

## ～土地の価値を正確に査定するには～

「この辺りでは、だいたい坪100万円くらいかな！」巷でよく耳にする、土地価格に関する会話のワンフレーズである。この数字は、当たらずも遠からずといったところであろうか。実際、インターネットで不動産情報のページを開けば、夥しい数の売地情報が掲載されていて、それらをぺらぺらとめくれば、だいたいの相場が分るはずである。住宅地の地価相場を話題の中心としたもので、情報源の売地広告は、専ら住宅を建築して自ら居住することを目指す最終利用者に向けてのものだろう。

さて、土地の価値を正確に査定するには、概して、次の二点に着目して分析する必要がある。まず、最も高く買ってくれそうなのは誰なのか。次に、それを前提として、投資可能な金額はいくらなのかを定量的に導くことである。冒頭の地価相場に関する会話では、最高価買受人をきちんと想定しているし、もしそれが、売地広告をザックリ確認したうえでのものであるならば、定量的とまではいえないも一応分析している訳で、ある意味、理に適っているといえるだろう。一見簡単そうに思えるだろうか。

ここで、少々特殊ではあるが、具体例を二つ挙げてみよう。

あるJRの駅前の中心商店街に存在する25㎡の狭小な土地、商業地域で(建ぺい、容積率)=(80,500%)である。一般に、このような商店街沿いに土地の取引事例が存在することは稀有である。買受人として考えられるヴァリエーションも豊富であるため、最高価買受人を投資家であると想定してみる。そうすると、建築物を建築して賃貸したと仮定し、収益と費用をシミュレーションする必要があるだろう。容積率500%といえども、評価対象地の高度利用は不可能である。なぜなら、敷地が25㎡では、エレベータと階段室だけで終わってしまうためである。したがって、せいぜい3～4階建、延べ面積60～80㎡の建築物である。しかも、共用廊下の確保が困難であるため、飲食店等への一括貸しを想定して賃料を予想する必要があるだろう。このようにして導いた純収益や建築費を基に、収益還元によって土地価格を求める訳である。

次に、ある住宅地に位置する2,300㎡の土地、第一種低層住専、(建ぺい、容積率)=(40,80%)を考える。一括して購入して大邸宅に住もうというような買受人は、恐らくいないものと考えられるだろう。そこで、この場合、最高価買受人として、建売業者を想定する訳である。このとき、実際に、都市計画法の開発に係る基準の枠内で、合理的な開発計画を立案してみる必要があるだろう。区画分割後の各画地の価格の合計値から、開発道路、緑地の築造費用や事業者の利益等を控除することによって、土地価格を導くことができる訳である。

一般に、土地の価値を正確に査定するためには、建築や開発をはじめ、不動産全般について広範な知識が必要といえる。加えて、定量的な分析は、骨の折れる大変な作業である。それを専門に行う不動産鑑定士という国家資格があるほどなのである。

