

REALTY PRESS

発行:三井不動産リアルティ株式会社 法人営業本部
〒100-6019 東京都千代田区霞が関3丁目2-5 霞が関ビルディング

本誌に関するお問い合わせ先
法人営業本部「リアルティ プレスデスク」
☎0120-985-832(営業時間9:30-18:00 定休日:土日祝日)
Mail:houjin1@mf-realty.jp

【個人情報の取扱いについて】ご提供いただいた個人情報は、不動産の売買・賃貸、それらの代理・仲介・管理その他付随する事業のために、三井不動産リアルティグループにおいて共同で利用させていただきます。そのほか詳細はホームページをご覧ください。
www.mf-realty.jp/personal-info

 **三井不動産リアルティ株式会社**
法人営業本部

表紙写真:JR山手線の新駅風生やリニア中央新幹線の開業に向けて、大きく躍進する「品川」駅の空撮写真(2014年4月撮影)。

事業用・投資用不動産に関する情報誌

REALTY PRESS

品川

Vol. 38
DECEMBER 2016



 **三井不動産リアルティ株式会社**
法人営業本部

量×鮮度×分析=情報力

貴社のベストアンサーを、情報力で導きます。

全国売買仲介取扱件数

30年連続実績 No.1

※三井不動産リアルティネットワークは1986年度～2015年度の30年連続全国売買仲介取扱件数No.1です。(新聞報道などによる)

私たちの強みを存分にご活用ください。

全国対応可能な
ネットワーク

豊富な情報量と
取引実績

三井不動産グループの
総合力

多様なアセットタイプ
への対応力

経験豊富なキャリアを
持つ営業陣

充実した
外部ブレン

REALTY PRESS



エリア特集「品川」

03



プロパティ マーケット トレンド

07

オフィスビル

09

住宅

12

Jリート

13

物流施設

15

ホテル

17

商業施設

18



ピックアップエリア&プレミアムマンション

19

注目エリア[世田谷・大田]

21

注目エリア[目黒・品川]

23

麻布・赤坂

25

広尾・恵比寿

26

青山・渋谷

27

白金高輪・麻布十番

28

月島・汐留

29

番町・麴町

30

市ヶ谷・四谷

31

全体総括

32



世界の不動産ニュース

33

Good Job of Realty

37

Worldwide Realty

41

リアルティ・トレンド・ピック

43



三井不動産グループニュースピックアップ

45

〔お詫びと訂正〕

前号(Vol.37)の記述において誤りがございました。以下のとおり訂正させていただくとともに謹んでお詫び申し上げます。

●裏表紙記載の表紙写真説明

〈誤〉:表紙写真「国際ビジネス・芸術文化都心「日比谷」の街づくり」の中核を担うプロジェクトとして建設が進む

「(仮称)新日比谷プロジェクト」2018年1月末竣工予定(2016年8月撮影)

〈正〉:表紙写真:(仮称)新日比谷プロジェクト着工前の日比谷の風景。(2007年撮影)

●25ページ「青山・渋谷エリア」の売出事例NO.5、成約事例NO.3「青山ザ・タワー」

〈誤〉:「青山ザ・タワー」の所在 渋谷区南青山2

〈正〉:「青山ザ・タワー」の所在 港区南青山2

品川

エリア特集 | AREA PROFILE



幕末志士ゆかりの旅館「土蔵相模」史跡の石碑と旧東海道の街並み

常に東京の玄関口という重要な役割を担い、
大規模な再開発が豊かな未来を示唆する街、品川。

品川は数多くの遺跡発見からも分かる通り、何千年も前から人々が住み暮らし、江戸時代には東海道の第一宿として栄えるなど、常に交通の要衝として発展してきました。すでに数々の大規模再開発が展開される中、メディアを賑わせるJR山手線の新駅誕生、リニア中央新幹線の開業に向けて、大きく躍進しようとしている「品川」をご紹介します。

江戸の玄関口に、蒸気がたなびく。

品川は明治時代に入って本格的な埋立て事業が始まるまで、現在の第一京浜のほぼ東側一帯には海が広がるとい、地理的特徴を利点として発展を遂げてきた街です。奈良・平安時代にはすでに交通の要地となり、鎌倉時代には宿を形成。室町時代には海路・陸路ともに人と物資が行き交う、武蔵国の表玄関という地位を確立していました。

江戸時代、東海道第一の規模を誇った品川宿には海を望む景勝地が数々あり、新鮮な海産物を味わえることから、旅人だけでなく市中の人々も数多く物見遊山に訪れる江戸の一大名所でした。中世から続いた品川湊からは西国を結ぶ廻船が多く入出航するなど、港町としても大いに栄えました。

明治を迎えると日本は鉄道の時代に入ります。明治5年10月14日には、日本初の旅客鉄道が横浜～新橋間で運行を開始しましたが、これより5ヶ月前の5月7日、「品川」駅の完成を受けて横浜～品川間の仮営業が始まりました。海の中に防波堤を築

き、その上に線路が敷設され造られた当時の駅舎は、現在の駅より300mあまり南のところ。現在の駅は明治29年に移転開設されたもので、ちなみに品川区ではなく港区に位置します。当初・現在の駅ともに、街の中心である品川宿に設けられなかったのには理由があり、「客が立ち寄りなくなるのでは？」という不安から、品川宿の住民から駅の建設に反対を受けたからだとか。その当時、海沿いというよりも、あたかも海の上を走っているような汽車の窓からは、風の強い日には波しぶきが入ってきたという話も伝えられています。

近年は、品川宿が有する歴史的価値が再認識され、街の随所に「まち歩きマップ」を置いたお休み処など、江戸情緒を偲ぶスポットが点在。本陣跡や神社仏閣をはじめ、時代が目撃した歴史の数々、品川宿が培ってきたさまざまな文化の保全に力が注がれています。

大規模再開発によって品川の顔になった駅入口品川インターシティ

あれもこれも、始まりはここ品川。

江戸時代の品川は海がそばに広がる港町。昔は海苔の産地としても有名で、鮭をご飯と海苔で巻いた鉄火巻は品川発祥だと言われています。当時の鮭は庶民の魚で安価であったこと。鉄火とは賭博場のこと。博打に熱くなっても、手でそのまま食べられる食事として生まれました。海苔の養殖は脈々と受け継がれ、江戸時代にはさらに、たくあん漬けもこの地で考案されたという説もあります。

明治に入って品川には官営のガラス工場をはじめ数々の工場が設けられ、近代工業先駆けの地、京浜工業地帯発祥の地

となりました。ガラス、段ボール、トランジスタラジオ、薬品、ペンキ、家具調テレビといった工業製品も品川が発祥です。

JR「品川」駅山手線内回りの1番ホームには、鉄道発祥の地と書かれた記念プレートが設けられています。このプレートには、レールの中にティラノサウルスのような恐竜がシルエットで描かれています。お分かりの方もいることでしょう。昭和29年、初代ゴジラが日本初上陸を果たしたのが、ここ品川の八ツ山橋。京浜急行「北品川」駅近くにある周辺案内板にも、ゴジラ上陸地点として、炎を吹くゴジラのイラストが描かれています。

歴史を継承しつつ、一大オフィス街が広がる東京の玄関口へ。

数多くの旅籠が軒を並べていた品川宿の歴史は、後年、ホテルというスタイルで品川に継承されました。JR「品川」駅高輪口側の辺りは当時、海を見渡す景勝地であったことから、諸藩大名の下屋敷が多く置かれていたところです。広大な敷地に建てられていた大名屋敷は、明治に入ると皇族や華族、政財界人の屋敷へと姿を変え、時を経てホテル用地などに生まれ変わりました。旧竹田宮邸跡には昭和28年、現存するプリンスホテルの中で最も長い歴史を有する現:グランドプリンスホテル品川が誕生。旧毛利侯邸跡には昭和53年、現:品川プリンスホテルが誕生しています。

一方、JR「品川」駅の港南口側は長年、旧国鉄の貨物ヤードが広がっている状態にありました。他の湾岸エリアが21世紀を見据えた再開発へと動き出し始めている平成2年、東京都・港区・

品川区・国鉄清算事業団・JR東日本は「品川駅東口再開発地区計画策定委員会」を設立。

平成10年には、オフィスゾーンを核として、パブリックゾーンや商業施設ゾーン、ホールなどを有する「品川インターシティ」が誕生します。そして、平成16年には隣り合った地に、オフィス・マンション・商業施設等の超高層ビル群から成る「品川グランド commons」が完成。同時に通路や広場、バスターミナル、地下駐車場なども整備されました。

大規模な再開発プロジェクトは港南口側を駅直結の利便性を誇る、都内屈指のビジネス街へと見事な変貌をもたらしました。さらに前年の平成15年、東海道新幹線「品川」駅が開業したことにより、品川は再び東京の玄関口へと返り咲いたのです。

東京から日本の玄関口へ、さらなる飛躍への期待大きく。

平成23年、品川は、国際戦略特区の一つである「アジアヘッドクォーター特区」に指定され、東京の国際競争力の一層の強化を担う地域として位置付けられました。これからの日本の成長を牽引する国際交流拠点として「国内外のビジネスパーソンの活力にあふれる最も進んだビジネスのまち」「世界の人々が集い交わる文化・知の交流のまち」「世界に向けた次世代型の環境都市づくりを実現するまち」を将来像に掲げた街づくりが進められています。

品川発展に大きな影響を与えるインフラ整備はというと、平成15年に東海道新幹線「品川」駅開業、平成26年にJR上野東京ライン（東北縦貫線）開通。次なる大規模整備は、東京が最も注目を浴びるであろう2020年、「品川」駅と「田町」駅の間に誕生するJR山手線の最新駅計画です。計画では、新駅はその周辺と併せて約13haが再開発され、オフィス・商業複合ビル5棟、マンション3棟の建設が予定されています。これは東京ミッドタウンの約2倍に相当する規模を有する、まさにビッグタ

ウン。「品川」駅と新駅、都営地下鉄・京浜急行「泉岳寺」駅の2階部分がペDESTリアンデッキで結ばれ、一つの街としての回遊性も生み出されるという構想です。

そして、東京と名古屋を最速40分で結ぶリニア中央新幹線が、2027年の開業を目指します。東京側の始発駅となる「品川」駅は東海道新幹線ホームの地下約40mに建設され、「品川」駅はますますターミナル性を高めることになります。さらに、JR線が羽田空港と直結する羽田新線構想、環状4号線の延伸構想などもあり、これらが実現すると品川は名実ともに東京と日本の玄関口。世界に開かれた東京サウスゲートとなって、さらなる注目を集めことでしょう。



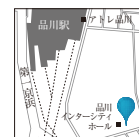
識

INTERESTING

ニコンミュージアム

ニコンマニアにはたまらない
創立100周年記念ミュージアム

ニコンが2017年7月に創立100周年を迎えることを記念し、2015年10月、品川インターシティの本社2階にオープン。約450点に及ぶ歴代カメラの展示や、世代を問わず楽しめる体験型のレンズの実験室など、ニコンの歴史・製品・技術が集結。さらに、ニコンの100周年を映像で振り返るシアターや企画展が開催されるラウンジ、ミュージアムショップもあり、入場は無料。



■ 東京都港区港南2-15-3
品川インターシティC棟2F
☎ 03-6433-3900
■ 10:00～18:00
日曜日、祝日定休、その他当館の定める日

食

GOURMET

シンガポール・シーフード・リパブリック品川

政府公認のレストランで
本場名ブランドの味を堪能

高輪口を出てすぐのところ。シンガポール料理を広める目的で、政府お薦めの4店が集まり開店した、異国情緒あふれるコロナル様式の一軒屋レストランです。店内はバーとメインのダイニングホールと3つの個室、そしてシェフの豪快なパフォーマンスも楽しいオープンキッチン。活かしたまま空輸される、幻の高級ガニと呼ばれるマッドクラブをさまざまな料理法で味わえます。



■ 東京都港区高輪3-13-3 シンガワグース 前庭
☎ 03-5449-8080
■ 11:00～23:00 無休

PROPERTY MARKET TRENDS

カテゴリーによる堅調、軟調を複雑に織り成す
日本の不動産マーケット、
慎重にマーケットを読み解く姿勢が必要。

2016年1～9月期迄、分譲マンションの供給が大きく減っており、
不動産経済研究所の発表では約2.3万戸。
このままでは市場の冷え込みと目される昨年の年間供給4万戸強レベル以下。
相続税対策などの影響により賃貸住宅の新設住宅着工戸数は昨年を超える水準である。
首都圏のオフィス賃貸は、低空室率を維持して好況が続き、そろそろ賃料への影響が考えられる。
さらに、訪日外国人観光客の増加は国内のホテル産業に大きな追い風となっており、
J-REIT市場もオフィス、物流施設、ホテルなどに対する投資意欲が高い状況は続いている。
それぞれのマーケットを注意深く見ていく。

TEXT:アイビー総研株式会社 藤浪容子
株式会社工業市場研究所 川名透

オフィスビル

オフィスの都心部集中の影響下、低空室率が続き安定したマーケット、特に好調さが目を惹く渋谷区に注目。

日本経済に強まる不透明感の中、好況を維持するオフィス需要

9月の全国企業短期経済観測調査(短観)によると、企業の景況感を示す**大企業業況判断DI**は、製造業が+6で、6月の前回調査と変わらず。非製造業は+18で前回調査より1ポイントダウン。**インバウンド需要の減速や国内消費の弱さが影響し3四半期連続で悪化**している。先行き予測は製造業で横ばい、非製造業はさらに弱含むとされており、景況感は悪化する見込みであるが、イギリスのEU離脱の影響は、それが織り込まれた9月の短観でも懸念されたほど深刻には現れなかった。

内閣府発表の景気動向指数(7月発表・2010年=100)も、一致指数が112.8で、前月比0.7ポイント上昇。耐久消費財出荷、商業

販売額(小売業)等の4指標が改善し、2カ月連続の上昇となった。但し、有効求人倍率等が悪化し、内閣府は基調判断を「足踏みしている」に据え置いている。なお、**8月の「生鮮を除く消費者物価指数」も前年同月比0.5%下落。4ヶ月連続の低下**となっている。

この夏以降、日本経済に対する先行き不透明感が強まっており、日経平均株価も円相場につられる形で2016年に入り16,000~17,000円前後の推移となる等、相変わらず厳しい環境が続いている。一方で、**東京のオフィスマーケットは依然、低空室率が続き賃料水準も上昇基調**にある等、堅調で陰りは感じられない。さらに、地方マーケットも堅調が続き、全体的なスパンで捉えると**2015年4月以降は空室率は低下し続けている**。

2016年の大規模オフィスマーケットは、「東京(都心5区)」で3月~4月に一旦空室率が上がった。その要因は港区の不振と、新宿区の一時的な空室率アップにあるが、**全体としては低水準を維持しており、好調が続いている**。

9月の空室率は、「東京」3.70%(対前月-0.2ポイント)と2016年7月より4%を切っており、「大阪」5.79%(同-0.18ポイント)、「名古屋」6.66%(同-0.08ポイント)、「札幌」3.83%(同-0.11ポイント)、「仙台」9.08%(同-0.12ポイント)、「福岡」4.96%(同-0.23ポイント)と、**全地域で下がっている**。

「東京」での今年度に入ってからの推移では、新築ビルの空室率が4月→9月で23.34%→12.18%、既存ビルは3.80%→3.47%。新築、既築の合計空室面積は2016

年4月末308,907坪→9月末296,646坪と、この期間で約39,000坪が新規契約となっており、伸長率は12.6%となった。

東京都心5区の9月の空室率は、千代田区3.19%(対前月-0.07ポイント)、中央区3.35%(-0.21ポイント)、港区5.20%(-0.36ポイント)、新宿区2.45%(-0.17ポイント)、渋谷区2.68%(+0.2ポイント)と総じて良好。港区が5%を超えている要因としては満稼働していない新築ビルがいくつか見られたことが大きい。

9月の平均オフィス賃料は、「東京」18,336円/坪(対前年同月比+4.2%)、「大阪」11,061円/坪(同-0.7%)、「名古屋」10,793円/坪(同±0)、「札幌」8,233円/坪(同+0.9%)、「仙台」8,980円/坪(同-0.08%)、「横浜」10,809円/坪(同+2.7%)、「福岡」9,251円/坪(同+0.3%)と、賃料上昇がみられるのは東京・札幌・横浜・福岡だが、「東京」以外の上昇しと言っても僅かなもの。一般に、低空室率が続き賃料は上昇に転じるとされるが、**その傾向**

がみられるのは空室率が4%を切った「東京」のみであり、その他の上昇した都市にも、下降した都市にもあまり大きな動きは現れていない。経済の先行き不透明感以外の要因として、**地方都市では高額賃料が期待できる新築物件が少ない**ということが挙げられる。

東京都心5区での平均賃料は、千代田区19,854円/坪(前年同月比+4.8%)、中央区16,811円/坪(同+3.2%)、港区18,886円/坪(同+5.4%)、新宿区15,686円/坪(同+5.8%)、渋谷区20,427円/坪(同+4.2%)。

