。

→鑑定評価額の決定にあたり参考にしました。

取材結果をどう活かすか

どんな場合も、業者取材により、必ず参考になるお話を伺うことができると言っても過言ではありません。前置きの雑談の中にも示唆に富む事柄が含まれていることがたくさんあります。しかし、雑談は雑談として受け流さないと、本当にお聞きしたい内容がぼやけてしまうこともあります。

また、特定の方からお聞きした内容を、そのまま鵜呑みにして評価に直結させると、偏った判断になることがあり得る、ということにも気をつけなければなりません。あくまで、判断するのは鑑定評価の主体です。自分の中で様々な意見を咀嚼して、他の情報とも突き合わせながら、バランスのよい判断をすることが大切です。

たとえば、一般的要因が悪化していて、仲介業者で

は「需要は落ち込んでいる」と言われたのに、開発業者では「売れている」と言われて混乱してしまうことがあります。仲介業者は、「はじめに商品ありき」のスタンスですから、その物件が市場ニーズに合致しないということもあります。これに対して、開発業者は「はじめに顧客ありき」のスタンスです。マーケティングを行い、その時々々の市場の状況に応じて売れ筋の物件のタイプや価格帯を見極めて商品を企画し、販売します。突っ込んで伺ってみると、その開発業者は、物件の規模を小さくし、総額を圧縮することで、減退した市場ニーズへの適応を図ることに成功しているのです。「売れている」の言葉の裏を読むと、こういうことだったのです。

前記の取材成果を例にとり、鑑定評価手法の適用にあたり、取材の成果をどのように活用したか、もう少し詳しく述べてみます。

大規模画地のケースでは、伺ったお話を開発スケジュール想定参考にはしましたが、各事業者によって、また、各プロジェクトの地域要因・個別的要因についても異なるでしょうから、できる限り多くの開発事例を調査しながら、適否を検討していきました。

居住用賃貸のケースでは、取材前に、当該投資法人の有価証券報告書等をチェックしたところ、資金的支出の再調達原価に対する率が、他の投資法人の事例と比較して高いなあ、という印象でした。しかし、その背景には、この会社の「良好なパフォーマンスを得るには、きちんとメンテナンスすることが大切」という明確なポリシーがあるのだということが、今回の取材でわかりました。修習生たちは、資金的支出を多く計上すると、将来の賃料下落を抑えることができるので、還元利回りや割引率を低めに査定しても良いということに気付いたのです。

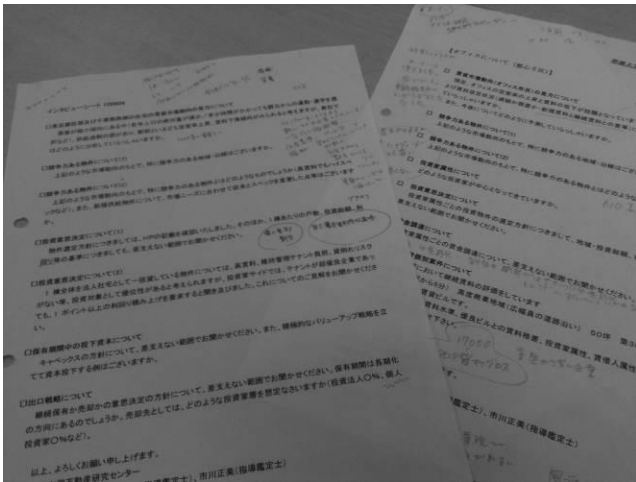
継続家賃のケースでは、地域的な賃貸市場の特性についての質問では、オフィス賃貸仲介業者2社で、特定の業種によって選好される傾向が「ある」、「ない」と、正反対の回答を得ました。でも、よく考えてみると、A社は一般論として、B社は、評価対象不動産と同等の小規模ビルのケースとして答えてくださって

います。

また、新規賃料水準に関する回答は、各社バラバラです。なぜこのようなことが起こるのでしょうか。取材担当者に再確認してみると、C社は「共益費抜の支払賃料」、他3社は、「共益費込」でお答えくださっています。B社からの回答がやや突出しているように思えますが、対応してくださった方は、支社勤務で、日々、賃貸仲介の現場の最前線に立ち、当該ビルについてもよくご存じの方ですので、この点に関しては、B社からの取材結果を最重視しました。だからといって、他社の意見を軽視するかというと、そうではありません。これら3社の意見は、一般的な賃料水準として重視することができるのです。これをベースとすればこそ、評価対象不動産は、同等の築年数、規模のビルのなかでも、立地や躯体構造の品等が優ることを考慮すれば、評価対象不動産の賃料は、その水準よりも高位であるべきなので、B社の意見を重視しても良いという判断をすることができるわけです。

ちなみに、評価対象不動産が存するビルの他フロアの空室は、比較的短い空室期間のち入居が決定し、成約賃料は共益費込で坪17,000円であった旨、オーナーから伺いました。おそろべしB社！そして、上記のように判断した修習生たちは、「ドンピシャだね」と顔を見合わせてニコリしたのです。

これから鑑定士として巣立っていく修習生のために協力してくださった方々、ほんとうにありがとうございます。今後もしよろしくお願いたします。この記事を読んでくださっている方々にも、当センターから取材をお願いするかもしれません。そのときは、ご対応のほど、どうぞよろしくお願いたします。



インタビューシート

次回から、個々の案件処理における鑑定会議の様様をレポートします。修習生たちの大ボケ小ボケの数々と指導鑑定士のツッコミ、修習生同士のバトル、ママさん修習生の大活躍、必死で綴った会議録、などなど、盛りだくさんです。ご期待ください。