

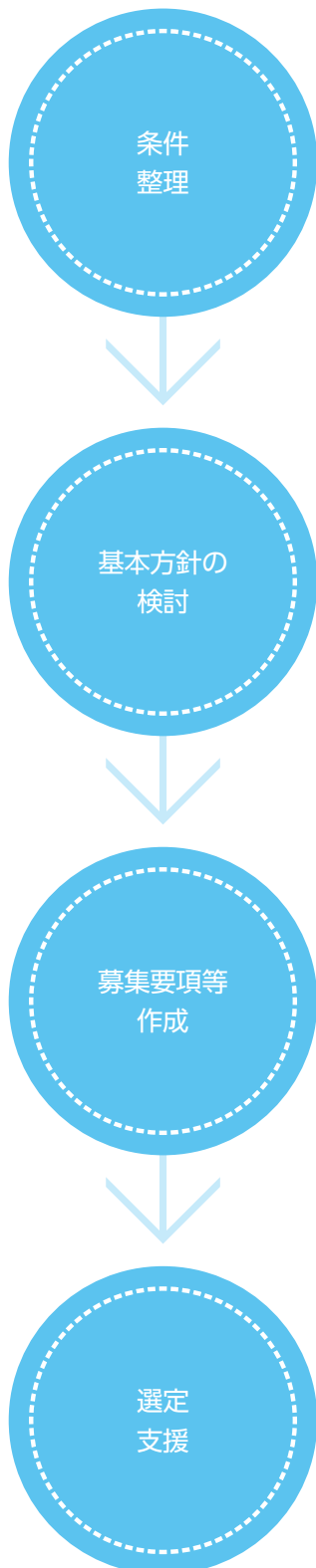
# 売却計画立案・売却先選定支援

NIKKEN  
EXPERIENCE, INTEGRATED

不動産売却をご検討される際、  
最も有効となる売却計画、売却先選定を支援いたします。

不動産利活用戦略に基づき、売却や利用しないとした不動産に対する対応は、解体・跡地利用など様々に考えられます。  
不動産の状況、社会情勢を踏まえて、最も有効な売却計画、売却先選定の支援を行います。

## 手順



### 募集選定の条件整理

事業者に最低限付すべき条件をとりまとめます。

### マスタースケジュールの作成

最終的な処分の期限を踏まえて、募集、交渉等を含むマスタースケジュールを作成します。

### 売却等スキームの検討

更地化や土壌汚染等への対応を含めて、最も有効な売却スキームを検討します。

### 借地等その他手法の検討

売却のみならず、所有権を持ったままの定期借地等の手法についても可能性を検討します。

### 募集条件等の精査

相手先の資格、借地料や借地期間等の募集条件の精査を行います。

### 募集要項等のとりまとめ

上記条件をもとに募集要項等のとりまとめを行うとともに、  
提案を求める各資料の様式集を作成します。

### 相手先選定基準の検討

相手先を選定するための評価軸と重みづけの検討を行い、  
事業者選定基準としてとりまとめます。

### 質疑等への対応

募集条件や募集要項等への相手先からの質疑について回答を作成します。

### 提案の評価

売却等の相手先の選定にあたり、様々な観点から評価を行うなど、選定の支援を行います。