

# 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


投資用・事業用不動産に関する情報誌

# REALTY PRESS

青山

Vol. 39  
APRIL 2017

表紙写真:流行や文化の発信拠点として発展を続ける「青山」。  
その象徴と言える洗練されたメインストリート「青山通り」。  
(2016年4月撮影)

 **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

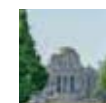
三井不動産グループの  
総合力

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

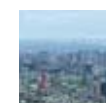
## REALTY PRESS



エリア特集「青山」 03



プロパティ マーケット トレンド 07  
オフィスビル 09  
Jリート 11  
ホテル 13  
商業施設 14  
物流施設 15  
住宅 16



ピックアップ プレミアムマンション 17  
麻布・赤坂 19  
広尾・恵比寿 20  
青山・渋谷 21  
白金高輪・麻布十番 22  
月島・汐留 23  
番町・麴町 24  
市谷・四谷 25  
目黒・品川 26  
世田谷・大田 27  
全体総括 28



世界の不動産ニュース 29

Good Job of Realty 33

Worldwide Realty 37

REALTY TREND PICK 39



REALTY APPRAISAL COLUMN 43

REALTY INSIDE REPORT 45

三井不動産グループニュースピックアップ 47

# 青山

エリア特集 | AREA PROFILE



榊並木も練らな表参道(昭和20年代)  
協力:白根記念 渋谷区郷土博物館・文学館

江戸より受け継がれた地名が代名詞となって、  
流行や文化の発信拠点として発展を続ける街。

ファッション、アート、カルチャー、スポーツなど、高感度な街として知られる青山。

この街は多種多様な分野の人々を惹きつけてやまない、流行や文化の発信拠点であるとともに、  
一歩奥に入ると静けさと豊かな緑に包まれた高級住宅街が広がる、セレブエリアでもあります。

2020年に向けて、再整備・再開発が進む「青山」をご紹介します。

## 徳川家康の重臣、青山忠成の名字を地名に冠する。

この辺りが青山と呼ばれ始めたのは江戸時代のこと。徳川家に古くから仕え、関ヶ原の戦いのあとに美濃郡上八幡(現:岐阜県郡上市周辺)の藩主となった青木忠成が、赤坂の一部から上渋谷村までという広大な敷地を拝領し、下屋敷(別荘的な屋敷)を構えたことを由来とします。

拝領当時は野原と雑木林の町だった青山も江戸の拡大に伴い、その様相を変えていきます。大名や旗本の下屋敷に加え、江戸と丹沢山系の霊峰・大山をつなぐ大山街道(現:青山通り)沿いを中心に下級武士や町民が住み、青山久保町、青山五十人町、青山原宿町、青山御手大工町などといった、青山を冠する町が形成されました。

時は経ち明治維新後、青山家の下屋敷跡地は明治5年、都内最大かつ日本初の公営墓地「青山霊園」になります。桜の名所としても有名なこの墓地には、近代日本の人物史を見るような著名な政治家・軍人・作家などとともに、忠犬ハチ公も安ら

かに眠っています。明治24年、現在の北青山に陸軍大学校や近衛歩兵第四連隊など軍の施設が置かれたこともあり、青山は軍人や高級官吏、華族などが住む東京市内屈指のお屋敷町に。青山通りも政府によって大規模な整備が進められ、明治37年から路面電車が走るようになり、明治40年には現在の青山学院大学の正面に路面電車の青山車庫を開設。昭和13年には東洋初の地下鉄、銀座線が開通しました。

ところで明治になると、細かく分かれた小さい町は合併を繰り返し、明治5年には青山北町、青山南町、青山三筋町、青山権田原町、青山高樹町、青山六軒町の6町表示に整理されます。それらの町名も「住居表示に関する法律」により、昭和41年、北青山1~3丁目と南青山1~5丁目に改正表示が実施。現在のお洒落な街・青山へと大きく歩み始めたのも、青山通りを挟んで北と南という、シンプルな町名へと変わった頃からのことでした。

## 青山公との縁で始まった都心の盆踊りは、初夏の風物詩。

南青山二丁目にある梅窓院は、地名の由来となった郡上八幡城主・青山家の菩提寺。このことを縁として青山では毎年6月、「郡上おどり in 青山」が行われています。郡上おどりは日本三大民謡の一つであり、国の重要無形民俗文化財。毎年、街の人々とともに数多くの踊り手が会場に終結し、本場・郡上おどり保存会が奏でるおはやしにのって踊りの輪が広がります。初心者でも安心して踊れるよう、開始前には簡単な講習会が開かれるとか。郡上市の物産展も催され、平成6年に始まった都心の盆踊りはすでに20数回を数える初夏の風物詩として親

