

Ⅱー土地活用マネジメントの概要

Ⅱ-4 土地活用の取引スキーム

土地活用取引スキームの基本は、

A方式・・・●自主管理方式

自己で企画者・設計者・建設者・入居者募集者に直接業務委託する

●コンサルタント採用自己主体方式

自己でコンサルタントと相談し各業務を直接業者に委託する

B方式・・・●デベロッパー(ハウスメーカー等)

の事業企画提案を受け設計・建設及び入居者の募集を委託する
(★サブリース契約は要注意)

●上記と同様のことを行うとき絶えずコンサルタントと相談する方法

C方式・・・●基本は土地を貸す(期限限定が定期借地権方式)

借主が自身で開発し、建物賃貸又は定借分譲を行う

D方式・・・●土地を一部または全部売却

一部の場合は等価交換や権利返還という形で完成建物の一部を区分所有する方法

●土地の権利全てを売却する

換金若しくは他の土地建物に置き換える方法

★いずれの取引もメリットを増やしリスクを排除するために専門のコンサルタントを雇用した方が得(収益高。リスク減)、経費もデベロッパーに比べはるかに負担が少額。

★土地活用の視点も「絶対価値」として考えたい。①投資回収(ROI)収益 ②地域貢献価値 ③将来価値など総合的に評価したい。

★すべての方式に共通するプロフェッショナル性が問題です。難しいことですが営業言葉に左右されず本当の力量を見抜かねばなりません。