

活況な収益物件市場 2

先月、弊社の仲介で売り出しをしていた土地が売れたのですが、買ったのは不動産業者でした。土地を取得した理由は、アパートを建築するためとの事です。正直驚きました。今までも、個人投資家が相続対策のために土地を買ってアパートを建てるというケースはありました。何に驚いたかという、不動産業者が土地を買う場合は、基本的にはエンドユーザー様が買う価格より安く買えるというのが大前提だからです。インターネットを見ると様々な物件が流通しておりますが、不動産業者が流通している物件を買うことは稀です。たまに、お客様で掘り出し物の物件はありませんかと聞かれますが、基本的にはありません。

当たり前の話ではありますが、売主は少しでも高く売りたいですし、買主は少しでも安く買いたいものです。その間に不動産業者が介在して、価格の調整を行なうわけではありますが、不動産業者は相場を知っておりますし、宅建業法におきましても売主に価格の根拠を示す必要があります。提示した相場より高く売り出すことはあっても、安く売り出すことは売主の心情としては余程のことがないかぎりありません。仲介手数料の支払いはありますが、ここに不動産業者を介在させ、価格の透明性を確保させるメリットがあります。もちろん、悪徳業者もいますが。

不動産業者が不動産を買う場合、単純保有することはほとんどなく、多くが転売か、建売です。事業者である以上利益を出さなければいけませんので、相場より安く買う必要があります。安く買えるケースとして、単純に売主が、急いで現金化したい場合、情報を流通させたくない場合、ローンの支払いが滞り、任意売却や競売にかかってしまうケースが上げられます。また、土地が大きすぎる場合や金額が高額な場合には、そもそも業者でないと仕入れることが出来ません。このような情報は、流通しませんし、最初にその情報にアクセスできるのは、銀行や弁護士等の専門家を介すこともあります。最終的には不動産業者である場合が多くなります。

しかしながら、先月契約した土地は、エンドユーザー価格で不動産業者が買ったわけであり。本当に収益物件市場は活況だと思われました。そのまま長期保有するのか、将来的に売却するのかわかりませんが、今までにはなかった現象が起き始めているなど感じざるを得ません。マイナス金利の影響も大きいでしょうが、ブームと呼べると思います。

人口は、2005年をピークに減少しております。世帯数は、2019年をピークに減少すると言われております。その中で、空き家の増加が社会問題化しており、賃貸住宅の空室率は全国平均で約20%となっております。客観的状況を考えると、賃貸住宅だけでなく、建売住宅も今後は先細りにならざるを得ない状況の中で、しっかりと出口戦略を考えなければならないのではないかと思います。近い将来、必ず淘汰の波が押し寄せると思いますので、駅から徒歩10分以上かかるような物件は、市況のいい今、売却を検討するのも一つだと思っております。

※8月27日、28日の勝田台のお祭りにリ・エルダ前にて出店させていただきますので、是非立ち寄りください。

塩田了丈