

「不動産の価格の決まり方 ～価格の三面性～」

不動産の価格がどのように決まるかということを理解する方法には、一般に「費用性」「市場性」「収益性」という3つの観点があります。これを「価格の三面性」と言います。費用性とはその不動産にどれくらいの費用を投じたかによって決まる価格、市場性とは周辺地域で同じような不動産がいくら位で取引されているかによって決まる価格、収益性とはその不動産を賃貸や事業に供した場合にどのくらいの儲けがあるかによって決まる価格をいいます。

本来であれば、この3つの観点を相互に検討しながら価格は決まるのですが、現実はそのような場合が多くあります。たとえば、どうしてもその土地に住みたい（例えば円山公園周辺に住みたいなど）と思えば、相場を無視しても購入したいと思うはずで、これは土地には「代替性がなく、同じ土地は2つとない」という性格を有するが故の傾向です。また、不動産の用途、例えば住宅用の不動産であったり商業用の不動産などによって、価格決定における3つの観点の重みづけが変わってきます。

戸建住宅用地の場合、古くからの住宅地域にあるような場合には、土地の価格は周辺地域における同じような土地の価格との比較で決まってきます。これが「市場性」による価格決定です。しかし山を切り開いて住宅団地を造成した分譲地の場合は、住宅団地を造った費用、すなわち「費用性」が重みを持ってきます。費用性が重視されるというのは、造成費用等などの投下した金額を回収できるような価格で決まってくることになります。もちろん費用性から決まった価格が周辺の相場よりも高くなってしまえば売れませんので、結果的には市場性も関係してきます。

商業地の場合はどうでしょう。近年商業地の取引では「収益性」が非常に重要視されるようになりました。これはその不動産を賃貸に供した場合に、どのくらい利益が出るかということと、その利益によってどのくらいの期間で投下資本を回収できるか（これは「利回り」という要素で検討されます。）によって決定されることを意味します。利益は建物の古さや獲得できる家賃によって差が出てくるほか、利回りはその地域でどの程度安定的に利益を得られるかで変わってきますし、買い手の思惑でも変わってきます。

このように、不動産の価格は、その不動産がどのような用途であるか、その不動産が立地する地域がどのような性格であるか、その不動産からどのくらいの利益が得られるかなど、いろいろな要因が絡み合っただけで決まってくるのです。不動産の価格は難しいという理由はこのようなところにあるのです。