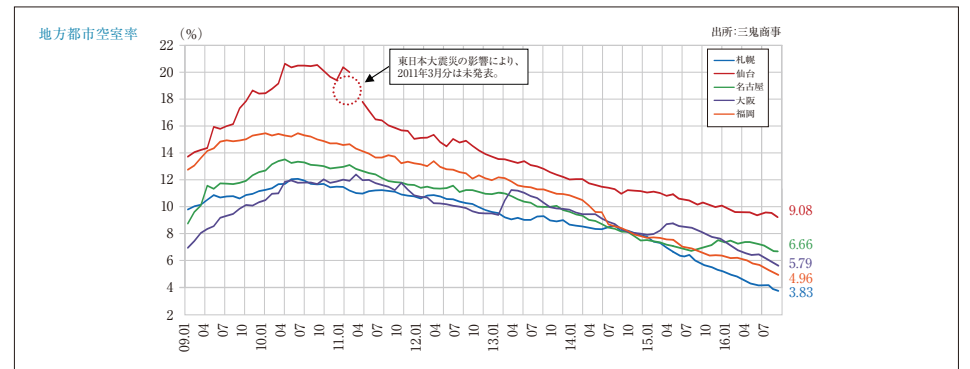
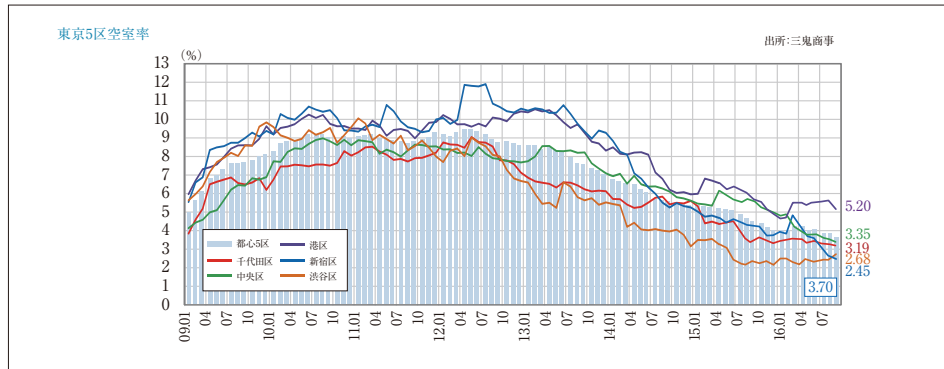
9月の空室のあるビル比率は、「東京」28.11%(対前年同月比-3.58ポイント)、「大阪」70.40%(同-4.69ポイント)、「名古屋」63.37%(同-3.51ポイント)、「札幌」53.77%(同-9.91ポイント)、「仙台」76.35%(同-0.99ポイント)、「横浜」52.82%(同-8.52ポイント)、「福岡」58.60%(同-9.2ポイント)と、**全地域で、満稼働ビルは増加中**と言える。特に、東京の比率は30%以下で、東京以外が50%以上の水準であるこ

とを考えれば非常に低くなっている。

東京都心5区で見ると、千代田区28.74%(対前年同月比-6.72ポイント)、中央区26.84%(同-3.68ポイント)、港区31.65%(同+0.68ポイント)、新宿区29.88%(同-6.51ポイント)、渋谷区19.21%(同-4.07ポイント)。港区以外は比率がこの年で4~6%下がっている等、**満稼働ビルが増えている**、特に、**渋谷区が空室率、満稼働ビル比率とも高くなっている**。

近年の好調さを押し上げた「渋谷区のオフィスプランディング」

昨今、東京の都心5区では、低空室率が続き、新築物件の契約状況も良好なため、賃料水準も上昇基調で、**都心部でオフィスを探すにはある程度の賃料を覚悟**しなければならぬ状況にある。特にそれが難しいのは、空室率2%台の新宿区と渋谷区だが、**殊に渋谷区は「空室の有るビル比率」が20%未満**と、最もオフィス確保が難



オフィスビル



しい地域となっている。

元々、渋谷区は都心5区の中で最も貸室面積の少ない区(都心5区の合計貸室面積は7,284,677坪。渋谷区586,247坪・シェア8.0%)であり、新築ビルもさほど多くないので、オフィスビルが不足しやすいが、**空室率2%台を維持している**のには理由があり、それが**渋谷のオフィスブランディング**である。

勿論、それは自然発生したものではなく、1999年2月に渋谷周辺のベンチャー企業の経営者が発表した、**有能な起業家を輩出しようとする活動**「**ビットバレー構想**」が契機と考えられる。この構想は、六本木ヒルズ開業時、IT企業の多くが六本木に移転したことで一時期下火となったが、2011年の渋谷ファーストタワー開業に伴う、ミクシィ・ぴあ・グルーボンジャパンなどの進出、2012年の渋谷ヒカリエ開業に伴う、DeNA(モバゲー)、NHN(ライブドア、NAVER、LINE)などの進出、更にその後の道玄坂周辺にロフトワークを

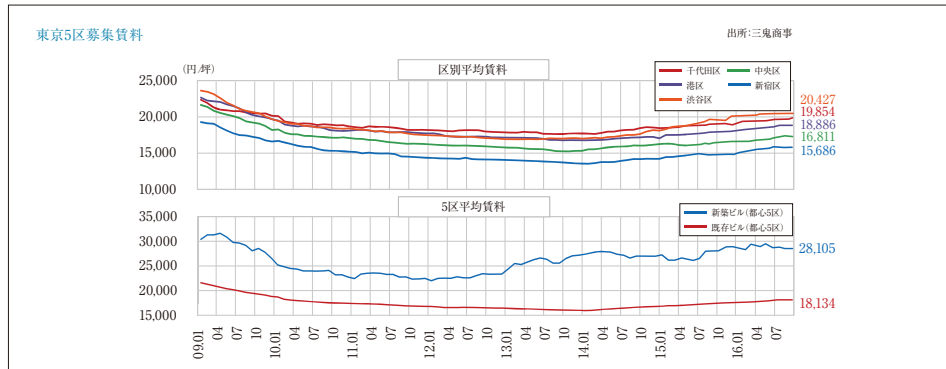
はじめ、情報サイトを運営する「ナナビ」、オンライン学習サービス「スクー」、ソーシャル旅行サービス「トリッピー」などの相次ぐ進出によって、「ビットバレー渋谷」が復活した。

渋谷文化プロジェクトが発表しているデータによれば、2000年以降、都心の主要9市街地(渋谷、原宿・表参道、六本木、新宿、池袋、東京・丸の内、銀座・有楽町、新橋・汐留、品川)に設立された**IT企業は643社**。渋谷はその内の**306社と半数近くを占め**、新宿(78社)、銀座・有楽町(60社)、六本木(57社)を大きく引き離れた。さらに、渋谷には大小約30カ所の**コワーキングスペース**(コワーキングとは事務所、会議室、打ち合わせ場所などを共有しながら独立した仕事を行う共働ワークスタイル)が存在し、**独立系のIT系ワーカーやクリエイターが集まっている**。

この集团の世界にはカリスマ的な人気が存在し、その人と同じ環境で仕事をしたい願望を持つ憧れ層も多い事から、「オ

フィスを持つなら渋谷」、「IT企業を立ち上げるなら渋谷」という風潮が高まったことも大きい。

さらに、人の動きが活発なこの業界では、**能力の高い人を雇用するには、仕事環境の充実をアピール**する必要があり、オフィスインフラの高さだけではなく、コワーキングになれたIT系ワーカーやクリエイターが望む、おしやれで、ゆとりのある、自由なオフィス作りが必要とされる。大手のみならず、様々な規模のIT企業が「リクルーティング」を重視した結果、渋谷でオフィスを構えることがステータス化し、現在の渋谷区のオフィス需要を牽引している。この状況は**渋谷駅周辺の再開発が終了するまでは続く**と考えられるが、オフィスの「**使い方**」や「**使う人**」を**イメージしてマーケットを作っていく**という考え方は、競合激化するこれからの不可欠なものになっていくのではないだろうか。



住宅

カテゴリーによって 好不調の差が極立つ住宅市況。

相続税対策により
好調が続く貸家の市況

2016年9月の消費者態度指数は、前月差+0.4ポイントの43.0。消費者意識指標は、「暮らし向き」は±0.0の42.0で、「収入の増え方」は+0.4ポイントの41.8。「雇用環境」は+0.9ポイントの45.7、「耐久消費財の買い時判断」は+0.3ポイントの42.5。全体に**消費者態度指数は改善の方向**にあるが、9月に入り供給が回復した分譲マンションの購入意欲を増加させてはいない様子である。

8月の新設住宅着工戸数は全国で82,242戸(前年同月比+2.5%)で、2カ月連続の前年比プラス。持家は+4.3%、**貸家は相続税対策等を背景に10ヶ月連続のプ**

ラスの+9.9%となっているが、**分譲住宅は-12.7%**と7カ月ぶりに18,000戸台となった。

需給バランスが崩れた状態が続く首都圏の新築・中古マンション市場

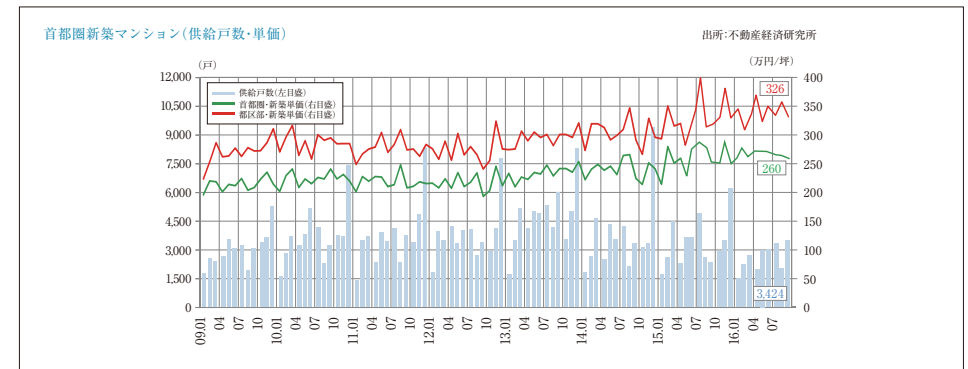
首都圏の新築マンション発売戸数は3,424戸(前年同月比+40.9%)と10カ月ぶりに前年比増となった。都区部や都下、神奈川などでの販売戸数100戸以上の物件が供給戸数を押し上げたのが要因で、2016年1月以降低迷が続いていた平均初月契約率も、9月は72.0%と5月以来4カ月ぶりに70%越えとなった。

供給戸数は増えたものの、**平均坪単価は都区部で326万円、首都圏平均260**

万円と依然高止まり状態が続いたままで、購入環境が改善したとは言い難く、今のところ価格調整が入る様子もうかがえない。在庫も6,000戸と相変わらずの水準で、**市況全体に漂う冷え込み感を払しょくできず、動きが鈍くなっている。**

首都圏の中古マンションの成約数も、8月の2,384戸からやや回復し9月は3,150戸(前年同月比+13.6%)となった。しかし流通業者によれば、中古マンションの売却・仲介共依頼が減って、成約件数も減少しており、**価格が下がってきている事から、市場に危機感が始まった**という判断もある。

いずれにしても**新築・中古マンション市場は大きく縮小し、売れ行きの低迷感**がある状況は続いている。



売越し状態の継続により下降基調にあったREIT市場 投資行動の変化が多様な局面を創出。

2016年2Q～3Qは、日銀施策やホテル、商業施設の影響で下落基調が続く

REITの投資口価格(株価)の指標である**東証REIT指数は2016年9月末に1,825.53ポイント、REIT全体の分配金利回りは3.55%**となった。7月にマリモ地方創生リート投資法人、8月に三井不動産ロジスティクスパーク投資法人、大和ハウスリート投資法人、9月にさくら総合リート投資法人の計4銘柄が上場した。一方、9月に大和ハウス・レジデンシャル投資法人と大和ハウスリート投資法人、野村不動産マスターファンド投資法人とトップリート投資法人が各々合併。これにより**9月末のREITは56銘柄、REIT全体の時価総額は11兆7,674億円**となった。

2016年**第3Q(7月-9月)の東証REIT指数は、第2Q(4月-6月)に引き続き下落基調**となった。6月の英国のEU離脱決定後株式相場に比べていち早く回復し、7月は日銀の追加金融緩和期待を背景に上昇、月末は一時1,891.36と一ヶ月半ぶりに高値を付けた。しかし日銀のREIT買入れ枠拡大が見送りととなったこと、また金融政策の総括的な検証を行うとの発表を受けて、長期金利が上昇したことも重なり、8月は下落に転じた。更に9月は日銀が長期金利の0%誘導目標を決定したことから、長期金利の上昇を懸念し、21日は3ヶ月ぶりに一時1,800ポイントを下回った。このように**第3Qは日銀の金融政策の動きに敏感な推移**であった。

用途別に見ると、住居系や物流施設系銘柄が堅調であるのに対し、**稼働率低下**

や**GMS撤退の動きを受けた、ホテル系や商業施設系銘柄の下落が顕著**となっている。

また軟調な市況のなかでの上場ラッシュとなったため、投資口の需給が一段と悪化し、**新規上場4銘柄のうち、三井不動産ロジスティクスパーク投資法人を除く3銘柄が公募割れ**となった。三井不動産ロジスティクスパーク投資法人は、REITの運用実績を持つ三井不動産の高い信用力が評価されたと見られる。

投資状況に顕れた変換の兆し、増資の流れが目も惹くもの、長期金利の推移には要注意

一方、東証の投資部門別売買動向を見ると、足元の投資家の動きに変化の兆し

も表れている。5月以降売越しであった**外国人投資家が、9月は5ヶ月ぶりに買越し**に転じた。投資口売買シェアの40%超を占める外国人投資家に下落局面で買戻す動きが見られたことは、今後**反転のきっかけとなるか注目材料**となろう。

2016年**9月末のREIT全体の運用資産残高は15兆2,242億円と、REIT市場開設15年を経て初めて15兆円に達した**。第3Qの増加額は4,791億円となり、第2Qの3,124億円より大幅増加し、第1Qの5,011億円に迫る勢いとなった。増加の内訳は、第2Qが新規上場1銘柄であったのに対し、第3Qは4銘柄であったため、**上場銘柄の運用資産で1,758億円と大幅増加**。更に既存銘柄の公募増資が相次いだことから、既存銘柄の運用資産が計3,031億円増加した。

第3Qに増資を行ったのは、ジャパンエクスセント投資法人、ジャパン・ホテル・リート投資法人、サムティ・レジデンシャル投資法人、大和証券オフィス投資法人、

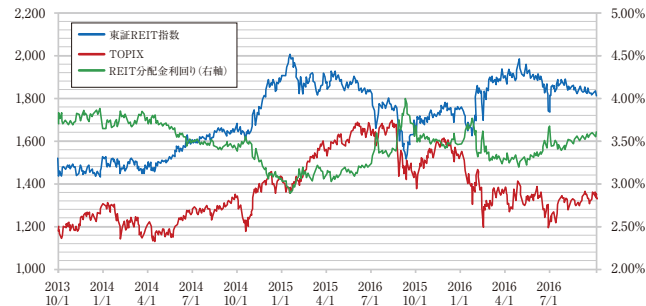
いちごホテルリート投資法人、オリックス不動産投資法人、GLP投資法人、SIA不動産投資法人、アドバンス・レジデンス投資法人の9銘柄。調達額は1,444億円と、これで**第1Qから連続して増資による調達額が1,000億円を超えた**。投資口市況が軟調に転じるなかでも増資が衰える気配がない。この背景には**REITの投資口市況が良好なうちに、開発物件を高値で売却したいスポンサーの意向と、外部成長を伴い資産規模を拡大させたいREITの意向が双方一致**するためと考えられる。

一方、取得物件の件数やキャップレートをみると、**都心部のキャップレートが高止まり**、または東京周辺部に上昇傾向が見られる一方、**大阪や名古屋は未だ低下しており、REITの取得エリアが東京から地方へ展開している傾向**が見られる。継続鑑定のキャップレートは未だ低下傾向にあるが、賃料改定による上昇も一巡している点から見て、更なる低下余地は小さいと見るべきだろう。

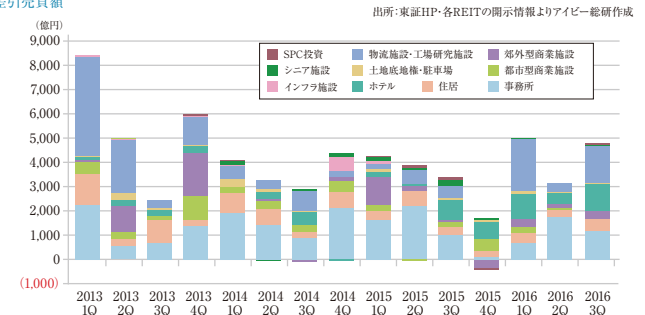
既存物件の運用状況を見ると、**郊外型商業施設の運用リスクが高まっている**ことが指摘できる。福岡リート投資法人が「イオン原ショッピングセンター」売却に伴い減損損失16億円を計上、日本リテールファンド投資法人は「岸和田カンパニーサイドモール」売却に伴い売却損53億円を計上する。両投資法人の場合は他の物件の売却益計上によって分配金への影響は軽微であるが、森トラスト総合リート投資法人の「イトーヨーカドー新浦安店」の退去予定等、**今後もGMS撤退の流れが続く**ことが予想される。**郊外型商業施設における契約期間やテナントの業態、売上げ状況等、慎重な精査**が問われる。

総括すると、REITを取り巻く環境に緩やかながら変動が見られる。特に**長期金利は投資口市況やキャップレート、調達金利等を通じて、REITに大きく影響する**指標であるため、その方向性や変化のスピードには十分注視すべきである。

東証REIT指数・TOPIX・REIT分配金利回りの推移



REITの運用資産 差引売買額



物流施設

「大型マルチテナント型施設」を中心に、 首都圏・近畿圏・中部圏で需要・供給が活発化。

旺盛な新規供給下でも
空室懸念は低下

2016年第2Qの首都圏における複数テナント利用を前提とした「大型マルチテナント型施設」の新規供給は約135,000坪。四半期ベースでは**2015年第4Qに次ぐ大量供給**となった。3四半期連続の100,000坪以上の大量供給の影響で空室率は8.9%と前期から0.6ポイント上昇したが、**市場には勢いがあり、活況を呈している**。

特に首都圏での需要が多く、今期は通販・メーカー・総合スーパーが、それぞれ1万坪クラスの大型テナントとして入居を決定した結果、今期の**新規需要は110,000坪と、四半期ベースで過去最高を記録**した。空室率という面で見れば、2015年第3Qの4.5%以降高まって来

