

不動産ビジネス専門家協会 PREEB通信

第46回 私の平成不動産記

筆者が平成元年に社会人になってから早31年。バブル崩壊・リーマンショックという二度の不動産暴落の経験を本コラムにて振り返ってみたいと思います。

1. 平成元年〜バブル崩壊

私が社会に出た平成元年当時は、地価公示価格(中央区平均)が昭和60年から毎年約40%上昇、金利・不動産価格とも高く、サラリーマンは郊外に住宅を購入、誰もが地価は上昇し続けるという土地神話、住宅双六と言われた住み替えステッブを信じていた時期。

最初に配属されたのは不動産小口化商品を開発する新規部門。主に1棟数十億のオフィスビルを1口1億円の

共有持分として販売するというもの。持分を一括管理運用するために信託や任意組合を利用し、不動産証券化の走りと言われたものでした。物件の表面利回りは2%前後、経費・金利を差し引けば赤字であり、投資商品ではなく節税対策商品。地上昇にともない、不

動産を多く保有する地主・資産家の方は、相続対策が急務という環境下、不動産の相続評価減と借入による相続税評価圧縮効果が得られるというものでした。出口戦略は10〜15年後、価格が上がったところで一棟売却し、売却金を分配するというもの。しかし、平成3年バブル崩壊により不動産価格は下落を続け、15年経過しても地価が上昇することはありませんでした。

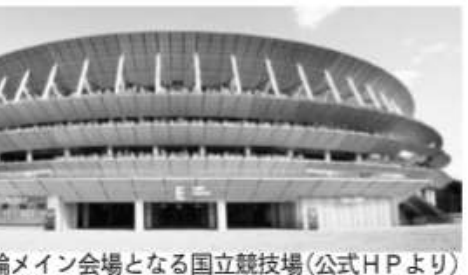
2. 平成20年・リーマンショック

2000年に不動産・設計コンサルティングのベンチャー企業に転職。住宅の企画・プロジェクトコーディネイトを中心に行っていました。この会社では2003年から独自に寮を取得し老人ホームへ転用し収益物件として売却する事業を開

始。バブル崩壊後、独のため、当時の勤務身寮や社宅を売却する先含め多くの新興企業が多く、高齢者もイペロッパーが、黒増える中で注目された事業であった。2006のキャッシュフロー年頃から国内外のファンドによる不動産投資が旺盛になったことを受け、マンション・オフィス・ビジネスホテルと開発件数も増加する中、リゾート開発へと乗り出していきました。ファンド向け物件の開発は、購入先と完成時の引渡しを事前に約定し進めるフォワードコミットメント型がほとんどであり、資金はフォワードコミットメントを与信に金融機関から借入れています。リゾート開発は、開発許可取得等で時間がかかると、竣工まで数年を要します。こうした開発途中案件を抱える中、2007年にアメリカでサブプライム・ローンが不良債権化し、2008年前半からファンドの状況が一変、出口確保が困難になりました。金融機関は貸出しに慎重になり、既存融資の回収へと動き出します。こ

心部を中心にマンション価格も上昇を続けており、二度の地価下落経験から、上昇傾向が強くなっている市況を見ると、そろそろ調整局面を迎えるのではと考えてしまっています。本稿を執筆している2月中旬、コロナウイルスの感染拡大が観光・宿泊業界に大きな影響を与えており、予期しなかった不安要素も出てきました。オリンピック開催までに収束することを切望していますが、日本経済が海外からの資金・人の流れと切り離せなくなっている現在、不動産市況の予測はさらに難しくなっていると感じます。

3. 2020年



▲東京五輪メイン会場となる国立競技場(公式HPより)

今月の筆者

●プロフィール

平成元年財閥系不動産販売会社に入社。業界にて30年以上、土地活用コンサルティング、売買仲介、マンション販売、コーポラティブハウス、収益不動産の開発等、不動産全般・多種多様なコンサルティング・事業コーディネートに携わる。
2020年1月 不動産コンサルティング会社「サムライアシスト合同会社」設立。



サムライアシスト合同会社
代表
山口 純一

コラムのご感想・ご意見は下記まで!

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
東京都千代田区神田東松下町28番地
小林ビル101 (☎03-3527-1876)
<http://www.fudosan-pro.biz/>