

視点(2011)

S Cの価値づくりにおけるデューデリジェンス!!

(S C理論編)

(本原稿は、初村美宏著「私募REITの教科書(幻冬舎出版)」を基に、筆者が編集・付加した内容です)

S Cも金融経済の中に組み込まれ、投資の対象となっています。その中で、S Cの価値を客観的に評価するために「デューデリジェンス」(due=当然行われるべき diligence=努力)が必要となります。

1. デューデリジェンスの目的

- ①投資対象とする不動産(S C)の価値を明らかにする
- ②不動産(S C)のリスクを把握する
- ③不動産(S C)に瑕疵がないかを物理的、法的両面からチェックする
- ④不動産(S C)の治癒が可能な瑕疵については売り主に治癒することを約束させる
- ⑤不動産(S C)の持つ収益力を明らかにする

2. デューデリジェンスの内容

- ①法的調査
不動産(S C)に関して法律上の問題がないかチェックするもの
- ②経済的調査
不動産(S C)の投資価値や収益性に関してチェックするもの
- ③物理的調査
建物(S C)や土地に物理的な問題がないかをチェックするもの

これらの調査は、弁護士や会計士、建築士、技術士、不動産鑑定士、経営コンサルタント(マーケティングコンサルタント含む)によって進められます。

3. デューデリジェンスの経済的調査

(1) テナント調査

- ①個別テナント
業種、信用情報、賃料支払い状況、賃借目的、稼働率と賃料推移、契約形態、契約内容、承継の有無等
- ②テナントの構成
業種、テナント数、各テナントの占有割合、分布割合等

(2) 市場調査

不動産市場に影響を与える経済的状況、商圈分析、産業構造分析等や、周辺の市場賃料、稼働率、競合物件、開発計画、テナントの需給動向について調べます。また、街路の状況、交通アクセス、利便施設等の配置、周辺の土地利用状況、日照・眺望・景観、地域の評判・知名度等の立地特性についてもチェックします。

(3) 収益調査

収益については、以下のように賃料収入、運営支出、その他の項目について調査を行います。

- ①賃料収入
過去の稼働率、賃料推移及び将来の見直し、適正賃料、テナント誘致に関する競争力等、賃貸借契約水準、賃貸借契約体系及び更新の可能性
- ②運営支出
修繕計画との比較による修繕費用積み立て状況や、過去の費用水準、費用関連の契約体系及び更新の可能性、適正費用水準、将来予想される費用負担の可能性
- ③その他
将来の物件売却の競争等

4. デューデリジェンスのマーケティング戦略調査(筆者付加)

S Cのデューデリジェンスの経済的調査の中の1つですが、今後のS Cの競争激化時代及びS Cの棲み分け時代には、マーケティング戦略調査が大きなウエイトを占めるようになります。

このS Cのデューデリジェンスにおいてはマーケティング戦略調査は次の2つのことに大いに役立ちます。

- ①1つの固有マーケットの中で、当該S Cが勝ちパターンになっているか否かの調査
- ②1つの固有マーケットの中で、当該S Cの潜在力(今後売上・賃料が向上する可能性)がどれだけあるかの調査

(株)ダイナミックマーケティング社⁺₆

代表 六 車 秀 之