ているが、2015年第4Qの新規供給が約150,000坪、2016年第1Qが約120,000坪、第2Qが135,000坪と、供給は右肩上がりとなった。

首都圏4エリアについては、東京ベイエリア(東京都湾岸部)が空室率8.4%(前期比±0)、実質賃料6,260円/坪(同+0.2%)。外環道エリア(東京ベイエリアの外側&東京外環道の内側)では竣工物件の空室が残り空室率が7.4%(前期比+6.8%)に上昇、実質賃料は4,690円/坪(同+0.4%)。国道16号エリア(外環道エリアの外側&国道16号線の内側)は空室率7.8%(同-1.0%)に下がり、実質賃料3,960円/坪(同-0.8%)と安定感を示した。圏央道エリア(国道16号線エリアの外側&圏央道の内側)は空室率19.7%(同+1.4%)、実質賃料3,280円/坪(同+0.6%)となっている。なお、2016年第3Q

の新規供給は93,000坪を予定。その後は2017年第2Qまで各期50,000坪以下の新規供給が見込まれ、過去2年間の平均新規需要が65,000坪(四半期ベース)あることから、空室率は2017年末までに低下に転じると見込まれる。

近畿圏についてもeコマース企業による物流投資が増加した影響で需要が増加しており、今期1,500坪~4,000坪の複数の空室が埋まった結果、空室率は1.9%までに低下。加えて、通販大手のアスクルが1年半以上先に竣工する国内最大の物流センター(約50,000坪)を一棟借りする予定がある等、**賃借意欲は依然旺盛**である。新規供給は、2016年第3Qの78,000坪を皮切りに、2017年第4Qまで毎四半期30,000~100,000坪を見込んでいる。

中部圏でもマルチテナント型の大型

物件が複数計画され、相次いで竣工するのは来年以降にもかかわらず**リーシングが活況を呈**しており、需要は非常に強くなっている。

大手デベロッパーによって進む
物流施設の開発

このように、日本全国で「大型マルチテナント型施設」に対する需要が高まる中、多くの企業が新たに開発に乗り出している。

その一つが三井不動産株式会社である。同社はグループ中長期経営計画「イノベーション2017」で掲げる国内事業の競争力強化の取り組みの一環で、成長する3PL企業やeコマース企業の需要を背景に、ロジスティクス事業の積極展開を進めており、新たに「福岡I(福岡県糟屋郡須恵町)」、「稲沢(愛知県稲沢市)」、「茨木(大阪府茨木市)」、「厚木II(神奈川県厚木市・伊勢原市)」、「(仮称)川越プロジェクト(埼玉県川越市)」の計5棟の物流施設の開発決定を発表。これにより、

稼働10棟、開発中12棟の計22棟、総延床面積は約2,000,000㎡となり、今後も同社は、5年目を迎えたロジスティクス事業を**強力に推進していく**。

また、三菱地所でも、2012年竣工のナカノ商会辰巳センターを皮切りに、2013年ロジポート相模原、2014年ロジクロス福岡久山、2015年ロジポート橋本を竣工。2016年5月にロジクロス厚木、6月にロジクロス神戸三田を着工と物流開発に力を入れている。同社にとって**大型マルチテナント型施設の開発は後発ながら**、物流の効率化が進められている現在では、大きな需要を喚起すると考えており、**首都圏、関西圏、中京圏を中心に年2~4棟を目標に開発を進める方針**である。

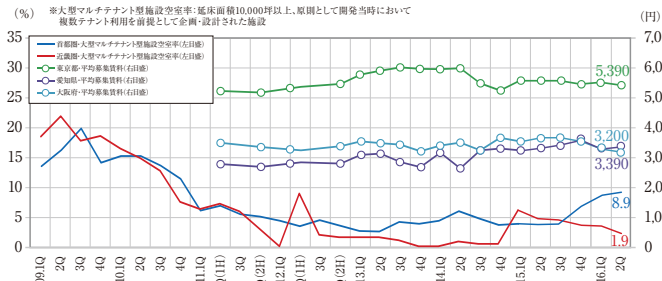
さらに、物流施設開発を多く手掛けてきた**大和ハウス工業も、「Dプロジェクト」と称される先進的物流施設の開発**に積極的で、あらゆるニーズに応えるトータル物流ソリューションの提供を目指している。**設計・施工から不動産の流動化、証券化にまでも対応し**、物流事業、不動産事業、金融事業の各分野のパートナー

をコーディネートし、**物流に関するコンサルティングとともに、顧客の事業をサポート**するもの。今後、北海道から九州までの**全国で、年間70~80棟、月間5~6棟の開発**を予定しているが、同社は**入居予定テナントの要望に応じて建築するBTS型施設を中心に**考えており、マルチテナント型は3割程度に抑える方針である。一方で同社は、**海外にも物流開発事業を積極展開**しており、今年7月、タイで物流施設や工場の開発等を展開する最大手のWHA社と合弁会社設立契約を締結、WHA社が開発中の物流施設「レムチャンププロジェクト」他に参画し、物流施設の開発・運営・管理・賃貸を行う。グループが保有する経営資源を組み合わせ、**海外で物流施設等を検討している日系企業や世界各国の企業に対して誘致活動**を展開していく。

以上の様に、需要の大きな物流マーケットに積極的に参加するデベロッパーが増えており、今後も物流施設開発動向には、注目していきたい。

物流施設空室率・募集賃料

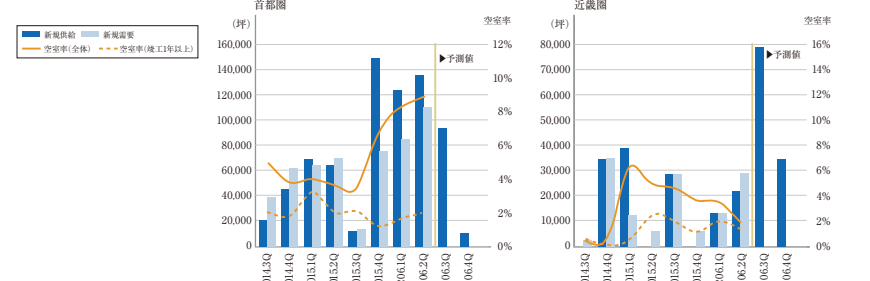
出所:CBRE



※平均募集賃料:2012年までは半期単位(1H:2H)、2013年より四半期単位

LMT物流施設需給バランス

出所:CBRE



本レポートに掲載しているデータの正確性については万全を期しておりますが、何らかの原因により誤りがある可能性があります。当社は利用者が本レポートを用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。

ホテル



相変わらず高い稼働率を示すホテルマーケット、相次ぐ新規ホテルの開業も解消できない客室不足。

深刻化している
ビジネスエリアの客室不足状況

観光庁統計によれば、国内の延べ宿泊者数(全国)は2016年1~8月で約3億3,000万人(前年同期は約3億3,000万人)。同期間の外国人の延べ宿泊者数(全国)は約4,900万人(同4,350万人)で、外国人のシェアが上がっている。日本人の延べ宿泊者数は、7月は前年同月比-2.0%、8月は-0.9%。外国人の延べ宿泊者数は7月+8.9%、8月-1.8%となった。

2016年1~7月の宿泊施設タイプ客室稼働率(全国平均)を見ると、旅館は30%台半ば~後半の推移、リゾートホテルは50%台の推移、ビジネスホテル・シティホテルは70%台後半~80%の推移と、大きく変化はないが、7月は全般的に稼働状況

が上がっており、**シティホテルは稼働率80%を越えている**。

また、主要な6都道府県のビジネスホテルの稼働率を見ていくと、8月は最も低い福岡県で79.7%、他は全て80%以上と、相変わらずビジネスホテルの高稼働が続いている。この傾向はシティホテルでも同様であり、**ビジネスエリアにおけるホテル不足は深刻な問題となっている**。

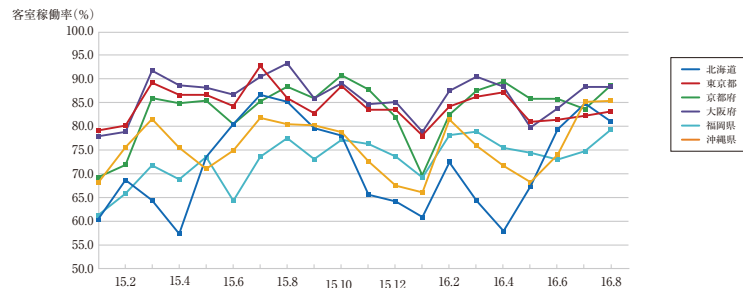
官民一体で取り組む
客室不足解消施策

このような状況を受けて、東京都は6月に**ホテル用地の容積率を原則として最大300%上乗せする運用基準を発表した**。対象は客室の床面積がシングルルームで15㎡以上、ツインルームで22㎡以上ある

ホテル。**容積率の緩和を促す国土交通省の通知を受けた措置で、都心のホテルの不足で解消に役立てる狙いがある**。さらに、横浜市も10月に横浜駅周辺などの地域でより大きな宿泊施設を建設できるように容積率を緩和する。**2020年に予想される大幅な需要増に向け、首都圏ではそういった開発事例が活発化している**。

9月以降では、東京都内で「三井ガーデンホテル京橋」「ホテルALシティ羽田 東京 ウエスト ウイング」「アパホテル(御茶ノ水駅北)」「アパホテル(新富町駅北)」「Train Hostel 北斗星」が、さらに北海道・群馬県・静岡県・福井県で「ホテルルートイン」が、神奈川県・山梨県で「ホテルマイステイズ」が開業及び開業予定となっている。

主要県別・ビジネスホテルの客室稼働率推移



出所:観光庁

商業施設



例年同時期と比べ、低い開業施設数と深刻な不振が続く百貨店業界。

強い天候不順の影響や、インバウンド需要の終息が翳を落とす

2016年7月度の既存ショッピングセンターの売上高は548,850百万円。昨年と比べて土日の合計が2日増えた影響もあり、前年同月比+1.4%で、5ヶ月ぶりにプラスとなった。8月度は、昨年と比較して休日が1日減少したことに加えて、北日本は台風の影響で、東日本は多雨、西日本は連日の猛暑日と**全国的に天候の影響を受け売上が伸び悩み**、売上高は497,719百万円、前年同月比-4.4%の厳しい結果となった。

業種で見ると、7月、8月共にテナントでは飲食・サービスが、キーテナントでは食品関連が好調となった一方で、**婦人衣料は不調。特に8月は天候不順の影響**で秋物

衣料を中心に売り上げが伸びなかった。

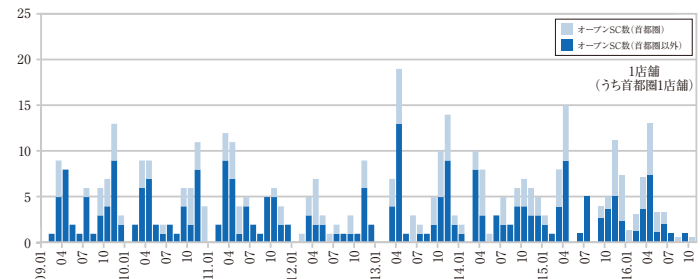
消費者ニーズの推移に伴い
止まらない百貨店の撤退

トピックスとしては、地方や郊外の百貨店の閉店や、売却の発表が続いたことが挙げられる。9月7日には三越伊勢丹ホールディングスが**三越千葉店と三越多摩センター店の営業を2017年3月で終える**と発表。10月6日にはセブン&アイ・ホールディングスが、関西を地盤とし、阪急阪神百貨店を傘下を持つエイチ・ツー・オーテイリングと資本業務提携し、傘下の**百貨店3店舗(そごう神戸店・そごう西神店・西武高槻店)を譲渡する事**を発表している。百貨店業界では、外国人観光客の

「爆買」が沈静化しつつある上、**大型ショッピングセンターなどへの顧客流出にも歯止めをかけられなかった事**を要因に不振が続く、大手だけでも2017年までに全国7店の閉店が決まっており、改めて「百貨店の存在意義」が問われている。

2016年7~9月の新規開業ショッピングセンターは5件。「仙台パルコ2(約25,000㎡)」、「レイクウォーク岡谷(約27,000㎡)」、「相鉄ライフみずみ野(8,804㎡)」、「ゆめタウン徳山(約14,600㎡)」、「メグリアエムパーク店(7,286㎡)」で、2016年の新規開業SCは36件となった。10月には神奈川県平塚市で「三井ショッピングパークらぽーと湘南平塚(約60,000㎡)」が開業した。

店舗数・新規開業SC



出所:日本ショッピングセンター協会

本レポートに掲載しているデータの正確性については万全を期しておりますが、何らかの原因により誤りがある可能性があります。当社は利用者が本レポートを用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。



注目エリアの 都心プレミアムマンション

2016年は中国・韓国の経済低迷や原油価格の下落、英国のEU離脱、テロリズムの台頭等、様々な社会的・経済的な変化が見られ、日本経済についても先行き不安感があります。東京都心のプレミアムマンション市場においても、金融商品などに比べ安定感がある事から、全体的には好調な推移を見せてはいるものの、上記による不安感の増大やインバウンド消費の頭打ちが顕著になった夏頃から、中古マンション市場全体でインバウンド需要(特に中国)に陰りが感じられる状況になっています。

最近はその影響下、投資目的の購入は、都心の低層邸宅型の供給が減少していることから、タワー型を中心に行われています。

ここ数年、好調が続いてきたプレミアムマンション市場のターニングポイントが近づきつつあるのかもしれませんが。

エリア別・売出し価格と成約価格の乖離率

売出し価格と成約価格の乖離率が95%以上であれば「需要供給バランスの取れた適正な価格設定ができている」と言われます。この状況は対象全エリア平均では20期(約4年半)連続で達成されており、「良好な市場環境が続いている」と言えますが、前期(2016年4~6月時点)に比べ、乖離率が下がっており、全体平均は前期97.02%から96.45%と、2013年3Q以来、約2年半ぶりに97%を下回りました。若干ながら不安要素が感じられる状況となっています。

エリア別に見ると、「麻布・赤坂」「広尾・恵比寿」「市谷・四谷」「世田谷・大田」で乖離幅の縮小が見られ、「市谷・四谷」は全9エリアで唯一98%を上回りました。一方、乖離幅が拡大した「青山・渋谷」「白金高輪・麻布十番」「月島・汐留」「番町・麹町」「目黒・品川」のうち、「白金高輪・麻布十番」は95.32%で2012年1Q以来、約4年ぶりに96%を下回り、「月島・汐留」は93.71%と2011年2Q以来、約5年ぶりに94%を下回りました。全体としては良好な価格設定ができていても、一部のエリアでは想定より安い額での取引に落ち着く状況になっており、市場動向の見極めが難しくなっています。

エリア別・売出し価格と成約価格の乖離

※一部抜粋

エリア	平均売出し価格(坪単価)	平均成約価格(坪単価)	乖離率
世田谷・大田エリア	323万円/坪	317万円/坪	97.90%
目黒・品川エリア	446万円/坪	435万円/坪	97.42%
麻布・赤坂エリア	613万円/坪	584万円/坪	95.28%
広尾・恵比寿エリア	509万円/坪	494万円/坪	97.14%
青山・渋谷エリア	509万円/坪	498万円/坪	97.99%
白金高輪・麻布十番エリア	595万円/坪	567万円/坪	95.32%
月島・汐留エリア	477万円/坪	447万円/坪	93.71%
番町・麹町エリア	650万円/坪	629万円/坪	96.64%
市谷・四谷エリア	436万円/坪	427万円/坪	98.05%
全体平均	499万円/坪	482万円/坪	96.45%

【調査対象マンション】プレミアムマンション(当社独自調査データによる)
【乖離率】市場に紹介されている売出し価格と実際に成約となった価格の比率

「プレミアムマンション」とは都心エリアに存在する高品位なマンションの中から三井不動産リアルティが独自にセレクトしたマンションです。本データの対象はプレミアムマンションの中から選定しております。詳細は「三井不動産リアルティ株式会社ホームページ(<http://4www.rehouse.co.jp/toshin/>)をご覧ください。



世田谷 大田

SETAGAYA & OOTA

二子玉川ライズ

田園都市構想による街づくりが手がけられ、 良好な住環境の基盤が整えられたエリア。

現在、住宅街が中心と認識されている「世田谷区」と、中小工場が集まる工場街が中心と認識されている「大田区」。共に昭和初期に東京特別区の一部として生まれた区で、元は「東京の郊外」と認識される農村地帯でしたが、大正から昭和初期に開通した私鉄各線により交通利便性が向上し、関東大震災を機に「地価が安く、交通の便のよい」近郊への移住が進むにつれ都市化されてきた地域となっています。特に、世田谷区は東急電鉄による沿線住宅開発が盛んで、「高級感のある戸建住宅団地」が多く開発されており、現在の世田谷イメージのベースになりました。

大田区は大正期以降、低地部に中小工場が進出し、住宅や工場が密集する商業・工業地域を形成。いわゆる下町イメージが強くなる半面、台地部は世田谷区同様に関東大震災後住宅化が進み、東急電鉄が開発した田園調布、雪谷、久が原などの戸建住宅団地が密集。良好な住宅地イメージを強く感じさせる地域となっています。

分譲マンション供給エリアとして見ると、世田谷区(総面積58.05km²)、大田区(同60.66km²)共に東京23区内では大きな面積を有するため、供給量は多く、2011年1月～2015年12月の供給戸数は約9,400戸。東京23区全体が約91,000戸となるので、その約10%のシェアを有しています。

しかしながら、プレミアムマンションが見られるエリアは、東急沿線の池尻、三軒茶屋、田園調布、学芸大学、砧、深沢、二子玉川、弦巻、小田急線の成城等であり、東急沿線を中心とした台地部に集中していると言えます。

