

## ⑨フィリピン(マニラ)

顧客：製造業  
取引：工場売却  
目的：資産整理  
面積：38,650㎡(土地)  
33,788㎡(建物)  
価格：非公表



## ⑩インドネシア(ジャカルタ)

顧客：製造業  
取引：倉庫購入  
目的：事業拡大  
面積：11,240㎡(土地)  
12,405㎡(建物)  
価格：IDR200,000M  
(約19億円)



## ⑪アメリカ(ロサンゼルス)

顧客：不動産業  
取引：1棟購入  
目的：事業投資  
面積：約890㎡(合計)  
価格：US\$6.2M  
(約9.3億円)



## ①インド(グルガオン)

顧客：運輸業  
取引：オフィス購入  
目的：事業拡大  
面積：約1,400㎡  
価格：非公表



## ③中国(北京)

顧客：アパレル業  
取引：社宅売却  
目的：資産整理  
面積：127㎡  
価格：8,000,000元  
(約1.7億円)



## ⑤タイ(アユタヤ)

顧客：製造業  
取引：工場売却  
目的：資産整理  
面積：2,599㎡(土地)  
1,731㎡(建物)  
価格：非公表



## ⑦香港

顧客：卸売業  
取引：社宅売却  
目的：資産整理  
面積：120㎡  
価格：HK\$21.5M  
(約4.3億円)



## ⑫アメリカ(テキサス)

顧客：建設業  
取引：集合住宅売却  
目的：資産整理  
面積：55,563㎡(土地)  
19,606㎡(建物)  
価格：US\$20M  
(約30億円)



## ②シンガポール

顧客：サービス業  
取引：区分MS購入  
目的：新規進出  
面積：約40㎡  
価格：SG\$838,000  
(約0.98億円)



## ④中国(上海)

顧客：製造業  
取引：社宅売却  
目的：資産整理  
面積：161.9㎡  
価格：14,000,000元  
(約2.7億円)



## ⑥韓国

顧客：不動産業  
取引：ゴルフ場売却  
目的：資産整理  
面積：116万㎡  
価格：非公表



## ⑧台湾(桃園市)

顧客：製造業  
取引：倉庫売却  
目的：資産整理  
面積：2,239㎡(土地)  
3,065㎡(建物)  
価格：非公表



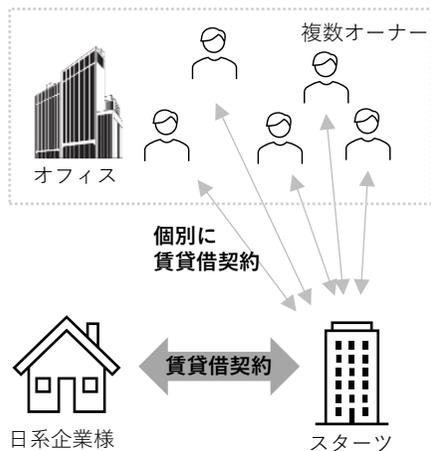
## ⑬アメリカ(ニューヨーク)

顧客：サービス業  
取引：区分MS購入  
目的：駐在員社宅  
面積：70㎡  
価格：US\$275,000  
(約0.4億円)



## ①韓国 オフィス仲介【サブリースによりオフィス契約の課題を解決】

### 【サブリース概要図】



### 【相談の背景】

日系企業が韓国電子企業との取引拡大の為、新規で賃貸できるオフィスを探していた。

### 【顧客の課題】

希望地周辺は、**小規模なオフィスしかなく(かつそれぞれのオフィスはオーナーが細かく分かれており)**、従業員が十分に勤務できるオフィスを確保できず困っていた。

### 【スタートの提案と解決】

- スタート 코리아が複数のオーナーに交渉。それぞれのオーナーと個別に賃貸借契約を締結し、当該企業に**サブリース**する事で必要なオフィススペースの確保を提案
- 貸主がスタート1社である事で日系企業様の社内稟議プロセスも容易に。

## ②台湾 倉庫売却【期日入札制度により高額かつ短期間で成約を実現】

### 【相談の背景】

長期で未使用の倉庫の売却を検討。

### 【顧客の課題】

周辺に類似物件の売買事例が少ない上、建物の状態の悪く**客観性のある売却額の算定に苦慮していた**。簿価以上で売却できれば良いと考えるもの**のでできるだけ高額での売却を模索したい。また期中の売却を望まれていた。**

### 【スタートの提案と解決】

- 最低入札価格を設定し**期日入札方式による売却**を提案。
- 企業内の売却判断において妥当性のある物件評価が可能。
- 当日までに3件の応札を受領。顧客期待を約15%上回る価格かつ、期日内での成約となった。



外観写真



内観写真

## ③フィリピン 工場売却【独自ネットワークで短期成約を実現】



外観写真

内観写真

### 【相談の背景】

事業撤退に伴い工場の売却を検討していた。

### 【顧客の課題】

**2年の現地不動産会社での売却活動も成約に至らず**。幾度か買付オファーは来るものの相手方の姿勢が明確でない案件が多く成約までに立ち消えになることばかりだった。

### 【スタートの提案と解決】

- 不動産会社ネットワークのみならず、**複数の独自ネットワーク**へ情報提供実施
- 協力関係のある内装業者から現地財閥企業の紹介を受領し、**2週間で売買契約**。
- 不動産市場がまだまだ未整備であり、情報の透明性や正確性も低い為、信頼性のある独自のコネクションが非常に重要。



敷地内写真

## ④インドネシア 土地購入【地道な現地リサーチにより市場未公開物件を発掘】



TGエリアの選定

実際に歩いて調査した道路

### 【相談の背景】

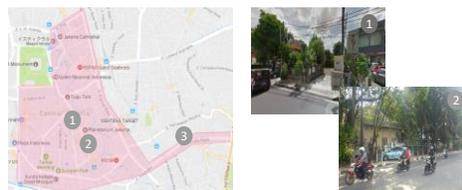
(当社相談前に)オフィス移転に伴った、購入検討中の土地があり建築図面も作成していた。

### 【顧客の課題】

購入前の詳細調査の結果、当初の認識と違い**権利関係が非常に複雑である事が判明**。当該土地の購入を断念し次の候補地の探索に難航。

### 【スタートの提案と解決】

- 用途地域や交通の便などからエリアや道路を選定。条件に合う土地を**歩いて調査**
- 土地のみではなく、建物付きの物件へも調査範囲を広げ、解体+新築を考慮した提案
- 選定した候補地の所有者へ**直接売却交渉**



物件の選定