

# IQ! EQ! RQ?



長嶋 修  
<http://www.sakurajimusyo.com/>  
 不動産デベロッパー支店長として幅広く不動産売買業務全般に携わった後、業界初となる、個人向け不動産コンサルティングを主たる業務とする 株式会社さくら事務所を設立。(現同社取締役会長)以降、完全独立系不動産コンサルティングの第一人者として、著作、マスコミ掲載・出演、セミナー・講演等実績多数。社会問題全般にも言及。



IQは知能指数、EQは心の知能指数、そしてRQは、Real estate intelligence Quotient「不動産とその真実を見極める知能」です。私の事務所には、一線のビジネスマンなど、IQもEQもさぞや、と思われる方がたくさんいらっしゃいます。が、かれらのRQは驚くほど貧弱です。低いRQは、人生を台無しにしかねないというのに……。

文 | 長嶋 修  
 text by Osamu Nagashima  
 図版 | 樋口篤郎  
 illustration by Atsuo Higuchi  
 構成 | TOKO  
 edit by TOKO

## 不動産に、賢くなろう ④ アナタ、アセってまさにいま マンションを買おうとしてない？ よかった、この原稿が間に合って

30代前半)中盤の、団塊ジュニアとかネクスト世代などと呼ばれる層の購入意欲が旺盛であることに加え、先高感がある低金利もあいまって、新築マンションが売れに売れている。その価格は2005年からじわじわと上昇を始め、最近では「新価格」「新々価格」などといわれている。

実際、マンション業界も今年度初頭から「あり効果」を期待していた。デベロッパー向けにコンサルティングを手がける、とある企業は春、「2006年のマンション市場環境については、売値・金利・税制など市場を取りまく全ての要素において、先高感に支配される年」であり、結果、エンドユーザーの「あり効果」が期待できる」と発表、マンション業界もそれを期待し、事実そのとおりとなった。販売現場で、先を争って購入しようとする周囲の人に負けじと、競うように契約を急いだ方もたくさんいらしたとであろう。

現在、マンション用地の仕入れの場では信じられないような高値取引が行われている。担当者間でも「最近なんかおかしいよね」「これで本当にいいのか?」という声が漏れ聞こえるほどのだ。

いつか見た、いわゆる「業界内の用地回転売買」も復活した。デベロッパーA社が150万で仕入れた用地を180万でB社に売却、B社はC社へ、C社はD社へと売られ、ついには(150万で仕入れた)A社に「240万で

買いませんか?」……。笑い話ではない。都心部で売られる用地など、どのデベロッパーの用地買収担当者もが直面している現実なのだ。用地買収は基本的に競争入札で、うまく入札できたとしても高づかみしたかもしれないという不安が常につきまとう。

すでに仕入れ済みのものをのぞくと、あの湾岸地域にさえ、もう大規模・超高層のマンションが建てられる用地はほとんど残っていない。デベロッパー各社は、用地仕入れの矛先を都心から郊外へ郊外へと向け始め、かつてはマンションなど建たなかった場所に続々とマンションが建ち始めている。さらに、時間の経過と共に売値が上昇する気配があるので、発売時期をあえて遅くする「売り渋り」まで散見される。

用地の仕入れから新築マンションが販売開始になるまでには、半年〜1年のタイムラグがある。ゆえに、半年後・1年後のマンション価格はおよそ占うことができる。

来年以降市場に出る物件のためのマンション用地仕入れ価格はすでに2割程度上昇。ゆえに2007年の新築マンション価格はさらに2割以上も上昇しそうな気配だ。

とはいえ実際には購入者の反応を見ながら値付けを行うので、企画に工夫が凝らされたり、用地値上がり分が露骨に上乘せされた価格になることはないと思われる。が、問題はその、昨今の新築マンションの「企画」なのだ。

絶対的な「人口」「需要」が減り続けるのだから、マンションの需要もそれに伴ってどんどん減少していくのはもはや規定路線である。

不動産により影響するのは人口よりも世帯数だが、それも2015年以降減少する。加えて人口動態は偏在化の傾向にあるから、バブル崩壊のように劇症的なダメージを与えることはないにせよ、人口減少はじわじわと、確実に効いてくる。

さらに、私たちは歴史的な低金利に長く慣らされてきたが、長期的に見ると金利上昇は必至だ。(しかし前号でお伝えした通り、金利上昇はマンション価格の下落圧力となる。)

国民の住まい方の多様化もある。「住生活基本法」の成立によって今後は、賃貸も購入も、新築も中古もありという世の中になる。これまでのように、

未完成のマンションを争うように抽選で買おうといった風潮は薄れてゆくことだろう。

さて、あなたである。今、とりたてて強い購入動機もないのに、なんとなく今のうちに買っておかなければならない気がしているかも知れない。

まずは冷静な判断をしていただきたい。そのためにはどうしたらいいだろうか? 2つの方法がある。

第一に「長期的視点を持つこと」だ。これからマンションを買う方は、20年30年、あるいはそれ以上、基本的にはそこに永く住むだろう。

だとすれば、必要な情報は決して短期的なトレンドなどではない。重視すべきは、長期的な、主流の市場動向だ。数年後には誰も言わなくなるだろう新

価格とか新々価格など目先のことに惑わされるべきではない。

第二に「自分の哲学を磨くこと」だ。相対価値観、たとえば家賃とローンの比較のような損得勘定や、「みんなが買っているから私も」などと判断すると失敗し後悔する可能性も高い。

まずは自分がどう生きたいのか、どんな暮らしをしたいのか、自身をよく知ることだ。時代や風潮に踊らされてマンションを選ぶような受動性、そこにどんな価値があるのだろうか?

買うか買わないか、買うとすればいつどこに、どんなものが欲しいのか、あなたは、あくまで主体的に判断しうる自由と立場を有しているのだ。

それはマンション選びの場面だけではなく、自分を決して手放さず、確固たる哲学を持つ者は、性別や老若を問わず、生きざまそのものがカッコイイ。

ご存知の通り、日本はこれから本格的な人口減少社会を迎える。ちよつとやそつと手を打ったところで、この潮流を変えることは少なくとも短中期的には不可能だ。

不動産の世界では、人口とはまさに「需要」を意味する。長期にわたって

(売り手にとって 経済的な、いわゆる田の字プラン)