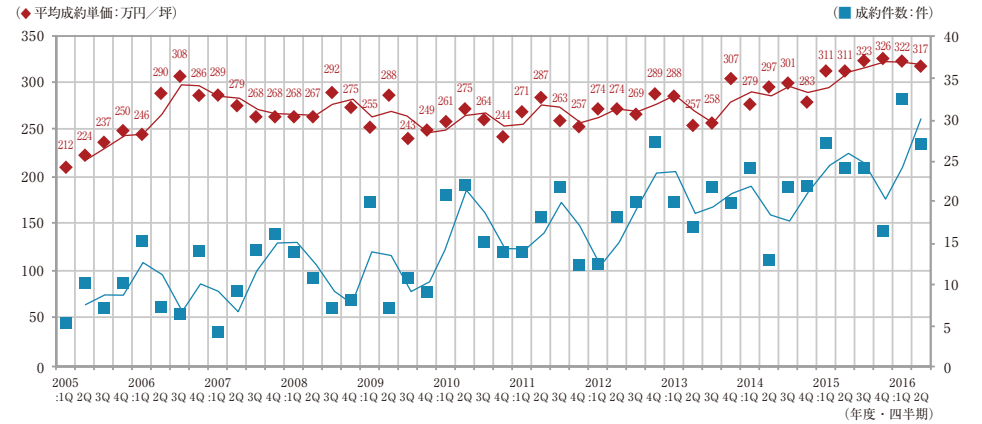
この点から考えれば、世田谷・大田が都市近郊の住宅地から、都心近接の「高級」住宅地に発展することが出来たのは、「私鉄の沿線開発」が重要なファクターであり、大正期に流行した田園都市構想も大きく影響しています。

「田園都市」とは、1898年にイギリスのエベネザー・ハワードにより提唱された「田園の中に独立した新しい理想的都市」のこと。田園に囲まれ

た人口3万くらいの美しい町を、大都市周辺に造成することを説いたもので、この構想は各国の都市計画に大きな影響を与え、衛星都市や都市分散論の先駆けともなりました。日本ではハワードの説のような完全な意味の田園都市はなく、電鉄会社などが沿線の住宅地を開発して田園都市と称することが多く、大田区の田園調布や川崎市と横浜市にわたる多摩田園都市などがその例と言えるでしょう。こうした「日本型田園都市」は、「郊外に山手型の住宅地を開発する」構想となり、現在では「緑が多く、ゆとりの生活・ブランドがあり、一定の生活水準を有した家族が住む街」と認識されるようになっています。従って、世田谷・大田は、番町・麹町、麻布・赤坂のような、江戸時代に確立された「武家地」をルーツとし、広尾・恵比寿、青山・渋谷のような自然発生的なものとは大きく違い、大正末期から昭和にかけて都心から移住してきた都心通勤者により作られたブランドと位置付けられるでしょう。

世田谷・大田エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2016:1Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	317万円	322万円	-1.7%		27件	32件	-15.6%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	パークシティ弦巻	6,980万円	1F	@258万円	89.38㎡	27.03坪	3LDK	南東	世田谷区弦巻2	15ヶ月経過
2	深沢ハウス	7,280万円	5F	@314万円	76.45㎡	23.12坪	2LDK	北西	世田谷区深沢2	17ヶ月経過
3	二子玉川ライズタワー&レジデンス	8,980万円	15F	@451万円	65.82㎡	19.91坪	2LDK	東	世田谷区玉川1	05ヶ月経過
4	マスタービューレジデンス	13,800万円	1F	@470万円	97.07㎡	29.36坪	2LDK	南	世田谷区池尻4	12ヶ月経過
5	パークコート成城	18,800万円	4F	@573万円	108.33㎡	32.76坪	3LDK	南西	世田谷区成城3	26ヶ月経過
平均データ		11,168万円	—	@413万円	87.41㎡	26.44坪	—	—	—	15ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	パークシティ弦巻	13,000万円	—	@323万円	—	—	南東角	世田谷区弦巻2	2016/7
2	グランドヒルズ三軒茶屋ヒルトップガーデン	14,800万円	—	@386万円	—	—	南	世田谷区太子堂3	2016/7
3	深沢ハウス	8,400万円	—	@324万円	—	—	南東	世田谷区深沢2	2016/8
4	マスタービューレジデンス	7,100万円	—	@428万円	—	—	南西北西角	世田谷区太子堂3	2016/9
5	田園調布パーク・マンション	8,500万円	—	@341万円	—	—	北東角	大田区田園調布2	2016/9
平均データ		9,700万円	—	@360万円	87.32㎡	26.41坪	—	—	—

エリア解説

2016年第2Qの成約件数27件、平均成約単価坪317万円。前期比較で成約件数-15.6%、成約単価は-1.7%。今期も、「二子玉川ライズタワー&レジデンス」4件、「マスタービューレジデンス」3件等、大規模マンションを中心に活発な取引となったが、前期に7件確認された成約坪単価400万円以上の取引が今期は5件と、平均成約単価を押し下げ、約1年ぶりに坪@320万円を下回りました。成約件数27件は、集計開始以降のエリア最高記録となった前期からは

減少したが、高水準を維持しており、成約内容は、専有面積60㎡未満が5件、100㎡以上が7件と、コンパクトタイプから大型戸まで幅広いニーズが確認できました。次期以降は、今期成約が確認されなかった「アトラス池尻レジデンス」「ガーデンコート成城」等の優良な新規売出物件供給に期待がかかります。





目黒 品川

MEGURO & SHINAGAWA

パークタワー目黒-2006年4月販売

中規模邸宅型から大規模タワー型へ、 エリアへのニーズにシンクロして変遷を遂げる需要。

都心プレミアムマンションのエリア特集として、これまでは地域性について見てきましたが、目黒・品川エリアでは、都心プレミアムマンションの新築時販売の状況や販売時の社会動向を踏まえた振り返りをしてみます。

このエリアを詳しくみると「城南五山エリア」とされる池田山、烏津山、御殿山。城南五山以外にも知る人ぞ知る高級住宅地「諏訪山」、再開発の進展により高額タワーマンション供給が目立つ「大崎」エリアと「目黒・中目黒」周辺がその対象となります。

2005年までは、ソルジス烏津山、パーク・コート御殿山ジ・エスト、パークハウス烏津山、プレステージ上目黒諏訪山、池田山ブレイス等の城南五山の中低層レジデンスが主流でしたが、2006年以降はパークタワー目黒、中目黒アトラスタワー、パークタワーグランスカイ等の再開発タワーが主流となっています。

当該エリアの中規模邸宅型プレミアムマンションの一つ、「パーク・コート御殿山ジ・エスト

は、2001年に発売された三井不動産と東京電力他が事業主のオール電化マンション。オール電化物件の“はしり”であり、マンションで始めてグッドデザイン賞を受賞したミサワソシエイツによるデザイナーズマンションでもあります。100年コンクリート使用、3住戸に1基のエレベーター配置、24時間365日ゴミ出し可能、屋上庭園等、設備・仕様も高水準。新築販売当時の平均は、87.31㎡で7,159万円、坪@271.1万円。2001年の品川区の年間平均販売価格が概ね61㎡・4,300万円、坪@230万円程度なので、市場平均より15~20%程度高い設定でした。とはいえ、第1京浜とJRの線路に挟まれた一画で、雑居ビル・事業所等が混在する地域の立地である分、単価を下げてはいます。販売開始当初は、オール電化に対する不安からプレ期はやや時間を要したものの、住宅情報等でオール電化のマンションがクローズアップされた結果、比較的短時間で完売しました。購入者の評価点は、①品川駅徒歩圏の立地・アクセスの良さ ②7,000万

円未満の住戸を多くした値頃感③設備・仕様面の良さ、などでした。

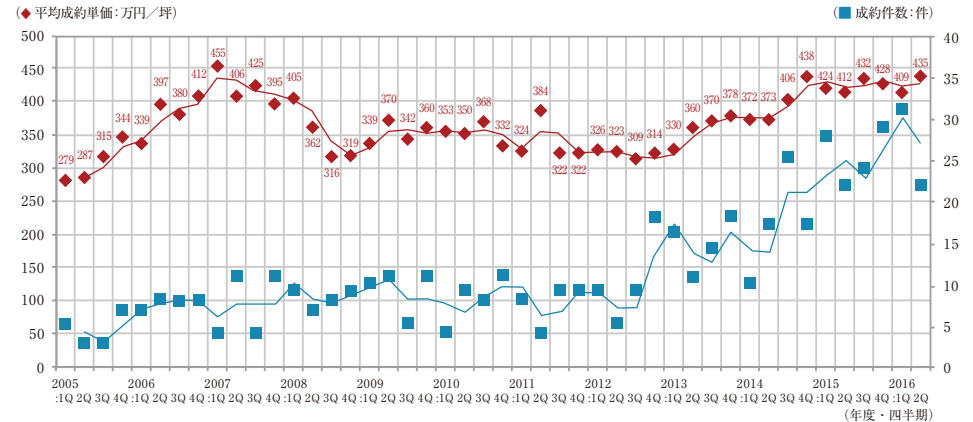
大規模タワー型プレミアムマンションの事例では、「パークタワー目黒」。この物件は2006年4月の発売。三井不動産と室町クリエイトが売主の目黒駅南地上28階建タワー。新築販売当時の平均は、62.92㎡、7,636万円、坪@401.1万円。2006年の品川区年間平均が64㎡、5,000万円弱、坪@260万円程度であったため、相場から見ればかなり上の水準ですが、高い人気を得て、早期完売しました。一方、商品企画としては実需向けであったにもかかわらず、セカンド・投資目的の購入が約3割。残りも持家層の買い増しが多く、資産形成のための購入というケースが目立っています。

このエリアでは現在も、大規模タワー型プレミアムマンションの売上が活発で、地域イメージは大きく変わってきています。



目黒・品川エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期 (2016:1Q) との比較

平均成約単価	今期	前期	変動
	435万円	409万円	+6.4%

成約件数	今期	前期	変動
	22件	31件	-29.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

【売出事例】

※一部抜粋

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	パークシティ大崎サレジデンス	8,680万円	4F	@472万円	60.77㎡	18.38坪	2LDK	南西	品川区北品川5	04ヶ月経過
2	パークシティ大崎ザタワー	8,800万円	33F	@506万円	57.44㎡	17.37坪	2LDK	東	品川区北品川5	05ヶ月経過
3	パークタワーグランスカイ	9,280万円	26F	@394万円	77.69㎡	23.50坪	3LDK	東	品川区東五反田2	3.0ヶ月経過
4	パークタワー目黒	12,500万円	12F	@632万円	65.36㎡	19.77坪	1LDK	北	品川区上大崎4	0.6ヶ月経過
5	品川Vタワー	13,218万円	18F	@501万円	87.08㎡	26.34坪	2LDK	南東	港区港南2	0.2ヶ月経過
平均データ		10,496万円	-	@501万円	69.67㎡	21.07坪	-	-	-	0.9ヶ月経過

【成約事例】

※一部抜粋

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日	
1	パークタワーグランスカイ	11,980万円	-	@464万円	-	-	-	南西角	品川区東五反田2	2016/7
2	ザ・パークタワー東京サウス	8,560万円	-	@342万円	-	-	-	北西角	品川区東五反田2	2016/7
3	パークタワーグランスカイ	8,200万円	-	@352万円	-	-	-	南東角	品川区東五反田2	2016/8
4	品川Vタワー	12,000万円	-	@495万円	-	-	-	南東北東角	港区港南2	2016/8
5	パークタワー目黒	13,000万円	-	@613万円	-	-	-	北西角	品川区上大崎4	2016/8
平均データ		10,748万円	-	@453万円	78.98㎡	23.89坪	-	-	-	-

エリア解説

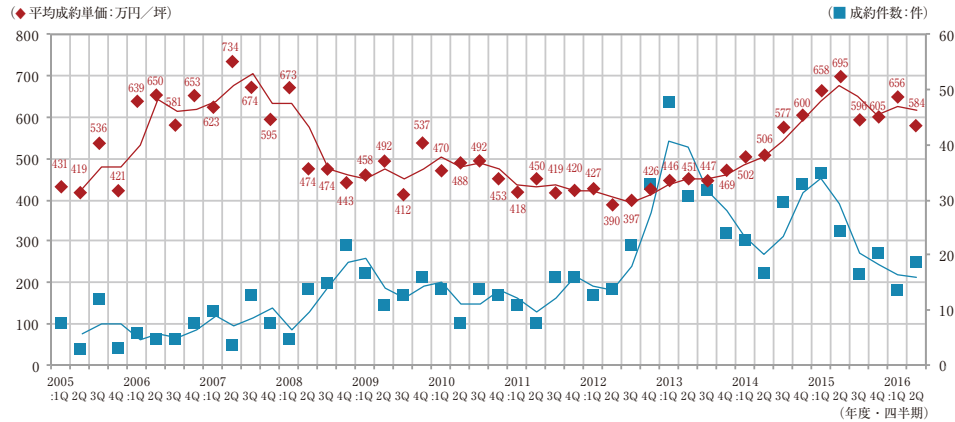
2016年第2Qの成約件数22件、平均成約単価坪435万円。前期比較で成約件数-29.0%、成約単価は+6.4%。

今期も、「パークタワーグランスカイ」7件、「品川Vタワー」2件、「パークタワー目黒」2件等再開発型のタワーマンションを中心に活発な取引が行われ、平均成約単価についても「パークタワー目黒」で坪@600万円超の取引がされ

たことから、約半年ぶりに坪@430万円を超えています。一方売出件数は、2015年4Q末(前々期)72件、2016年1Q末(前期)60件、2016年2Q末(今期)47件と、他エリアに比べても大きく減少し、マーケットの更なる活性のためには、低層邸宅型マンションを含め、幅広い優良な売出物件の増加が必要となっています。

麻布・赤坂エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期 (2016:1Q) との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	584万円	656万円	-10.9%		19件	14件	+35.7%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

※一部抜粋

No	マンション名	売却価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	パークコート虎ノ門愛宕タワー	11,900万円	12F	@552万円	71.17㎡	2LDK	南西	港区虎ノ門3	1.9ヶ月経過	
2	パークコート六本木ヒルトップ	13,480万円	3F	@690万円	64.58㎡	19.53坪	2LDK	北東	港区六本木1	1.5ヶ月経過
3	赤坂タワーレジデンス	13,600万円	12F	@617万円	72.79㎡	22.01坪	2LDK	南	港区赤坂2	1.0ヶ月経過
4	パークコート赤坂ザタワー	13,800万円	29F	@580万円	78.55㎡	23.76坪	2LDK	南東	港区赤坂4	0.7ヶ月経過
5	ザ・ウェストミンスター六本木	17,280万円	3F	@659万円	86.71㎡	26.22坪	1LDK	西	港区六本木6	1.7ヶ月経過
平均データ		14,012万円	-	@620万円	74.76㎡	22.61坪	-	-	1.3ヶ月経過	

[成約事例]

※一部抜粋

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	赤坂タワーレジデンス	8,250万円	-	@531万円	-	-	東	港区赤坂2	2016/7
2	東急ドエルプレステージ赤坂氷川町	21,000万円	-	@551万円	-	-	南東 南西角	港区赤坂6	2016/7
3	パークコート六本木ヒルトップ	13,500万円	-	@680万円	-	-	北西	港区六本木1	2016/9
4	THE ROPPONGI TOKYO	15,300万円	-	@670万円	-	-	南西	港区六本木3	2016/9
5	パークコート赤坂ザタワー	18,500万円	-	@582万円	-	-	南東 南西角	港区赤坂4	2016/9
平均データ		15,310万円	-	@603万円	84.66㎡	25.61坪	-	-	-

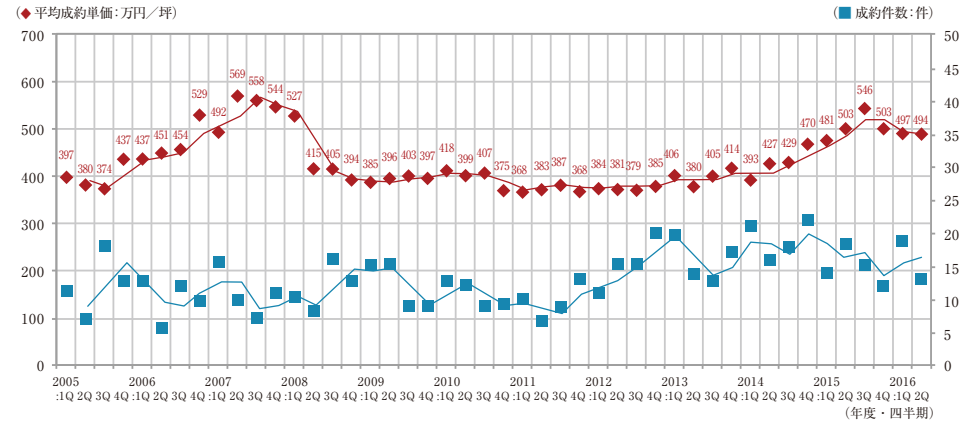
エリア解説

2016年第2Qの成約件数19件、平均成約単価坪584万円。前期比較で成約件数+35.7%、成約単価は-10.9%。今期は成約坪単価700万円以上の取引が19件中3件(前期は14件中6件)に留まったことで件数増ながら単価は下落。その要因は、インバウンド取引の減少にあり、前期の坪@700万円以上の成約6件中、少なくとも5件は海外居住者からの購入であったが、今期は3件中1件しか確認され

ていません。一方、タワーマンションの取引は活発で、9月に入って「パークコート赤坂ザタワー」4件、「パークコート六本木ヒルトップ」2件をはじめとした取引が見られます。全体の成約数は7月5件、8月1件、9月13件で、本エリアの人気は依然として高く、次期以降も、実需を中心とした堅調な取引の増加が望まれます。

広尾・恵比寿エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期 (2016:1Q) との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	494万円	497万円	-0.6%		13件	19件	-31.6%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

