

株式会社 アイネスト  
http://www.i-nest.co.jp  
tel. 03-5725-8700

**i-nest**

**求む!!住宅用地  
都心・城南エリア**

http://www.kksnt.co.jp

「これから若い人たちがどんどん減っていく。将来のことを考えたら暗澹たる気持ちになった」と介護ビジネスに飛び込んだときの心境を語った。

「高齢者住宅は介護が必要になったときの対応が難しい」という一般的なイメージがあるため、不動産会社による参入はほとんど行われていない。しかし、志田氏は言う。

「考え方を变えて、高齢者住宅を住居、介護、食事の3部門に分け、不動産会社は本業の住居部分だけを担えばいい。介護と食事のサービスは社会福祉法人や専門事業者に外注する」

人口減などマーケットの縮小を嘆くのではなく、増大する新たな需要に不動産

フロントティアは意識を変えれば見えてくる。

新潟県宅建協会会長で北越農林社長の志田常弘氏は「高齢者住宅は不動産業界にとって新大陸」と表現する。

「これから若い人たちがどんどん減っていく。将来のことを考えたら暗澹たる気持ちになった」と介護ビジネスに飛び込んだときの心境を語った。

業のノウハウをどう生かすかという意識に変えることが重要だろう。

ちなみに、要介護者の比率が高まる75歳以上の単身世帯の数は現在約250万だが、2025年には40

期待されている。将来の所得に不安を抱く人が価格の安い中古市場にマイホームを求める傾向が強まっているからだ。ただ、日本の中古住宅流通がアメリカのよ

「新築住宅は企業から取得するから相手が大企業ほど安心できる。ただ、そのコストは粗利として価格に含まれる。中古住宅の売主は個人だから利益は乗せられないが、瑕疵の心配がある。そこを担保でき

## 「新築神話」崩壊

### フロントティアを探せ

0万にまで増大する。全世帯に占める比率も現在の5%から8%へと広がる。

**新築凌駕する中古**  
中古住宅市場の活性化が

日本の中古市場がアメリカの47万戸から15年には54万戸規模にまで拡大するとしている。

一方、新築着工戸数は伊豆宏・明海大学名誉教授によくと分譲と持家の合計で11年―13年は50万戸台で推移するという(37面参照)。つまり、新築・中古両市場が均衡する時代に入っている。

売主がその家でどういった生活を送りたいかを考えてきた個人から個人への資産のリレーである。仲介はそのパトリエ

「新築住宅は企業から取得するから相手が大企業ほど安心できる。ただ、そのコストは粗利として価格に含まれる。中古住宅の売主は個人だから利益は乗せられないが、瑕疵の心配がある。そこを担保でき

12月2日、東京・神田の路地裏に千葉・房総半島の食材にこだわったイタリア料理の店「BOSSO」がオープンした(写真)。

店舗は都心ではめずらしい借地権で借りている。地代は月額35万円だが、

# 意識を変えれば見える

木造平屋建て。開発したのはラクテンポ(東京・渋谷、野原正哉社長)。遊休地や狭小地などの地主に商業施設を提案するベンチャー企業として今年1月に設立された。

第1弾となった同店舗(ラクテンポ001)は総工費約1600万円、11月に竣工したばかり。土地は地主から期間10年の事業用

入居したテナント2店舗からの賃料が合わせて65万円入る。

同社は不動産起業塾(主宰=清水啓充、ジェイエル社長)で知り合った4人がそれぞれのキャリアを結集。飲食店経営とシェフの経験がある野原氏のほか、不動産開発マーケティング、建築設計という3分野の専門家がそろった。野原氏は

「これからの不動産開発は単なる箱作りではダメ。綿密な立地検証と売上分析、豊富な飲食店リストから最適なテナントを誘致し、開業から運営に至るまで地主・テナント双方をサポートする必要がある。つまり、総合プロデュースができればならない」

90年代初頭に「土地神話」が崩壊したとき、「これからは更地ではなく、建物と一体化した複合不動産としての評価が重要」との指摘がなされた。今後は更にテナント誘致や具体的運営(オペレーション)ノウハウの提供も不動産業界に求められるというところか。

そこであれば、もう自社ノウハウだけで勝負をする時代ではない。意識を顧客のニーズ、問題解決のためには何をすべきかに集中させ、理念を共有する仲間や専門家とのネットワークビジネスを目指すときである。(本多 信博)

を手伝い、社会資本としての住宅を後世につないでいく意義ある仕事だ。その誇りを業界が持てば、中古市場は大きく飛躍する。

「新築住宅は企業から取得するから相手が大企業ほど安心できる。ただ、そのコストは粗利として価格に含まれる。中古住宅の売主は個人だから利益は乗せられないが、瑕疵の心配がある。そこを担保でき

12月2日、東京・神田の路地裏に千葉・房総半島の食材にこだわったイタリア料理の店「BOSSO」がオープンした(写真)。

店舗は都心ではめずらしい借地権で借りている。地代は月額35万円だが、

「これからの不動産開発は単なる箱作りではダメ。綿密な立地検証と売上分析、豊富な飲食店リストから最適なテナントを誘致し、開業から運営に至るまで地主・テナント双方をサポートする必要がある。つまり、総合プロデュースができればならない」

90年代初頭に「土地神話」が崩壊したとき、「これからは更地ではなく、建物と一体化した複合不動産としての評価が重要」との指摘がなされた。今後は更にテナント誘致や具体的運営(オペレーション)ノウハウの提供も不動産業界に求められるというところか。



住宅版工コポイ  
不動産分野の市  
(神戸市内で、)



合格を確認する受験生ら(東京都庁で)