

## 【 視 点 】

### 不動産業の低い収益構造について

世間一般、マスコミ他では不動産業は簡単に参入出来、ボロ儲けができるビジネスであると思われているようだが、その収支構造を分析してみると非常に厳しく、そうそう容易に利益が出るようにはなっておらず、板子一枚下は地獄の商売である。何故ならば、不動産事業の大きな柱は住宅分譲事業とビル等施設賃貸事業であるが、どちらも原価・経費の割合は非常に大きく、その合計は売上の90%から95%を占める状態である。

家電、食品、機械等他の産業の商品の原価と経費の率は売上の60%から70%位のように、家電で言えば、秋葉原で定価の20%引きで購入出来たり、ディスカウントストアで30%から40%引きで購入できる訳である。マンション、戸建住宅はディスカウントストアで大幅割引で販売出来ない収支構造になっている。

それでは何故原価・経費の割合が大きいのかと云うことであるが、一言で言うと原価たる用地費と建築費を小売価格で購入し、商品を小売価格で販売せざるを得ないからである。用地は誰が購入しようとその時点の相場即ち小売価格でしか購入できない。卸値はないのである。又建築費も原則小売価格であり、発注力の強いかどうかで若干安く発注できることはある。経費の大きな部分は金利である。事業資金のほぼ全額が借入金であり、金利は平均して売上の7%か10%弱を占める。

分譲事業は以上述べた様に厳しい収支構造なので、予定どおり売却できないと、すぐさまそのプロジェクトは赤字になってしまう。

用地の購入から竣工まで、マンションの場合で平均して2年強かかるので、土地価格に金利相当程度の上昇がないとプロジェクトは成立しない。

ビル等の賃貸事業も同じ構造であるが、こちらの方がもっと厳しく、稼働開始後10年から15年かけて黒字化していくような収支構造である。他に利益が生じるビルを所有しておれば、長い期間で借入金を返済し、減価償却を実施し、10年以上かけてゆっくりと黒字化する収支構造になっている。

現在のようにテナントがなかなかきまらないと、黒字化するのに20年以上かかると云うことになる。

土地価格が横バイないし下落の方向にあるとすれば、業者は住宅分譲事業を手控えることになるし、又業務商業用の建物・施設の供給をやめてしまう。

以上述べたような不動産事業の収支構造を充分理解した住宅・土地政策

- ・ 税制、世論形成が政府、マスコミに強く望まれるところである。

（財）土地総合研究所 常務理事  
飯 塚 良 太