※一部抜粋

No	マンション名	売却価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	グランスイート広尾	8,800万円	1F	@539万円	53.96㎡	16.32坪	2LDK	南西	港区南麻布4	1.0ヶ月経過
2	パークコート恵比寿ヒルトップレジデンス	12,500万円	8F	@577万円	71.61㎡	21.66坪	2LDK	南東	渋谷区恵比寿南2	2.7ヶ月経過
3	広尾ガーデンヒルズ	14,500万円	7F	@516万円	92.75㎡	28.05坪	3LDK	東	渋谷区広尾4	0.3ヶ月経過
4	広尾ガーデンフォレスト	14,980万円	3F	@530万円	93.30㎡	28.22坪	3LDK	南	渋谷区広尾4	6.0ヶ月経過
5	広尾ガーデンフォレスト	19,800万円	1F	@554万円	118.05㎡	35.71坪	2LDK	東	渋谷区広尾4	2.9ヶ月経過
平均データ		14,116万円	-	@543万円	85.93㎡	25.99坪	-	-	2.6ヶ月経過	

[成約事例]

※一部抜粋

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	広尾ガーデンヒルズ	10,200万円	-	@500万円	-	-	東	渋谷区広尾4	2016/8
2	グランスイート広尾	13,700万円	-	@528万円	-	-	南西角	港区南麻布4	2016/8
3	テラス恵比寿の丘	19,000万円	-	@551万円	-	-	北東角	目黒区中目黒2	2016/8
4	恵比寿ガーデンテラス壱番館	11,420万円	-	@448万円	-	-	北東角	目黒区三田1	2016/9
5	広尾ガーデンフォレスト	13,800万円	-	@497万円	-	-	東	渋谷区広尾4	2016/9
平均データ		13,624万円	-	@505万円	88.61㎡	26.80坪	-	-	-

エリア解説

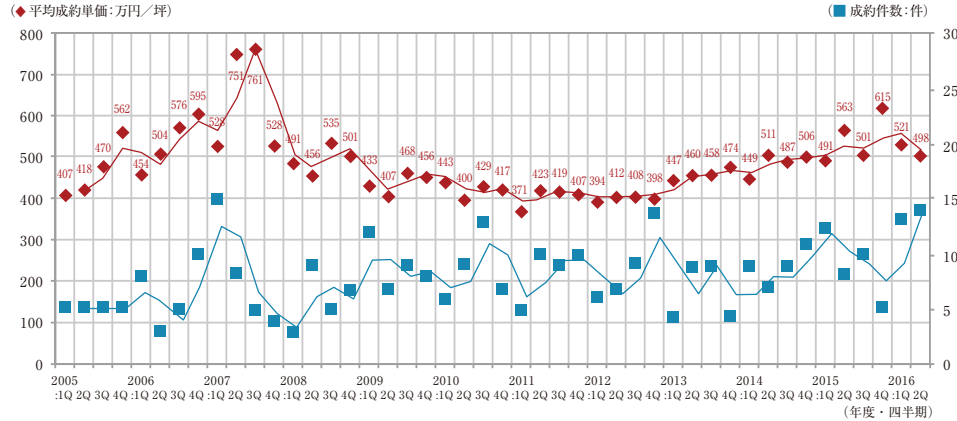
2016年第2Qの成約件数13件、平均成約単価坪494万円。前期比較で成約件数-31.6%、成約単価は-0.6%。今期は「広尾ガーデンヒルズ」3件、「広尾ガーデンフォレスト」2件等、エリアを代表する大規模物件を中心に、幅広い取引が確認出来ました。「広尾ガーデンヒルズ」では、本エリアにおいて、2015年3Q以来となる成約価格4.5億円超の取引も確認され、また、邸宅型の「グランスイート広

尾」・「テラス恵比寿の丘」・再開発タワーの草分け的存在「代官山アドレス」でも成約単価坪500万円を超える取引が確認され、エリア人気の高さが窺える結果となりました。

一方、本エリアでは現在、売出件数に対する成約件数の減少傾向が顕著で、今後は売出価格と成約価格の乖離が広がり、単価下落が懸念されるため、取引価格の動向に注視が必要です。

青山・渋谷エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期 (2016:1Q) との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	498万円	521万円	-4.3%		14件	13件	+7.7%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	ザ・神宮前レジデンス	11,980万円	4F	@587万円	67.43㎡	20.39坪	2LDK	北東 渋谷区神宮前3	13ヶ月経過
2	ブリスベージュ神宮前	14,300万円	1F	@502万円	94.01㎡	28.43坪	1LDK	南西 渋谷区神宮前1	45ヶ月経過
3	センチュリーフォレスト	14,980万円	2F	@564万円	87.81㎡	26.56坪	2LDK	南西 渋谷区鶯谷町	39ヶ月経過
4	パークコート渋谷大山町ザプラネ	18,500万円	2F	@589万円	103.68㎡	31.36坪	1LDK	東 渋谷区大山町	02ヶ月経過
5	青山パークタワー	31,800万円	25F	@760万円	138.26㎡	41.82坪	3LDK	西北 渋谷区渋谷1	56ヶ月経過
平均データ		18,312万円	-	@600万円	98.24㎡	29.71坪	-	-	31ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	代々木の杜パーク・マンション	13,000万円	-	@429万円	-	-	-	北東角 渋谷区代々木5	2016/7
2	センチュリーフォレスト	14,500万円	-	@545万円	-	-	-	西 渋谷区鶯谷町	2016/7
3	グランドメゾン松壽	22,000万円	-	@532万円	-	-	-	北東角 渋谷区神山町	2016/8
4	青山ザ・タワー	10,380万円	-	@550万円	-	-	-	西 港区南青山2	2016/9
5	ブリスベージュ神宮前	14,800万円	-	@571万円	-	-	-	北 渋谷区神宮前1	2016/9
平均データ		14,936万円	-	@525万円	94.50㎡	28.58坪	-	-	-

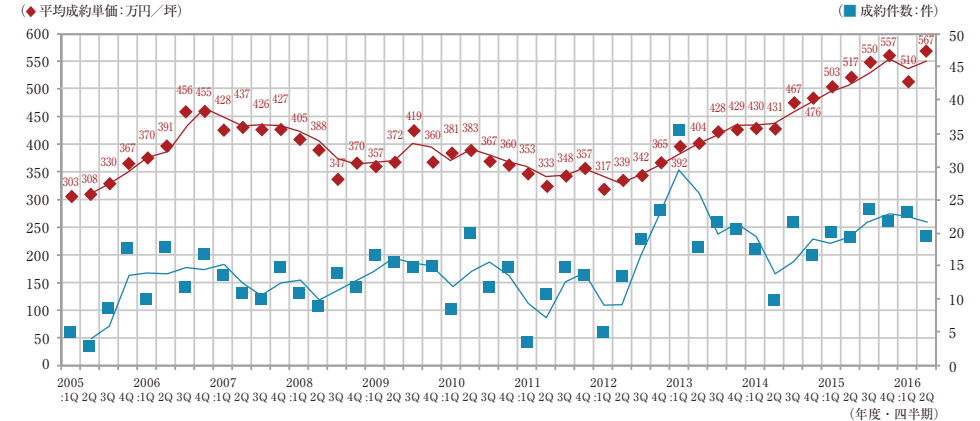
エリア解説

2016年第2Qの成約件数14件、平均成約単価坪498万円。前期比較で成約件数+7.7%、成約単価は-4.3%。今期は、「南青山テラス常磐松フォレスト」での4件や、「グランドメゾン松壽」等の低層邸宅型を中心に、タワー型まで幅広い取引が行われ、成約件数は2期連続して10件を超えるなど、エリア人気の高さが窺える結果となりました。

一方、前期13件中4件で確認された成約単価坪600万円以上の取引が今期は確認できず、平均成約単価は坪500万円を下回っています。分譲時に全戸即日完売となった「ザ・パークハウスクラウン南青山(全101戸、新築時平均24,830万円/戸・@788.9万円/坪)」の引渡しが次期以降に予定されている事を含め、今後の売出状況および成約動向が注目されます。

白金高輪・麻布十番エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期 (2016:1Q) との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	567万円	510万円	+11.3%		20件	23件	-13.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	ザ・レジデンス三田	11,300万円	11F	@505万円	73.90㎡	22.35坪	2LDK	北東 港区三田2	35ヶ月経過
2	白金タワー	12,700万円	18F	@576万円	72.80㎡	22.02坪	2LDK	北西 港区白金1	162ヶ月経過
3	パークコート麻布十番ザタワー	17,900万円	21F	@659万円	89.69㎡	27.13坪	2LDK	北 港区三田1	45ヶ月経過
4	シティタワー麻布十番	18,900万円	26F	@609万円	102.59㎡	31.03坪	3LDK	南西 港区三田1	1.2ヶ月経過
5	パークマンション三田日向坂	32,000万円	3F	@711万円	148.78㎡	45.00坪	3LDK	南西 港区三田1	1.5ヶ月経過
平均データ		18,560万円	-	@612万円	97.55㎡	29.51坪	-	-	5.4ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	白金タワー	14,000万円	-	@531万円	-	-	-	南 港区白金1	2016/7
2	パークコート高輪ヒルトップレジデンス	10,600万円	-	@497万円	-	-	-	北西角 港区高輪2	2016/9
3	シティタワー麻布十番	13,000万円	-	@609万円	-	-	-	北東 港区三田1	2016/9
4	パークコート麻布十番ザタワー	13,000万円	-	@633万円	-	-	-	北 港区三田1	2016/9
5	グランドメゾン白金の杜ザ・タワー	14,850万円	-	@611万円	-	-	-	北東角 港区白金6	2016/9
平均データ		13,090万円	-	@576万円	75.24㎡	22.76坪	-	-	-

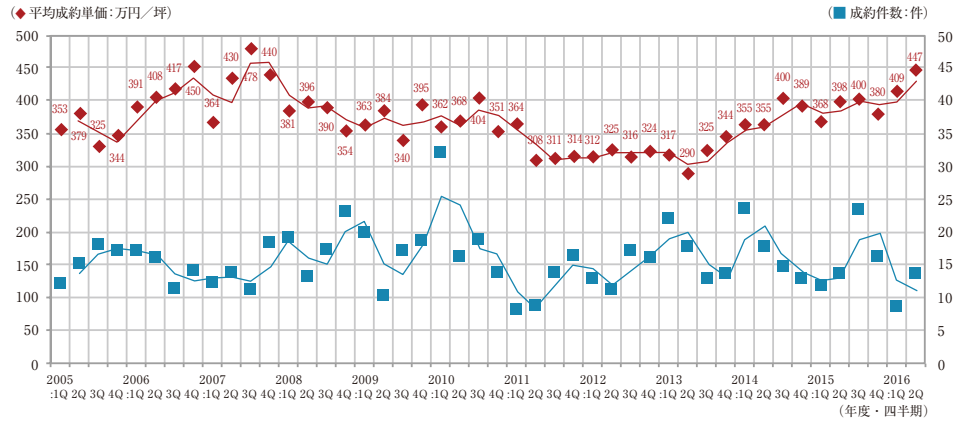
エリア解説

2016年第2Qの成約件数20件、平均成約単価坪567万円。前期比較で成約件数-13.0%、成約単価は+11.3%と本エリアにおける平均成約単価の最高値を記録。今期は、「パークコート麻布十番ザタワー」6件、「白金タワー」3件、「グランドメゾン白金の杜ザ・タワー」2件、「パークマンション三田網町ザフォレスト」2件等、計8物件にて幅広く取引が見られ、なかでも、「パークマンション三田

網町ザフォレスト(新築時坪@718.6万円)」では、成約坪単価800万円を超える取引が2件確認され、平均成約単価アップに寄与しました。さらに、本エリアの相場を牽引する「パークコート麻布十番ザタワー」、「シティタワー麻布十番」においても、本エリアの取引の約半数近くを占める計9件(前期4件)の取引が確認されており、次期以降も、安定した取引が継続するのみに注視が必要となります。

月島・汐留エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	センチュリーパークタワー	11,500万円	44F	@456万円	83.28㎡	2LDK	南	中央区佃2	19ヶ月経過
2	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	12,000万円	41F	@482万円	82.17㎡	3LDK	北西	中央区月島1	50ヶ月経過
3	東京ツイーパークス ライトウイング	13,800万円	28F	@500万円	91.16㎡	3LDK	北西	港区東新橋1	45ヶ月経過
4	センチュリーパークタワー	14,500万円	40F	@495万円	96.71㎡	2LDK	南	中央区佃2	19ヶ月経過
5	東京ツイーパークス レフトウイング	18,900万円	22F	@595万円	104.89㎡	2LDK	南東	港区東新橋1	01ヶ月経過
平均データ		14,140万円	-	@506万円	91.64㎡	27.72坪	-	-	2.7ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	センチュリーパークタワー	7,950万円	-	@356万円	-	-	南	中央区佃2	2016/7
2	東京ツイーパークス レフトウイング	10,580万円	-	@437万円	-	-	南西	港区東新橋1	2016/8
3	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	10,800万円	-	@470万円	-	-	南西 北西角	中央区月島1	2016/8
4	東京ツイーパークス ライトウイング	14,500万円	-	@451万円	-	-	南西 北西角	港区東新橋1	2016/8
5	東京ツイーパークス ライトウイング	23,500万円	-	@594万円	-	-	南東 南西角	港区東新橋1	2016/9
平均データ		13,466万円	-	@462万円	93.31㎡	28.22坪	-	-	-

エリア解説

2016年第2Qの成約件数14件、平均成約単価坪447万円。前期比較で成約件数+55.6%、成約単価は+9.3%。

今期は、「東京ツイーパークス」9件、「CAPITAL GATE PLACE」3件の取引があったことで、成約単価はリーマンショック以降の最高値を更新し、本エリアの相場を牽引しました。

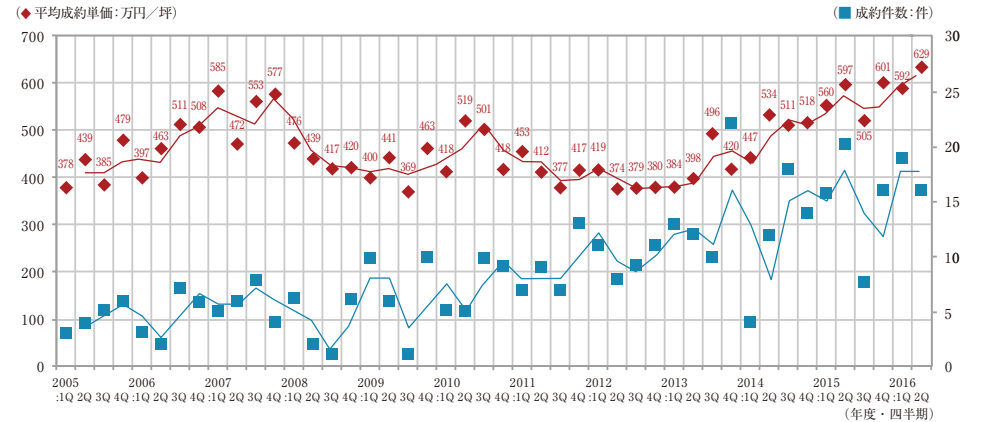
マンション毎の取引では、「東京ツイーパークス」が半数を超える5件の平

均成約単価が坪460万円(前期438万円)、「CAPITAL GATE PLACE」も3件の取引全てが坪@450万円以上で、平均成約単価は坪465万円(前期382万円)となりました。

現在、この2物件では一定数の売出も確認されているため、次期以降更なるマーケットの拡大のためにも、今期は取引が減少した「センチュリーパークタワー」も、活発な取引がなされること期待されます。

番町・麴町エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前年(2016:1Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動
	629万円	592万円	+6.1%

成約件数	今期	前期	変動
	16件	19件	-15.8%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	ブランズ四番町	11,300万円	12F	@608万円	61.44㎡	1LDK	東	千代田区四番町	1.8ヶ月経過	
2	ザ・パークハウスグラン三番町	12,500万円	8F	@576万円	71.71㎡	2LDK	西	千代田区三番町	0.5ヶ月経過	
3	三番町パークテラス桜苑	14,890万円	3F	@663万円	74.19㎡	22.44坪	ワンルーム	北西	千代田区三番町	1.5ヶ月経過
4	パークコート千代田富士見ザタワー	17,600万円	28F	@773万円	75.19㎡	22.74坪	3LDK	北西	千代田区富士見2	5.9ヶ月経過
5	パレスビュー四番町	32,400万円	12F	@562万円	190.41㎡	57.59坪	3LDK	南	千代田区四番町	2.3ヶ月経過
平均データ		17,738万円	-	@636万円	94.59㎡	28.61坪	-	-	2.4ヶ月経過	

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	パークコート千代田富士見ザタワー	26,800万円	-	@861万円	-	-	北西	千代田区富士見2	2016/7
2	平河町森タワーレジデンス	15,500万円	-	@674万円	-	-	東	千代田区平河町2	2016/8
3	ザ・パークハウスグラン三番町	21,000万円	-	@821万円	-	-	東	千代田区三番町	2016/8
4	ワテラストワーレジデンス	23,000万円	-	@838万円	-	-	南東	千代田区神田淡路町2	2016/8
5	ザ・パークハウス四番町レジデンス	15,200万円	-	@568万円	-	-	南西角	千代田区四番町	2016/9
平均データ		20,300万円	-	@752万円	88.50㎡	26.76坪	-	-	-

