

イーソーコ総合研究所

社長 出村 亜希子



不動産を経営していると、見ず知らずの相手から物件取得を持ちかけられたり、新規の企業との取引が多かったりすると思います。相手の信用を確かめることが重要となりますが、「エスクロー」をご存知でしょうか。

エスクローを直訳すると、「預託」になります。ビジネス上では一般的に、取引相手の信用を担保する第三者や、信用担保そのものを指します。初めて取引する相手が契約を履行してくれるか、支払ってくれるかなどを保証してくれるのです。

この概念が生まれたのはアメリカで、それも不動産売買の場面です。物件の買い手が現れたら、売り主はエスクローエージェントに仲立ちを依頼

倉庫ドクターが語る「物流施設のツボ」⑩

かです。買手は代金をエスクローエージェントに支払い、エスクローエージェントは物件の状態や取引内容が契約書と合っているかどうかを確認した上で、物件を引渡します。引き渡した後、エスクローエージェントが売り主に代金を渡して取引完了します。買手は代金をエスクローエージェントに支払い、エスクローエージェントは物件の状態や取引内容が契約書と合っているかどうかを確認した上で、物件を引渡します。引き渡した後、エスクローエージェントが売り主に代金を渡して取引完了します。

「利回り」成功のカギ

CM導入で経済設計

CMは直訳すれば「建設管理」ですが、一般的には「建設プロジェクトにおける品質とコストの管理」を意味します。その役割は建築主の立場と、業者の能力とは、業者

一方で、業者の見直しは、工事の競争的な調達ポイントになります。ゼネコンへの一括発注は、各専門工事の発注が協業者に限られるためコスト競争があります。協業者の枠にとらわれず、広く同一内訳の見積もりを取り、工種ごとにコスト競争力のある専門工事を採用することで、コストダウンを図ることができます。

CMの能力とは、業者

目先のコストだけでなく、立地や不動産ニーズ、市場動向などを見極めて、長期的な利回りを考慮に入れることができるかが重要です。ニーズの変化に対応できるような物件構築も、CMの役割の一つです。

ただ、CMを導入すると、建て主に覚悟と決断力を要求される場合があります。建て主のこだわりや、長年の付き合いのある業者など、費用対効果に見合わないと思われるものを振り切れるか変わってきます。

ある人がCMを評して「火消しのようなもの」と言ったことがあります。言い得て妙でしょう。建築費の高止まりが続く現状では、その導入は早ければ早いほど効果的と言っています。

日本国内のエスクローエージェントは預託とともに、M&A(合併・買収)や物件取得の斡旋、新規取引先企業の紹介なども行うようになっていきます。不動産マーケットのクロスボーダー化が進展する昨今、外国人が日本で不動産を購入する際の「エスクロー決済」が少しずつ浸透しています。

さて、不動産経営には信用を確かめることも大切ですが、成功するか否か

CM導入で経済設計

CMは直訳すれば「建設管理」ですが、一般的には「建設プロジェクトにおける品質とコストの管理」を意味します。その役割は建築主の立場と、業者の能力とは、業者

一方で、業者の見直しは、工事の競争的な調達ポイントになります。ゼネコンへの一括発注は、各専門工事の発注が協業者に限られるためコスト競争があります。協業者の枠にとらわれず、広く同一内訳の見積もりを取り、工種ごとにコスト競争力のある専門工事を採用することで、コストダウンを図ることができます。

CMの能力とは、業者

目先のコストだけでなく、立地や不動産ニーズ、市場動向などを見極めて、長期的な利回りを考慮に入れることができるかが重要です。ニーズの変化に対応できるような物件構築も、CMの役割の一つです。

ただ、CMを導入すると、建て主に覚悟と決断力を要求される場合があります。建て主のこだわりや、長年の付き合いのある業者など、費用対効果に見合わないと思われるものを振り切れるか変わってきます。

ある人がCMを評して「火消しのようなもの」と言ったことがあります。言い得て妙でしょう。建築費の高止まりが続く現状では、その導入は早ければ早いほど効果的と言っています。

おわり