

シリーズ不動産業務——第4回

# 「用地仕入れ」のポイント



その華やかさから、とかく完成した建物に注目が集まりがちな不動産開発業務。しかし、縁の下の力持ちとして重要な役割を担っているのが、用地の仕入れです。用地の仕入れは、いわば、メーカー企業が素材・原材料を調達するようなもの。素材のよしあしが製品の完成度を左右するように、用地の仕入れは、不動産開発業務全般の成否を決めるといっても過言ではありません。用地仕入れのスペシャリスト岡田さんに、業務内容を解説してもらいました。

開発事業本部 開発第一部 開発第二課

岡田聖次

## 用地仕入れ 大まかな流れ

### Step 1

#### 情報収集

仕入れ業務の第一歩。情報の鮮度、スピード、さらにはエリアの選定がポイントです。

### Step 2

#### 情報の検討

特に重要なのは場所と価格。情報を最大限に活かすことを心がけます。

### Step 4

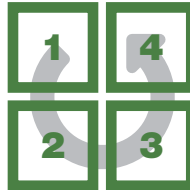
#### 取得決定

迅速かつ適切な意思決定が求められる最後の難関。厳しい交渉を乗り越えれば、用地の仕入れが完了します。

### Step 3

#### 現地調査

「道路付け」「周辺の建物」をはじめ、チェック項目は45以上になります。





1

# Step 1 情報収集

## エリアを絞った情報集めがポイント

不動産ビジネスの中で、用地の仕入れというのは「入口」にあたります。いわば「無から有を掘り起こす」といった仕事であり、大事な一歩といえるでしょう。仕入れ業務の中で、まずスタートとなるのが「情報収集」です。情報の収集については、情報先を積極的に開拓し、いかに鮮度の高い情報を集められるかがポイントとなります。また、同業他社との競争に勝って仕入れを進めるには、情報を集める上でのスピードも欠かせません。

もう1つのポイントがエリアの選定です。常に市場の動向を的確に見極め、外部の専門業者の協力も受けながら、情報収集エリアをしっかりと絞っていくことが不可欠です。ジョイントグループにおいて用地の仕入れは順調に進捗してお

り、グループの強みとなっていますが、他社との競争が激化する中、従来、東京都心・城南エリアを中心に進めていた開発地域を、今では、首都圏や地方都市へ拡大しています。

ジョイントグループには毎日約50件、月間で1,000件ほどの土地に関する情報が集まってきます。ジョイントの成長にあわせて、今では、外部から情報を寄せていただくケースが増えました。とはいえ、情報源の開拓を少しでも怠ると、質・量ともに低下するのが情報というものです。スピーディーかつ鮮度の高い情報を集めるには、各地域の方々と良好な人間関係を築く地道な活動に加え、自分たちが求めるタイプの土地について不動産関係者へ積極的にアナウンスしていくことが、非常に重要なポイントといえます。

# Step 2 情報の検討

2

## 判断の決め手は場所と価格

たくさん集めた情報の中身を選別していく上で決め手となるのは、ほとんどの場合、場所と価格です。用地に関する情報は、通常、紙で受け取るのですが、その内容から判断する限り、場所に関して特に問題がなければ、あとは金額面を考慮して現地調査に踏み切るかどうか結論を出します。用地の仕入れに関する情報を非常に大切に扱うのは、仕入れ業務における基本ですが、担当部署のメンバーは、手元に集めた情報をなんとか業務に活用できないか検討しながら、案件の一つひとつを細かく精査します。

情報には、自分たちが希望する用途に基づいて集めてきたものもあれば、情報が提供された土地にふさわしい用途をあてはめて検討する場合があります。ジョイントグループの場合、実際には後者のケースが多いです。用地仕入れの競争は本当に激

しいので、用途を絞ってしまうと、条件にあう情報がなかなか得られないのです。それに、やはり、情報は大切にしてい極力活かしたいですからね。

また、情報の中身を見る上で、法律や条例の確認も欠かせません。法律や条例は、年度単位で改正が行われるケースが多く、仕入れ担当者は常にアンテナを張って、法律や条例の変更に関するニュースを追いかけています。ほとんどの行政組織がホームページを作成しているので、インターネットを介して逐次、情報を確認しているほか、外部の設計事務所や働く人たちの情報交換によって教えてもらうケースもあります。最近は、規制が緩和されるケースも増えつつありますが、いずれにせよ、情報を検討していく上で知っておかなければならない重要なものです。

## Step 3 現地調査

### 3

## お客様の視点で細かく厳しくチェック

▲ 検討の結果、用地獲得を目指すことに決まった案件については、現地調査を行います。件数としては、だいたい週に10件ほどが目安です。現地調査でチェックするポイントは、それぞれ45以上あるのですが、大きいものでいえば、「道路付け」「周辺の建物」といったものが挙げられます。

