

【 視 点 】

魅力ある不動産商品の創出と望む

不動産業は極めて厳しい経営状況に直面している。地価の限度を超えた下落、賃貸オフィスマーケットの不調、新築・中古住宅価格の下落等々による不稼働、未稼働土地とそれに対応する巨大債務が損益を悪化させ、バランス・シートを重たいものになっている。又マンションマーケットは大量供給が予想され、視界不良の状況にある。

ようやく土地流動化の重要性とそのための条件整備等が行政、マスコミによって叫ばれ始めたが、そのために必要な土地・住宅税制の見直しの必要性が未だ充分理解されていないことに大きな焦燥感を覚える。

一方バブル崩壊後の昨今の不動産関連商品即ちマンション、戸建住宅、オフィスビル等の商品がもうひとつ魅力がなく又面白さもなくなっているような気がする。

不動産商品というものは元来保守的なものであることはその通りであるが、いわゆるバブル時期にはデザイン的にも機能的にも結構面白いマンション・戸建住宅が供給され、買うつもりがなくてもカタログを貰い、くり返しながらめて楽しんだものである。

最近のマンションを例にとると、一部例外はあるものの年収5倍対応の「戦時標準船」的ワン・パターンの60㎡～70㎡の羊カンを切ったような商品が非常に多い。他の業界の商品、例えば自動車では4駆のRV車やワン・ボックスカーが供給され又最近のJR各社は大胆なデザインの新型車輛を相次いで投入している。更にハイ・テク商品では高機能のパソコンや新たにPHSが市場にではじめた。一般論であるが年収5倍論のようなスローガンを掲げた商品、例えばかつての国民車のような商品はマーケットから総スカンを喰らい成功したためしがない。

オフィスビルについても機能的には随分と進歩しているが基本的には戦前のオフィスビルのパターンであり、戦前のビルでも現在立派に稼いでいる。

地価が穏やかな状態になっている現在こそ、他の業界の商品のように面白くて、魅力のある不動産商品を創出するチャンスであり又それを行なわなければ業界に明日はない。不動産特定共同事業法、定期借地権の画期的な新商品創出も望まれる。そのためには業界としても今迄の強烈な成功体験から決別すること、さらには諸々の規制緩和と土地流動化のための税制の見直しが早急に必要とされている。

土地総合研究所
常務理事 飯塚 良太