

収益価格（DCF法）の考え方

不動産は、第三者への賃貸、営業用の利用により収益をもたらします。
収益還元法は、将来的に不動産が生み出すその収益を基準に不動産の価格を求めようとするもので、その求めた価格を「収益価格」と呼びます。

そして収益還元法も、長期所有の場合の「直接還元法」と一定期間の投資期間とする「DCF (Discounted Cash Flow)」の二つに分類されます。

直接還元法は、一期間の総収益から総費用を控除した額を一定の利回りで割ることで収益価格が求められます。

【例】

(総収益 2,000,000 円－総費用 500,000 円) /7% (還元利回り) =21,428,571 円

つまり、年間 2,000,000 円の収益を生み出し、管理や租税の費用で 500,000 円の支出がある不動産で、7%の利回りを期待する場合、その不動産の価格は、21,428,571 円となり、その価格より安ければ買った方が良いということです。

DCF法は、保有期間における純収益と将来の売却時の手取り額を現在の価値に割り戻して（割引率）求めた金額を収益価格とすることです。

なお、割引率は、投資物件を購入する際は、自己資金の他に借入金を利用することが一般的なので、自己資金の期待利回りと借入金利から求められます。

最近では、1棟建ての収益マンション等の売却も多くなっています。

簡単な例として下記の例を挙げてみます

【例】

目標とする期待利回り・・・10%
検討物件の総戸数・・・20戸
検討物件の戸当り月額賃料・・・65,000円
購入後の空室率・・・10%
購入後の毎年の維持費・・・賃料の20%
転売時期・・・5年後
転売時価格の購入価格に対する割合・・・70%

上記の場合、7,322万円の収益価格が導かれます。

つまり、7,322万円以下であれば「買い」ということになります。

※BITコーポレーションでは、区分所有建物・一棟収益マンション等に関わらず収益価格についてのご相談を承っています。お気軽にご相談下さい。