エリア解説

2016年第2Qの成約件数16件、平均成約単価坪629万円。前期比較で成約件数-15.8%、成約単価は+6.1%。

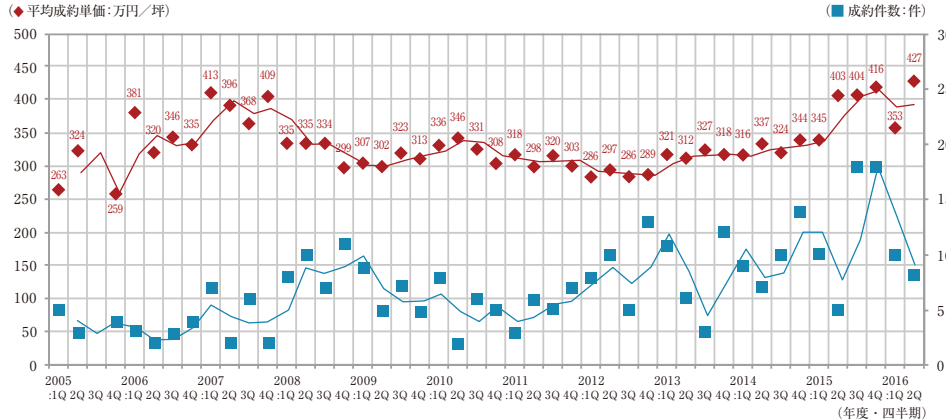
今期は、「番町パークハウス」、「ブランズ四番町」、「一番町パーク・マンション」等の低層邸宅型から、「パークコート千代田富士見ザタワー」、「ワテラストワーレジデンス」等のタワー型まで、幅広い物件で取引が確認されました。

「ザ・パークハウスグラン千鳥ヶ淵」で今期成約坪単価900万円超の取引

が確認されたことに加え、成約坪単価800万円超の取引が4件確認されたことから、平均成約単価は2005年以降、本エリアの過去最高水準をマーク、加えて「パークコート一番町」、「ONE AVENUE 一番町文人通り」等、坪単価700万円以上の新築マンションの販売もされており、新築への住替え需要が増える次期以降、更なるマーケットの活性化がなされるのかどうか注目したいところです。

市谷・四谷エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2016:1Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	427万円	353万円	+21.0%		8件	10件	-20.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

【売出事例】

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	パークハウス四谷	7,980万円	3F	@374万円	70.45㎡	2LDK	南	新宿区若葉1	03ヶ月経過	
2	ヴィークコート市谷加賀町	8,480万円	4F	@374万円	74.94㎡	22.66坪	3LDK	西	新宿区市谷加賀町2	31ヶ月経過
3	シティタワー四谷	9,480万円	4F	@376万円	83.25㎡	25.18坪	3LDK	南	新宿区舟町	00ヶ月経過
4	THE CENTER TOKYO	11,200万円	26F	@419万円	88.27㎡	26.70坪	2LDK	南東	新宿区市谷本村町	68ヶ月経過
5	富久クロス	11,800万円	55F	@517万円	75.38㎡	22.80坪	3LDK	西	新宿区富久町	19ヶ月経過
平均データ		9,788万円	-	@412万円	78.46㎡	23.73坪	-	-	24ヶ月経過	

【成約事例】

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	シティタワー四谷	13,500万円	-	@444万円	-	-	南東角	新宿区舟町	2016/7
2	富久クロス	10,100万円	-	@441万円	-	-	南東角	新宿区富久町	2016/8
3	富久クロス	5,400万円	-	@422万円	-	-	東	新宿区富久町	2016/9
4	富久クロス	8,900万円	-	@410万円	-	-	西	新宿区富久町	2016/9
5	富久クロス	8,900万円	-	@420万円	-	-	北東角	新宿区富久町	2016/9
平均データ		9,360万円	-	@427万円	72.01㎡	21.78坪	-	-	-

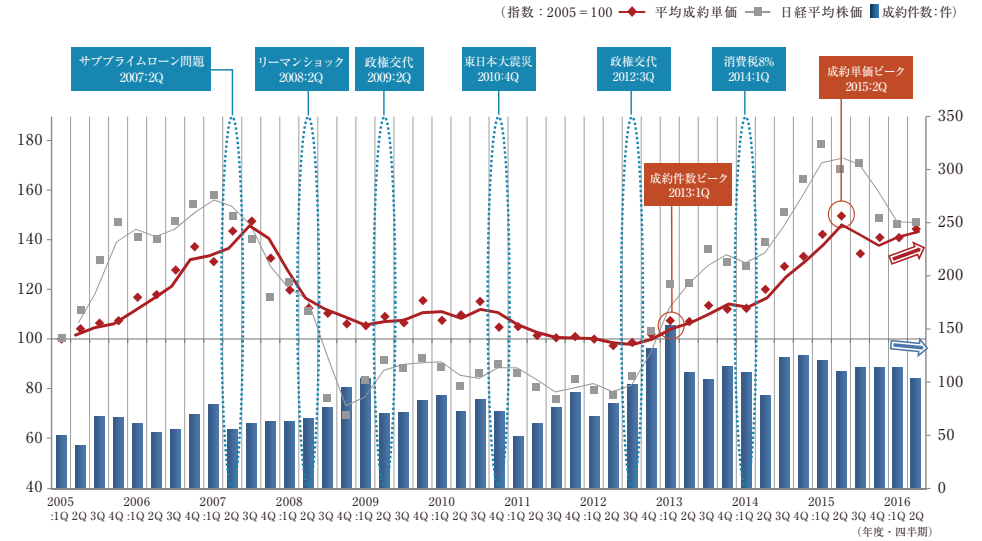
エリア解説

2016年第2Qの成約件数8件、平均成約単価坪427万円(集計を開始して以降の最高値)。前期比較で成約件数-20.0%、成約単価は+21.0%。今期は、取引のあった8件全てが「富久クロス」7件と、「シティタワー四谷」1件の取引で、これまで見られた邸宅型マンションの取引が見られなかったことが特徴です。邸宅型が比較的築年の古いものが多く坪単価水準が低いことから、今期タワー型中心の取引となったことが相場を引き

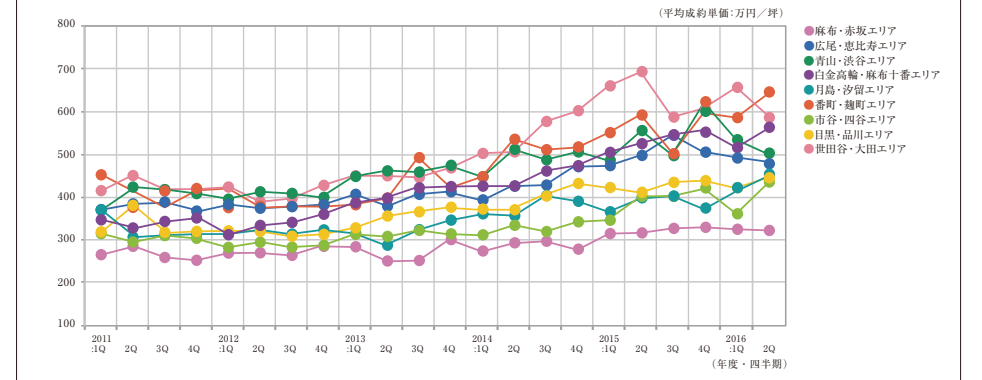
上げました。「富久クロス」では、専有面積40~70㎡台の取引が中心で、成約単価は全て坪400万円超となったことで相場を引き上げている一方、「富久クロス」を除くプレミアムマンションの売出件数に減少傾向が見られ、タワー型・邸宅型とも不足感が強く、マーケット活性化には、「富久クロス」以外の物件の売出件数と取引件数の増加が必要となります。

全体総括

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



エリア別 平均成約単価推移



2016年第2Qのプレミアムマンション9エリアの成約件数は153件。前期(2016:1Q)の170件を下回ったが、2015年2Q、4Qは共に155件なので、成約数は減少したが標準的な水準を維持しています。前期以上の成約が見られたのは、「麻布・赤坂」「青山・渋谷」「月島・汐留」の3エリア。前期に対し20%以上の減少となったのが、「広尾・恵比寿(-31.6%)」「目黒・品川(-29.0%)」。大きく数を減らしたのは上記2エリアであり、全体に成約数は減少傾向にあります。平均成約単価は5エリアで上昇、「白金高輪・麻布十番」「香町・麹町」「市谷・四谷」は最高値を記録。一方、「広尾・恵比寿」「麻布・赤坂」「青山・渋谷」「世田谷・大田」の4エリアは下降。特に「麻布・赤坂」では対前期-10.9%で

半年ぶりに坪@600万円を下回りました。今期の特徴としては、従来、高単価の低層邸宅型が多く供給される「麻布・赤坂」「白金高輪・麻布十番」などのエリアで、タワー型の取引が活発に行われたことや、「市谷・四谷」で、成約した全てが高単価のタワー型になったことなど、全体的にタワー型の成約が伸長していることが挙げられます。「月島・汐留」「目黒・品川」等は元々、タワー型が主流のエリアであることもあり、今後タワー型が、プレミアムマンションのマーケットでの比重を一層増していくことが予想されますが、その一方で、低層邸宅型の成約件数が増加していない点には十分に留意したいところです。

【データ出典】平均成約単価・成約件数…三井不動産リアルティネットワークの成約情報データベース(レポートの対象となるプレミアムマンションの成約情報)から抽出しております。過去データは、新たに入手したデータを追加する等、随時メンテナンスを行っているため、変動する場合があります。※1. 2009年度より追加となっている目黒・品川エリア、世田谷・大田エリアを除く※2. 平均成約単価および日経平均株価は<2005:1Qを100>と設定した場合の指数推移としています。

WORLDWIDE REAL ESTATE NEWS

世界の不動産ニュース

ジャパン・トランスナショナル 代表 坪田 清

サブプライム問題の拡大の裏側と「集団的なモラルハザード」

前号ではサブプライム・ローンとそれから組成するサブプライム証券、およびその破たん瞬間であるサブプライム・ショック(2007年6月と8月)の話について、端折りながら、かつ部分的に脚色をしながら書いた。

今回はなぜサブプライム問題がかくも盛大に拡大したかを、話をあちこちへ飛ばしながら進める。なぜ「あちこちへ飛ばすのか」と言えば、**この問題はいろいろな事項が絡みあって、あたかも巨大トルネードのような形で成長・拡大した**からだ。

ただしここでは話を「不動産周り」とどめる。CDO(債務担保証券)やCDS(クレジット・デフォルト・スワップ/倒産保険)といった金融上のツールはサブプライム問題を語る上で必要ではあるのだが、あまりに金融寄りの話で不動産業界からは遠くなってしまおう。

さて話の起点を1998年としよう。前年に発生した東アジア通貨危機に続き、この年にはロシア・ルーブル危機が発生した、そのあおりで**LTCMという超大型のヘッジファンドが破たん**した。この事件により**銀行は「資産を流動化する(証券化する)」こと的重要性を強く認識す**

る。この認識がのちに「サブプライム証券」に結びつく。

LTCM事件からさほど間をおかず、2000-01年には「ITバブル」が破裂する。アメリカの中央銀行である**FRBは直ちに大胆な利下げに踏み切った**。

この結果、住宅ローンの世界で、重要なことが起こった。**新規ローンの金利が既に借りているローンの金利よりも大幅に低くなったのだ**。当然、借り替えが多発する。

月々の元利返済額や満期返済期日を変えずに、より大型のローンに借り替えることも可能だった。以前のローンの残債と新たに借り替えたローンの差額で高級自動車を買った人も多くいた。家の改築費に充てたり、子供の大学の授業料に充てた人もいた。低金利ローンへの借り替えによるマジックだ。

さて、**アメリカでは「自分の家を買う」というのは、基本的には白人のカルチャー**だ。前記の白人たちの動きを見て、マイノリティたちは「住宅を借りて住むのではなく、ローンで買って所有している」と、まるでマジックのようなことが出来る」という理解をした。

ここに「マイノリティ」という非常に

巨大で新しい層が、住宅売買市場に参入することになる。これらの新しい層からの実需が加わったことがその後、アメリカの住宅市場が大きく上昇した原因の一つとされる。

しかしマイノリティたちが住宅ローンを申し込むと、たいていの場合、ローン審査で「優良な(プライム)な借り手」としての評点を満たさなかった。評点を落とした原因の中で最も多かったのは、過去の不注意によるクレジットカードの残高不足だ。彼らの多くはアメリカで非常に重視される「信用履歴」に傷がついていたのである。金融機関は彼らに優良顧客向けの「プライム・ローン」ではなく、**信用力が劣る顧客向けに金利が高めの「サブプライム・ローン」を提供**した。「サブプライム」の「サブ」とは「より下位の」という意味で、「サブプライム」とは「信用の度合いがプライムであるランクよりも「下」のランク」という意味だ。マイノリティたちはサブプライム・ローンを借りて住宅を買うことになる例が多かった。

以下はいよいよ、サブプライム問題における「集団的なモラルハザード」の説明となる。

アメリカでは住宅ローンはノンリコースなので、**返済不能になった場合は家を引き渡すだけで済み、残債は追及されない**。サブプライム・ローンを貸し付けた銀行等はこのローンを投資銀行に売却してしまえば、このデフォルトのリスクとは無関係になる。投資銀行は買い集めたサブプライム・ローンからサブプライム証券を組成して投資家に売却してしまえば、元のローンのデフォルトのリスクから逃れられる。サブプライム証券を買った投資家はこれを投資家間の市場で売買を繰り返すので、リスクを負担しているという意識が低い。

投資家がリスクに鈍感だった最大の理由は、サブプライム証券に付けられていた「格付け」にある。当時、前号で説明した「トランシェを切る(元利払いの受け取りに優先劣後構造を付ける)」という操作により「AAA」という高い格付けを得ていたサブプライム証券が非常に多かった。過去のそれなりに慎重に融資されていた時代のサブプライム・ローンのデフォルト率の実績値から計算すると「AAA」になったとも言えるし、格付け会社が格付け業務の受託(格付け料の獲得)のために投資銀行に対して積

極的に指南を施した結果とも言われる。

やがて、2006-07年前後、一部の投資家が気付き始めた。「これらの証券にはAAAやAA+が付いているが、本当に安全なのか?」

2006年夏にアメリカの住宅価格はピークとは無関係になる。投資銀行は買い集めたサブプライム・ローンでのデフォルトが起きた。2006年暮れころには、サブプライム・ローン専門の中小ノンバンクで経営に行き詰るところが出てきた。

サブプライム・ローンには**当初2-3年を「低利固定のティーザー金利(客寄せ金利)でかつ金利のみ払い」と極端に優遇し、その後「高金利かつ元本返済開始」**にスイッチされるものも多かった。このデフォルトの時限爆弾に本格的にスイッチが入り始めたのは2007年だ。

銀行は収入が低すぎる人間について、あうんの呼吸で「所得証明書が添付できない」とさせた。その方がローン審査上、高い評価点が付くほど低収入だったのだ。**銀行としてはこのローンは投資銀行に売却して利益を得るので、債務者からの返済の確実性はどうでもよかった**。このような「アメリカ版あうんの呼吸」はサブプライムビジネスの各所で見られた。

サブプライム・ローンは審査が簡単ですぐに実行されたので、白人の中で山っ気の多い人間も利用した。すでに自宅を持っている人間が、二戸目以降の住宅について値上がり益狙いの短期転売目的で数%程度の頭金を入れ、残りはサブプライム・ローンを借りて投資用に買ったのだ。モーゲージがノンリコースであるアメリカでは、サブプライム・ローンはリスクが高い投機的取引においても使い勝手が良かった。

これらは「**集団的なモラルハザード(リスクについての総無責任体制)**」と言ってよいだろう。

問題はサブプライム・ローンにとどまらず、プライム・ローンでも発生していた。

プライム・ローンのみを扱う政府系金融機関でもモーゲージ証券が腐り、巨額の税金投入に至った。後の責任追及で、銀行によっては「兆円単位」の罰金和解に追い込まれる。しかしサブプライム問題はその後徹底的な調査にもかかわらず、逮捕に至ったのは一人のみだった。**大事件だったのに、関わった各人別については犯罪を立証できなかった**訳である。

なによりも大切なのは気遣い そして粘り強く取り組むこと。

Vol.5では、公的機関が所有する不動産の入札幹事を数多く担当している営業五部の釜阪をご紹介します。公的機関というお客様の特性、民間との違い故に大切にしていることなどを語っていただきました。

これまでの経歴を聞かせてください。

平成24年10月の中途入社です。前職では、ビルの賃貸営業を約11年間行っていました。当社入社後は、一般事業法人の売買仲介事業を約4年、現在の営業五部に異動になって1年半が経ちました。

営業五部の業務内容について教えてください。

営業五部の主な業務は、大きく2種類に分けられます。ひとつは**三井不動産グループの取引先よりご相談があった不動産案件について、売買等のさまざまな方法をご提案**すること。グループは幅広い事業を展開しているため、私達のミッションも多岐にわたります。

もうひとつは、**公的機関が所有する不動産の売却の入札幹事**を担当することです。私は主に後者を行っています。

お客様が公的機関の場合 とくに重視するのが透明性と公平性。

具体的にどのような業務が多いのですか。

お客様が透明性、公平性を重視する公的機関ですので、**私自身も常に透明性、公平性を確保**することを意識して業務を行っています。

まずは、不動産の調査、査定を行い、不動産の特性に応じて売却のご提案などを行います。

次に、買主を決定するための入札を行います。売主様が透明性、公平性を絶対とする公的機関ですので、入札を進めていく際には情報提供など特定の入札参加者に便宜がおよばないよう透明性や公平性を重視しています。さらに入札参加者の審査にあたっては、社内審査の他に、内覧会など直接お会いする機会を通じて確かなお取引ができるお客様かどうかを**私自身の目で確認することも大切**にしています。



法人営業本部 営業五部 営業グループ
釜阪 拓也

休日はこちら子どものお相手とか。
最近では、よく一緒に釣りに行くそう。

買主様が決まった後は、売主様と買主様の調整、売買契約、不動産の引渡といったステップを踏んでいくこととなります。

担当エリアはどのようになっていますか。

公的機関がお客様ですので担当エリアは全国におよびます。多くの案件が同時に進行していますので、1週間のうちのほとんどが地方にいるというケースも少なくありません。

需要が少ない物件でも 地道な作業を積み重ね売却を実現。

最近手がけた案件について聞かせてください。

平成22年に閣議決定された基本方針により国や独立行政

法人が保有する土地建物のうち、利用度の低いものは平成28年度中に処分することとなっています。

そうした背景から公的機関の売却物件が数多く出てきています。物件の種類、規模も幅広く、宿舎、研修所、事務所や更地など多岐にわたります。

そのなかのお客様である独立行政法人水資源機構の事例をお話します。

お客様は、ダムや水路の建設・管理などを行う独立行政法人で、宿舎など約40物件の売却を請け負っています。市街地とは異なり、地方部の需要が少ない立地の物件が多く、売却が一筋縄ではいかない物件が多いのが特徴です。