「道路付け」というのは、道路に接する土地の状況で、接している道路の幅は広いのか狭いのか、また、道路に接している部分の長さはどのぐらいなのか確認します。「周辺の建物」ですが、特に隣接する建物は、どの方角に、どれぐらいの高さのものが建っているのかを調べます。南側に高い建物がある場合、やはり一般的に土地の評価は低くなります。逆に、北側であれば評価は異なります。水道・電気・ガス・下水道といったインフラもチェックはしますが、最近では整備されているところがほとんどです。

現地調査で何より忘れてならないのは、お客様の視点です。たとえば、分譲マンションであれば、最終的にマンションを購入するお客様の立場で厳しくチェックします。仮に法律的には何の問題がなくても、その土地で生活するお客様が騒音で悩まされる心配はないか、満足して気持ちよく暮らすことができるのか。そういった点に注意を払います。そのため、現地では近隣の方にヒアリングを行う場合もあります。

現場に向くと、当初、図面から想像していたとは異なるケースが少なくありません。たとえば、騒音についても、幹線道路沿いではあるものの、実際には歩道を広くとって緑地帯も整備しているため、音がそれほど気にならない場所など、図面だけでは判断できないところがあります。

このように、大きなものから細かいものまで、確認すべき点はたくさんありますが、事業の採算性を正確に判断するためにも、現地調査には欠かせないものばかりです。

そういえば  
こんなことも  
ありました…。



私が所属する開発事業本部は、スタッフはデスクに座っているよりも、現場に外出しているほうが多い部署です。昼間は、現地調査をはじめ、外部の人と会ったり役所を訪問したりして、その後、オフィスに戻って事務仕事を片付けます。

J-REITなど不動産流動化市場の拡大で、当社の事業内容も大きく変化しました。用地の仕入れについても、これまでは基本的に分譲マンションや賃貸マンション用地が主でしたが、現在では、商業施設やオフィスなどさまざまな用地を確保するようにな

仕入れ  
完了!

4

## Step 4 取得決定

### 早ければ情報入手から3日のケースも

現地調査によって問題がないと判断されれば、いよいよ用地の取得に向けた最終ステージに突入します。調査結果について他部署と話し合いを行うケースもありますが、用地の仕入れという業務は何より決断までのスピードが要求されるため、ジョイントグループでは通常、同業務を担当する開発事業本部の中で結論を出します。土地の情報を手に入れてから取得の意思決定をするまで、早ければ3日、遅くとも1週間。売買契約を締結するまでだと、細かい条件を詰めるので、だいたい2~3週間というのが通常のスケジュールです。このスピードはジョイントグループのアドバンテージでもあり、スタッフの充実により実現しているものです。

売主との交渉はタフで、他社との競争も激しいのですが、交渉は金額のみで決まるわけではありません。付随するさまざま

な条件をクリアしなければならず、このあたりの駆け引きには豊富な経験が求められます。

また、土壌汚染をはじめ、土地の瑕疵担保責任についても明確にしておくことが重要です。土地の売買契約を締結した後に問題が顕在化するケースも想定されるので、土地の取得時にはクリアしておかなければならない大事な問題です。

最近、地価は上昇傾向に転じつつあり、数年前の販売事例で考えていると、用地取得のチャンスを逃すリスクがあります。用地の仕入れに携わる者には、質の高い情報をつかむ不断の努力や、適切かつスピーディーに決断する能力、さらには豊富な経験が、これまで以上に求められるようになっていきます。

りました。展開エリアも全国へと拡大し、現地調査を行う私たちの移動距離も随分大きくなりました。こうなると、いかに貴重な時間を無駄にすることなく業務を進められるかが重要です。

現地調査に足を運ぶと、図面で見えたものより実際の土地はマイナス要素のほうが多いものです。しかし、中には、あると思っていた工場がなくなり、代わりに公園ができていたり、プラス要素に出会うケースもあります。現地調査の実務については、ある程度マニュアル化が進んでおり、誰でも確実に調査できるシス

テムを築いています。ですが、安心して仕事を任せられるようになるまでには、やはり3年ぐらひはかかりますし、細かい部分に目配りができるまでには、一定の経験が必要ですね。

基本的に仕事は土日が休みですが、平日は、関係業者の方々や地主さんと会っていることが多いため、休日を利用して気になる土地を見て回ることも多いです。プライベートで歩いていても、ついつい売地に目が行ってしまいます。これからも、当社ならではの、他社とは差別化した物件を仕入れられるように頑張ります。