当社のネットワークを最大限に活用するとともに、電話やFAXをはじめ地場の企業様を廻り、地道な作業を重ねるなどに努力しています。売主様は全物件を期日までに売却したいというご要望ですので、それにお応えするというのがこの案件における私たちの使命だと考えています。

物件履歴や法規制などを熟慮し、 よりよい売却方法を見つけ出しご提案。

記憶に残る案件はありますか。

有効宅地の割合が少ないなどの条件から4年程売れ残っていた物件がありましたが、売主様へのご提案および行政等の折衝を粘り強く行いました。それが奏功したのか、検討者が現れ、売却が成功、先日引渡しが無事完了しました。

もうひとつの事例は、市街化調整区域にあった物件でし

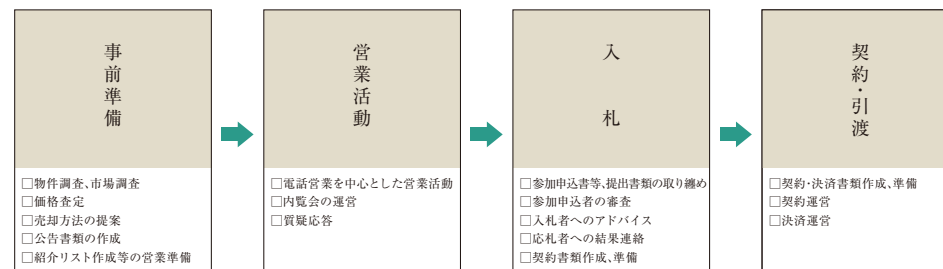
うか。市街化調整区域は都市計画法に定められた地域で原則、建築物の建築はできません。ですが、**従前に建物が建っていたという事実があれば、同じ用途、同じ規模という条件付きで建物を建てる**ことが可能な場合があります。この物件の場合、登記簿などの過去資料により住宅が建っていたことが明らかになったため、役所とも交渉を重ね、無事宅地として売却することができました。

こうした売却しにくい物件の場合、粘り強く取り組むことに加えて、場合によっては、他の物件と組み合わせでの売却や分筆してから売却など、よりよい売却方法の提案を行うこともあります。

仕事をするうえで大切にしていることはなんでしょう。

まず一番に大切にしていることは、**お客様への気遣い**でしょうか。公的機関等が作成する入札公告等の書類は、ページ数も多く、複雑で、購入検討者が分かりづらいものとなっているのが一般的です。検討者の意欲を削がない様、丁寧に分かりやすくご説明およびご案内をさせていただき、1社でも多くの方にご検討をしていただくことを心がけています。

また、価格改定など売主様との交渉が必要となる場合がしばしばあります。売主様が民間の場合には、比較的短い時間で意思決定がなされることもありますが、公的機関の場合には**ご提案についてご納得いただくために段階を踏むことも重要**になります。そのために何度も伺って繰り返してお話を聞いていただくこと、粘り強く取り組むことが大切と肝に銘じています。



丁寧にわかりやすくお応えします。お気軽にご連絡ください。

幅広い選択肢から最善の成功を。

Vol.6では、一般企業様を幅広くサポートする営業二部岩崎に話を聞きました。仕事を進めていくうえで自身のスタイルやモットーなどを語ってもらいました。

これまでの経歴を聞かせてください。

平成18年6月の中途入社です。最初、個人富裕層向けの売買仲介事業を約7年半担当していました。法人営業部に異動になってから約2年半が経ちました。

現在、所属する営業二部では、一般企業様全般を担当させていただいており、**本社の移転から資産の組み替えや投資まで**さまざまなご相談を受けています。

幅広い選択肢を示しながらそれぞれに客観性・具体性を持たせる。

相談を受ける際に気をつけていることはありますか。

ご相談を受ける際は、**どういう選択が一番有効か、お客様のお悩みを解決できるか**という視点を常に持つようにしています。例えば、築年数が経ったビルを所有されているお客様に対しては、単に不動産を売却するという選択肢だけではなく、建替えやリノベーション、テナント誘致など複数の選択肢を検証した上でご提案させていただくように努めています。

提案の際に、心がけていることはありますか。

提案に客観性・具体性を持たせることを心がけています。必要に応じて、弁護士、税理士や建築士などのプロの方に相談し、確実な根拠を得た上で検証を行います。そして、自分だけの主張ではなく、各分野の専門家の意見を取り入れてお客様にとって最善となる提案を行うようにしています。最終的にはお客様自身が意思決定をされますので、さまざまな選択肢について検証した結果を整理してお伝えすることで、**お客様がご納得した上で最終決定をさせていただくお手伝いができているのでは**と考えています。

そのほかに気をつけていることはありますか。

電話やメールではなく、なるべくお客様のもとに伺って直接



法人営業本部 営業二部 営業グループ
岩崎 洋介

週末はもっぱらゴルフというシリアスゴルファー。オフィシャルハンデはシングルだそう。

お話することが大切だと思っています。何度もお目にかかることで、気心も知れるようになりますし、そこから新しいご相談をいただいたり、ご友人をご紹介いただいたり新しい仕事にもつながっていくと思っています。

住居兼用オフィスビルのオフィス部分を住宅にコンバージョン。

印象に残った事例を聞かせてください。

東京の老朽化したオフィスビルの事例です。半分がオフィス、半分が住宅というビルでしたが、オフィス部分の空室が目立っており、どうにかできないかというご相談を受けました。

まず、売却をはじめコンバージョンなどさまざまな検証をした上で打ち合わせに臨みました。お話を伺う中で、お客様が地

主ということもあって絶対に土地を手放したくないという強いお気持ちを感じられましたのでコンバージョンをする案をお勧めいたしました。ビルの住宅部分の賃貸は上手くいっていましたが、エリアの特性や駅からの距離などを考慮するとオフィス部分を住宅にコンバージョンすることで稼働率と賃料を上げることができるかもしれないという話に、お客様は大変ご興味がある様子でした。その後、建築士なども交えてコンバージョンに掛かるコストの検証や投資効果を検証し、最終的には、**三井不動産グループとの共同事業という形ですべてを住宅にコンバージョンされました。**

容易にコンバージョンできるものなのですか。

コンバージョンといっても簡単なものではありません。特に今回の場合、住宅部分とオフィス部分が並存するビルでしたので、コンバージョンのためには、他の居住者の方の了承を取り付ける必要がありました。ビルの管理会社と上手く連携を取りながら、お客様にも、他の居住者の方にもご満足いただけるよう調整しました。また、コンバージョンを行う場合、行政との協議が欠かせないものとなります。そのエリアの行政もここまで大規模なコンバージョンの前例がないとのことでしたので、密に連絡をとり、十分に説明を行いながら、協議を進めていきました。

最終的にどのようになったのですか。

他の居住者や行政との調整があり、工事期間も含め約2年かかったものの、**最終的には、オフィスビルとしては厳しかった物件が、住宅としては成功しました。**オフィス部分は、10区画程度の住宅となり、募集からすぐに満室となりました。お客様にもご満足いただき、今でも継続的に付き合いいただいています。

マスターリース契約満了を間近にするオフィスビルに3つの選択肢を提示。

ほかの事例ではどのようなものがありますか。

東京近郊の大きなテナントビルの事例でしょうか。ある企業様が所有しており、データセンターとして一棟貸ししているテナントビルでした。バブル期に、データセンターとして使用することを前提として竣工したビルで、高めの賃料が設定され

ていました。お客様からマスターリース契約が切れ、賃料の大幅減額が予想されるためどうしたらよいかというご相談を受けました。

どのような提案をしたのですか。

①現状のままデータセンターとして運営する、②一般的なオフィスビルにコンバージョンする、③売却する、という3つの案について、さまざまな角度から検証し、提案させていただきました。

①現状のままデータセンターとして運用する場合、マスターリース契約が切れるまでは賃料収入が得られるというメリットがありました。しかし、マスターリース契約が切れたあとは、周辺の相場から考えて、50%以上の賃料減額の可能性があります。もしテナントが抜け、次のテナントが見つからないということになれば、賃料収入が0になる可能性もありました。

②一般的なオフィスビルにコンバージョンする場合、気をつけなければいけないことは、このビルがデータセンターとして使用することを前提に建てられたビルであるということです。したがって、コンバージョンするためには通常以上の費用が必要でした。また、一般的なオフィスビルにコンバージョンしても住宅の色合いが濃いエリアでしたので、空室リスクが残り、実質的な賃料収入が減る可能性は依然としてありました。

③売却する場合、マスターリース契約が切れるまでの賃料収入を手放さなければならないというデメリットはありました。ただし、現金として資産を取得できること、また、再投資が行いやすいといったメリットがありました。

最終的にどのようになったのですか。

最終的には、当時のマーケットもよかったため、経済合理性を重視し、**売却をお選びになりました。**売却の際にも、広く情報開示するのではなく、購入してもらえらる可能性の高い企業様に情報開示を限定することで、金額面もさることながらマスターリース契約が切れる時期に物件の引渡しを合わせるなど、より良い条件を引き出すことができ、お客様に満足していただくことができました。その後も再投資のお手伝いをさせていただくなど末永い付き合いをさせていただいています。

大規模開発プロジェクトが進む、マレーシアの首都・クアラルンプール。

東南アジアのほぼ中心に位置するマレーシアは、マレー半島とボルネオ島の一部から成り立っています。国土面積は33万338km² (日本の約90%)であり、そのうち約60%が熱帯雨林で覆われています。人口は約3000万人(日本の約16%)、マレー系・中国系・インド系、そして多数の先住民民族で構成される多民族国家です。一般財団法人ロングステイ財団の国内調査によると2006年から10年連続でロングステイをしたい国1位に選ばれています。



マレーシアは、「ビジョン2020」という長期計画のもと、2020年の先進国入りを目指しており、経済成長率は堅調に推移しているといえます。GDP成長率は4%台後半を維持、1人当たりの名目GDPは1万ドルを越えており、シンガポールを除くASEAN諸国の中で一番高い水準となっています。2020年の先進国入りに向け、ますますの発展が期待されます。

首都クアラルンプールは、人口約170万人。「泥川の交わるところ」という意味のマレー語を語源に持ち、1800年代に錫鉱山の発見と共に発展しました。452mのペトロナス・ツインタワーに代表される近代建築の開発が進みながらも、イギリス統治時代の歴史的建造物が今も残るなど、新旧の建築物と自然が見事に調和された美しい都市です。

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
人口(百万人)	26.48	28.08	28.59	29.06	29.51	30.21
名目GDP(億リンギット)	5436	7129	7973	8853	9419	9867
一人当たり名目GDP(ドル)	5421	7203	8659	9979	10387	10548
経済成長率	5.3%	...	-1.7%	7.2%	5.1%	5.6%
物価上昇率	3.1%	0.6%	1.7%	3.2%	1.6%	2.1%
失業率	3.5%	3.6%	3.1%	3.1%	3.2%	3.1%
輸出額(億リンギット)	5362.3	6388.2	6978.6	7026.4	7199.9	7661.3
輸入額(億リンギット)	4328.7	5288.3	5736.3	6066.8	6486.9	6829.9

出典:外務省HP(<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/malaysia/data.html>)

「TheRitz-Carlton」ブランドのマンション分譲中

このご紹介いたしますプロジェクトは、クアラルンプールの中心に位置する、ホテルブランドマンション「The Ritz-Carlton Residences, Kuala Lumpur, Jalan Sultan Ismail」です。マレーシア国内における不動産売買では、通常、スケルトン状態での引渡が一般的ですが、この度は本プロジェクトのためにインテリアデザインされたモデルルーム仕様での引渡パッケージをご準備しております。現地には全8タイプのモデルルームをご準備しておりますので、完成後の仕上がりイメージをご確認の上で、ご検討いただくことが可能です。

注目のポイント

- 洗練されたインテリアデザインが施された家具付での購入が可能です。
現地モデルルームにて、実際の仕上がりイメージをご確認出来ます。
- クアラルンプール市内を走るモノレール線「Bukit Nanas」駅に直結の立地。クアラルンプールのシンボルでもある「ペトロナス・ツインタワー」へも徒歩圏の立地。観光客に人気の「Pavillion」があるブキ・ビンタン通りへも、モノレールで2駅の立地です。
- マレーシア・シンガポール間的高速鉄道が開通すると、両国間を90分で移動可能になります。
- 2015年5月に開業した海外初の「三井アウトレットパーク クアラルンプール国際空港 セパン」に続き、2016年10月にはクアラルンプール市内で「ららぽーと」の開業が決定する等、日系企業の進出が進んでいます。
- クアラルンプール市内では英語が通じるため、他の東南アジア諸国と比べてコミュニケーションが容易です。
- 日本と比較して物価が約2分の1程度であり、昨今の円高基調もあり、現地移住に伴うコストが軽減されます。



エントランス



付設プール

[現地モデルルーム写真]



Type:Eva

物件概要

物件名: The Ritz-Carlton Residences, Kuala Lumpur, Jalan Sultan Ismail
所在地: Laman Sentral Berjaya No.105, Jalan Ampang 50450 Kuala Lumpur, Malaysia
構造: 鉄筋コンクリート造48階建
間取: 1LDK~3LDK
面積: 95.04m²(約28.75坪)~約397.98m²(約120.39坪)
販売価格帯: 約7,740万円~ ※モデルルーム仕様の場合※RM1=26円換算
分譲主: Wangsa Tegap Sdn Bhd
竣工時期: 平成29年3月予定 ※モデルルーム仕様の場合、引渡しは平成29年8月末以降



Type:Hanna



Type:Gina

*写真はモデルルームを含め完成イメージであり実際とは異なる場合があります。

現地案内からご契約・お引渡までサポートいたします。

三井不動産リアルティでは現地視察の同行・ご契約手続き等のサポート業務をご提供いたします。
また、購入後の賃貸募集・管理、セカンドハウス用途における空室管理等、日本語対応可能な現地エージェンต์のご紹介も可能です。円高基調が進むこの機会に、是非本物件をご検討いただければと存じます。

【The Ritz-Carlton Residences, Kuala Lumpur, Jalan Sultan Ismail】に関するお問い合わせは

三井不動産リアルティ リアルティプレサデスク 担当: 服部(はっとり)までお願いいたします。 ☎ 0120-985-832 (営業時間: 9:30~18:00 定休日: 土・日祝日)

弊社では、企業不動産のトータルソリューション・カンパニーとしてお客様に全方位的なサービスをお届けするために、外部ブレンとのネットワークを構築しています。今回は、建物調査をはじめとする建設・不動産コンサルティングで三井不動産グループの長年のパートナーとなっている株式会社ハイ国際コンサルタントをご紹介します。

株式会社ハイ国際コンサルタント

経験豊富な建物調査の専門化集団。

株式会社ハイ国際コンサルタント(以下ハイ国際コンサルタント)は、1997年の創業以来、一貫して外資系を含む国内外の一流企業に対する建設・不動産コンサルティングを提供。一級建築士36名を含む総勢74名の専門家集団を組織し、建物調査(ER=Engineering Report)・診断業務を公正・中立なポジションで展開しています。ハイ国際コンサルタントは、同社の設立以来ERのスペシャリストとして20年余にわたって弊社をサポート。心強いパートナーとなっています。

建物に潜む4つのリスクを可視化する。

建物調査は、所有不動産を担保に融資を行う場合や不動産を売買するとき、特に売却・購入先がREITや私募基金等の場合に不動産を信託受益権化する際の審査などの際に求められるほか、老朽化したビルやマンションの建替え、あるいは大規模修繕を実施する場合に、どの程度の費用を要するかを算出する際にも行われます。建物調査によって建物の隠れた瑕疵を顕在化し、その建物の「安全性」「適法性」「機能性」「経済性(社会的)」という4つのリスクを可視化することができます。

耐震性から収支までが明らかになる。

まず「安全性」では、外壁、看板等の落下危険性、各種のサビや破損、耐震性などが確認できます。また「適法性」では、各関連法規へ対応できているか、あるいは現行法との差(都市計画法、建築基準法、都道府県条例・指導要綱など)を知ることができ、「機能性」では設備の劣化、物理的残存耐用年数などが明らかになります。さらに「経済性」では、中長期の修繕費、収支予測、市場性(ニーズやトレンドへの対応)など不動産運用の収益面に直結するリスクが詳らかになります。



必要な調査を選んで実施することも可能。

建物調査では、隣接地との越境確認から建築設計図書に基づく建物概要確認や改修・補修工事の実績調査、関連法規との整合性調査、さらにアスベストなどに関する環境調査などその項目は多岐にわたります。数多くの調査をまとめて実施するケースもありますが、適法性のみ、適法性+劣化診断、土壌汚染、耐震性のみというように必要な調査だけを行うことも少なくありません。

■建物調査の主な項目

敷地周辺の状況	現行法に基づく床面積算定
建物概要	敷地境界状況
改修・補修工事実績	都市計画道路の状況
関連法規適合状況	省エネ診断
環境調査	耐震診断
補修・更新概算費用	地震PML(地震時予想最大損失率)
再調達建設費試算	構造設計計算書、設計図の復元
バリアフリー状況など	その他(杭の安全性など)



築20年が建物調査の適齢期。

一般的に建物は築20年までに外装仕上げ、電気設備、給排水設備、空調設備などの経年劣化が進み更新時期を迎えます。したがって、20年は過去の修繕履歴・更新記録なども参照しながら建物の物理的・機能的な状況の把握が求められる時期でもあるのです。また現在の資産価値に加え適正な賃料水準や売却額を知る、さらにはリニューアルか売却か悩まれている場合の収支の判断材料に、また用途変更に際してその法規面での実現可能性を測るためにも建物調査の実施をお奨めします。



株式会社ハイ国際コンサルタント

- 設立/1997年6月
- 資本金/1,000万円
- 従業員数/74名(パートナーシップメンバー含む)
- 事業内容/1. 既存建築物、構築物に対するアフェアリティの一貫としての、エンジニアリングレポート作成に関する業務
2. 建物に関するConstruction Management(設計を含めた場合PM業務-Project Management)サービス業務
3. 外資系企業及び国内企業に対する建設、不動産に関する各種様々なコンサルティング業務
※これまでの実績1万2,300件(2015年12月末現在)

株式会社ハイ国際コンサルタント 代表取締役(一級建築士) 加藤 信樹 氏

リノベーションやコンバージョン(用途変更)など、物理的残存耐用年数がいまだ十分な中古建築物の活用が社会的ニーズとして高まることが予想されます。このため、現行法規に則り経済的(社会的)耐用年数を満たすための方策などをアドバイスさせていただきたいと考えています。今後は構造設計図が紛失している建物に対して設計構造図の復元などを含む業務範囲を拡大し、三井不動産リアルティのどのようなご要望にも対応できる幅広い分野の専門家集団として個々の案件に誠実に取り組んでいきたいと考えています。



2016年9月6日

東海地方初出店。高層階からの眺望が楽しめる三井ガーデンホテル 「三井ガーデンホテル名古屋プレミア」2016年9月16日(金)開業

三井不動産株式会社と株式会社三井不動産ホテルマネジメントは、「三井ガーデンホテル名古屋プレミア(所在:愛知県名古屋市中村区)」を2016年9月16日(金)に開業しました。当ホテルは名古屋駅至近に東和不動産株式会社の開発に

より今年竣工した「シンフォニー豊田ビル」内に出店し、18階のロビーをはじめ19階～25階にある客室(295室)から高層階ならではの眺望が楽しめます。なお、三井ガーデンホテルとしては、東海地方初出店となります。

「三井ガーデンホテル名古屋プレミア」の特長

- 大規模再開発が進む名駅エリアから地下直結徒歩5分のロケーション。
- 東海地方初の三井ガーデンホテル。「プレミア」の名を冠するのは全国3店目。
- 18階のロビーをはじめ、19階～25階にある客室は、名古屋の街並みが一望できる安らぎの空間。
- 日本の「和」の未来を感じさせる内装デザインと、愛知県に拠点を置きながら世界的に活躍する「スタジオサワグダデザイン」のアートにより、新しい名古屋のセンス・オブ・プレイスを表現。
- 客室は295室。広い開口部により、高層階の眺望を最大限に活かしたレイアウト。
- 旅の疲れを癒す、開放感あふれる大浴場(SPA)を併設。
- 愛知県の地元食材を中心としたレストラン・バー。名古屋の郷土料理などの朝食buffetと、地元の食材をアレンジしたモダンオリエンタル料理が楽しめるランチ・ディナーをご提供。



ロビー



客室

■再開発が進む名駅エリアに、東海地方初となる三井ガーデンホテルが誕生!

大規模再開発が進む名駅エリアの名古屋駅から徒歩5分の場所に、東海地方初出店となる「三井ガーデンホテル名古屋プレミア」を開業します。「プレミア」の名を冠した施設としては、「三井ガーデンホテル銀座プレミア」(2005年開業)、「三井ガーデンホテル大阪プレミア」(2014年開業)に続く全国3店目となります。

名古屋エリアは、インバウンド観光客のさらなる増加が期待されるだけでなく、2027年開通予定のリニア中央新幹線

により東京と一体化した都市圏形成も期待されており、一層の増加が見込まれる国内外のビジネスパーソン、日本人観光客の皆様のご利用も想定しております。

■名古屋の街並みを一望できる、「天空のプレミア」18階のロビーをはじめ、19階～25階にある客室からは、名古屋の街並みを一望できます。その眺望や、旅の疲れを癒す大浴場、名古屋の味を楽しめる食のご提供でお客様をおもてなしし、最高115mの非日常空間に広がる「天空のプレミア」として、上質な安らぎの時間をお過ごしいただけます。

施設概要

施設名称: 三井ガーデンホテル名古屋プレミア
所在地: 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4丁目11番27号
電話: 052-587-1131

交通: JR「名宮線」駅徒歩5分
客室数: 295室
付帯施設: レストラン(18階)・大浴場(SPA)(18階)

2016年9月21日

～台湾中部最大級アウトレット～ 「(仮称)三井アウトレットパーク 台湾台中港」開発決定 2018年オープン予定

三井不動産株式会社(所在:東京都中央区、代表取締役社長 堀田正信)は、台中市における商業施設の入札案件において事業者として正式に決定し、この度、海外子会社を通じて、土地所有権の所有者である台湾港務会社と借地契約を締結しました。本計画においては、台湾において二つ目の三井アウトレットパークとなる「(仮称)三井アウトレットパーク 台湾台中港」の開発を推進し、着工は2017年、オープンは2018年を予定しております。なお、今後、本事業についてはプロジェクト会社「三井アウトレットパーク台湾台中港」が開発・運営を行ってまいります。

本計画地は台北市から約130km南に位置する台湾第三の都市、台中市の中心部から北西へ約22kmに位置します。台中空港から約9km、台中港フェリーターミナルと隣接し、高速道路のインターチェンジや幹線道路からのアクセスも良い交通利便性の高い立地です。

台中港エリアは台湾でも有数の観光地である、美しい夕日で有名な高美湿地(年間来訪客約140万人)や観光魚市場で有名な梧棲漁港(年間来訪客約130万人)があり、多くの観光客が訪れる活気あるエリアです。また、近接してヨットハー

バーも計画されるなど、都市発展計画によりさらなる発展が期待されています。

本アウトレット施設は、約150店舗規模のラグジュアリー、インターナショナル、スポーツ、カジュアル、日系ブランドなど幅広いファッションブランドを誘致し、台湾中部最大級の本格的アウトレットモールとなります。

当施設はウォーターフロントの立地環境を活かして、これまでの台湾になかった開放的で魅力的な商業空間づくりを目指します。また、港の借景を生かした飲食ゾーンの他、シネコンなどのエンターテインメント施設の導入を検討しており、台中都市圏居住者から国内外の観光客まで幅広い客層・ニーズに応える、家族で一日中楽しめる商業施設を目指しています。

今年1月に開業し好調に推移している「三井アウトレットパーク 台湾林口」での経験を生かして日系店舗を積極的に誘致するなど、当社グループの100を超える国内外の商業施設での開発・リーシング・運営により培ったノウハウを最大限に活かしてまいります。

本事業のポイント

- 台湾における当社2つ目の三井アウトレットパーク
- 台湾中部最大級の店舗数(約150店舗)
- ウォーターフロントの立地環境を活かした開放的な商業空間



完成予想鳥瞰パース

物件概要

所在地: 台湾 台中市台湾大道10段	延床面積: 約65,000㎡
交通アクセス: 主要幹線台湾大道にて市中心部から約22km(車で約45分)	店舗面積: 約35,000㎡
南北の大動脈である国道3号線(沙鹿IC)から約8km	建物規模: 地上1階(一部2階、一部地下1階)
事業主体・運営管理: 三井アウトレットパーク台湾台中港	店舗数: 約150店舗
事業形態: アウトレットモール	着工: 2017年(予定)
敷地面積: 約181,400㎡	開業: 2018年(予定)

不動産流通6社による不動産売却ポータルサイト「すまいValue」開設

～安全・安心な不動産取引の実現に向けて、不動産の「売却」に特化したサイトを開設～

小田急不動産株式会社(本社:東京都渋谷区、取締役社長:雪竹正英)、住友不動産販売株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:田中俊和)、東急リアルパブル株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:榊真二)、野村不動産アーバンネット株式会社(本社:東京都新宿区、取締役社長:前田研一)、三井不動産リアルティ株式会社(本社:東京都千代田

区、代表取締役社長:山代裕彦)、三菱地所ハウスネット株式会社(本社:東京都新宿区、取締役社長:小幡義樹)の6社はこのたび、不動産売却を検討している方、あるいは将来的に売却を検討している一般の方を対象とした、不動産の売却に特化したポータルサイト「すまいValue」を共同で制作し、2016年10月7日(金)に公開したことをお知らせいたします。

新サイト開設に至る経緯と目的

私どもは1984年より「オープンマーケット」という名称のもとで、30年余りに渡って、不動産をより安全に、安心して取引できる社会を目指し、会社の垣根を越えて様々な取り組みを行ってまいりました。不動産売買契約におけるルールづくりや、取引した建物に万一、瑕疵があった場合の保証制度を時代に先駆けて導入するなど、既存住宅の流通が現在のように着目される以前より、不動産流通市場の活性化に向けた取り組みを数多く行い、現在の業界のスタンダードとして定着させています。

お客さまにとってより安心・安全に不動産をお取引していただくため、質の高いサービスのご提供を常に模索してきた私ども6社は、このたび不動産流通の過程における「売却」に着目し、新たなサービスのご提供をすることとなりました。

近年の不動産流通市場においては、不動産の売却に関するご相談が増加傾向にあり、住みかえによる住まいの売却だけでなく、特に相続、空き家のご売却に関する相談が多数寄せられています。それに伴い、インターネット上には数多くの不動産売却に関するサイトが誕生し、お客さまは店舗に

直接足を運ぶことなく、ご自身の不動産の売却査定額などの情報を容易に入手できる便利な環境となりました。しかしながら、いざ実際に不動産を売却するとすると、インターネット上ですべてを完結することは非常に困難です。不動産は世の中に同じものが二つと存在しないので、商品として市場に流通させるには、一つひとつの不動産に対して、きちんとした知識と経験を身に着けた人の力が必要とされるからです。

そのため、今回実際に不動産実務を行っている私ども6社が直接、不動産のご売却を検討されている方に向けたサイトを開設することで、訪問されるお客さまに対して各社のきめ細かいサービスをご提供できる体制を築いていくこととなりました。全国に合計約800店舗を構え、年間10万件以上の売買仲介を取り扱う私ども6社はこれまで、安心・安全な不動産取引を実現するために、提供するサービスの向上や均質化を図っています。不動産売却を検討されている方がまず訪れていただけるようなサイトを目指すことで、提供するサービスの向上を図り、利便性向上に寄与したいと考えています。

すまいValue

サイト概要

名 称: すまいバリュー
 お客さまの思いの詰まったお住まいに、市場性(価値)を持たせて次の世代に流通させていくお手伝いを、このサイトをきっかけに広げていきたいという想いを込めました。
 U R L : <https://sumai-value.jp>
 コ ン テ ン ツ : ●6社による一括売却提案依頼機能
 ●不動産売却関連コンテンツ など



「すまいValue」サイトイメージ

三井不動産リアルティが“シェアリング・エコノミー”事業に参入 駐車場シェアリングサービス「toppi!(トッピー)」の展開開始

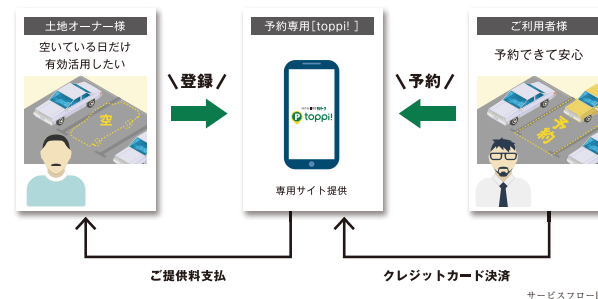
～エスキュービズム提供のIoTシステムを採用し、時間貸し駐車場運営を効率的に使いやすく～

三井不動産リアルティ株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:山代裕彦、以下「三井不動産リアルティ」)は、全国にて展開する駐車場事業「三井のリパーク」において、遊休地の貸し出しを仲介する「シェアリングサービス」に参入し、11月1日(火)より同サービス「toppi!(トッピー)」を開始いたします。本サービス開始にあたっては株式会社エスキュービズム(本社:東京都港区、代表取締役社長:数崎敏祐、以下「エスキュービズム」)が提供する駐車場予約・決済システム「eCoPA」を採用しました。

近年、民泊やカーシェアリングなど、シェアリングサービスが注目を集めており、三井不動産リアルティの100%出資子会社であるカーシェアリング・ジャパン株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:黒川伸吾)においてもカーシェアリング事業を展開しています。2015年に行われた総務省の調査によると、「車で外出した際に空いている月極駐車場や個人所有の駐車スペースに一時的に駐車できるサービス」の利用意向は56.5%と、「モノ(楽器・自転車など)」(31.2%)や「家事やペットの世話などの仕事」(26.5%)といったその他のシェアリングサービスと比べて高く^{※1}、同サービスの需要は大きいと判断し参入

することにいたしました。今回サービスを開始する「toppi!」は、住宅や店舗などにおいて空いている駐車スペースの貸し出しを仲介するサービスです。駐車スペースのオーナーさまは、当社の審査を経て、お持ちの遊休地を費用をかけずに「toppi!」の駐車車室として登録することができます。駐車スペースの利用者は、同ウェブサイト、アプリ^{※2}から車室を予約の上、利用料金を事前にクレジットカード決済することで、1日単位で車室を利用できます。「三井のリパーク」では、全国10,000事業地以上で約20万台の駐車場を管理^{※3}しているメリットを生かし、登録された車室に加えて、既存の「三井のリパーク」時間貸し・月極駐車場の一部車室を「toppi!」に転用することで、都心や観光地の近くなど立地の良い場所にも駐車スペースを設け、利用者の利便性向上を図ります。今後、両社はIoTを活用した駐車場・駐輪場を通して、遊休資産の活用促進と利用者の利便性向上を図ってまいります。

※1:総務省「社会課題解決のための新たなICTサービス技術への人々の意識に関する調査研究(2015年)よりそれぞれのサービスの利用したい及び利用を検討してもよいと答えた人の割合
 ※2:「toppi」アプリは現在申請中で、Apple社の承認がおり次第、利用できるようになります。
 ※3:2016年9月30日時点



サービス概要

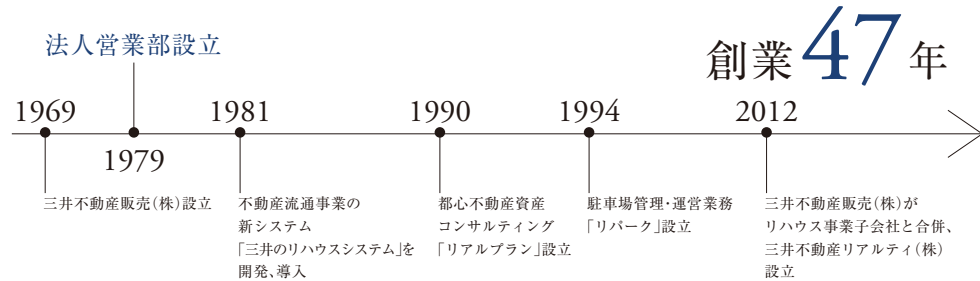
サービス名称: 「toppi!(トッピー)」
 専用ページURL: <https://www.repark-toppi.jp>(11月1日サイトオープン)
 展開エリア: 首都圏1都3県で開始 ※順次拡大予定 サービス名称の由来: 「この駐車場取っぴ!」と気軽に駐車場を予約できる様子をイメージしました。
 サービス開始日: 11月1日

三井不動産リアルティ株式会社

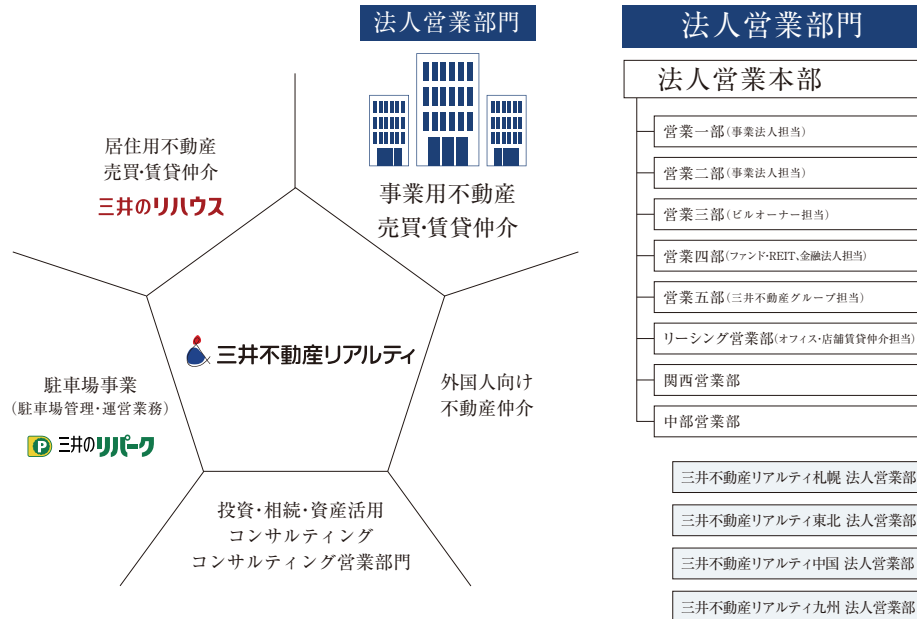
■会社概要

商号：三井不動産リアルティ株式会社
 資本金：200億円
 本社：東京都千代田区霞が関三丁目2番5号
 取扱高：1,424,320百万円(2015年度)
 TEL 03-6758-4060
 営業収益(連結)：136,509百万円(2015年度)
 設立：1969年7月15日
 従業員数：3,829名(単体)
 4,457名(連結)

■三井不動産リアルティのあゆみ



■事業領域



■取扱い物件

売買仲介



賃貸仲介(オフィス)



賃貸仲介(店舗)



■全国法人営業ネットワーク