しまれています。

もちろん国際色豊かな青山らしいイベントも多く、代表的なものが毎年秋に開かれる「青山まつり」です。テーマはずばり「ふれあいインターナショナル」。青山ワールドパレードをはじめ、各国大使館からの出店もある青山ワールドマーケット、ブラジル音楽とボサノヴァの無料ライブBOSSA AOYAMA、パザール&まちのステージなど多彩。世界各国の人々が街のあちこちに集い、大いに賑わいます。

## 戦後の復興と昭和39年の東京オリンピックが、青山を変える。

昭和20年8月15日に終結した第二次世界大戦。同年5月24日・25日の連夜にわたって夜空を焦がした山の手大空襲は、青山にも大きな打撃を与えました。ほとんどの建物が焼失し、一面が焼け野原に。終戦を迎えると進駐軍が神宮外苑一帯を接収し、神宮外苑は将兵のスポーツセンター「メイジパーク」、昭和18年に出征学徒壮行会の場となった陸上競技場は「ナイルキニック・スタジアム」、神宮球場は「ステートサイド・パーク」と呼ばれ、接収解除される昭和27年までその時代が続きました。

戦後の復興が進められる街には商店や民家が徐々に戻ってくるのと同時に、多くの米兵が行き交い、暮らしの中にアメリカ文化を根付かせていきます。昭和27年には日本初の民間ボーリング場「青山ボーリングセンター」が開業。昭和28年には果物店であった「紀ノ国屋」が米軍の要請を受けて、日本初のセ

ルフサービス方式のスーパーマーケットを開業します。時代の最先端へと変身した「紀ノ国屋」は外国人や高額所得者の人気を集め、ハイセンスな街という現在の青山のイメージを示唆するものになりました。

そして、青山を静かで落ち着いた街からお洒落な街へと導く最大の転機となったが、昭和39年に開催された東京オリンピックです。国立競技場をメイン会場とするため、青山通りは22m幅から現在の40m幅へと拡張整備され、本格的な車社会の到来によって、市民の足として親しまれていた路面電車も昭和43年に廃止されます。以降、青山の街並みから小さい個人商店や民家、アパートが姿を消し、オフィスビル、高級マンション、国内外トップブランド店などが連なる、スタイリッシュ感漂う街並みへと様相を変えていったのです。

## 再びの祭典が、次代の青山の輝きを創る。

2020年にも青山はメイン会場となる新国立競技場の港区側玄関口となって華やきを増す街。そんな青山では現在、建物の老朽化を筆頭とする課題を解消し、新たな魅力を付加するための再開発が続々と計画・進行されています。

青山全域にわたる再構築の指針となるのが、2015年11月に港区が策定した『青山通り周辺地区まちづくりガイドライン』です。これは青山通りを中心に、北青山・南青山にまたがる約95haを対象として、未来に受け継ぐ気品と賑わいを備えた青

山を創造しようというもの。2020年、そしてその先をも見据えた具体的な目標や方策が設定されています。その中には2014年12月発表の『東京都長期ビジョン』内、都市戦略6「世界をリードするグローバル都市の実現」に位置付けられた「北青山三丁目地区まちづくりプロジェクト」も。老朽化した都営住宅を高層・集約化し、余剰敷地には民間開発による商業・文化施設を誘致する計画。青山通りの雰囲気と連動したエリア開発が図られます。

周辺のオフィスビルやマンションなど、すでに建て替えを終えた事業や、現在進行中の事業も多く、ユニマット青山本社ビル、新青山東急ビルがすでに完成。現在工事中の東京都民銀行新本社ビル、エイベックスグループ本社ビルは今年完成予定。青山ベルコモンズ跡地には、オフィスとホテルで構成される複合ビルが2020年完成予定。南青山二丁目には話題をさらった分譲マンション、2018年2月竣工予定の「パークコート青山ザタワー」が建設中です。

それぞれの事業がこの地にふさわしい緑の潤いと洗練の意匠をまとめて、神宮外苑一帯の再整備とともに、新たな時代を迎える青山界隈。官民挙げての国際化と活性化が着々と進む青山は、さらなる脚光を浴びる街へと進化を続けています。



景観美化が進む青山通り

## 楽

MUSIC

ブルーノート東京

さまざまな話題で日本の音楽シーンを彩る音楽を愛する大人のためのジャズクラブ

東京の夜を、音楽を通してエキサイティングに盛り上げる当店。本店は言わずもがな、ニューヨークの名門ジャズクラブ「Blue Note」。世界のトップ・アーティスト達が繰り広げる渾身のプレイを、フレンチを中心とした美味しい食事、多彩な飲物とともに至近距離で堪能できる人気スポットです。モダンかつシックなインテリアも魅力的な店内は連夜、ジャズファンのみならず幅広い層の人々で賑わいます。



東京都港区南青山6-3-16 ライカビル  
03-5485-0088  
月～金 17:00～24:00  
土・日・祝日15:30～23:00



## 観

INTERESTING

伝統工芸 青山スクエア

全国各地の伝統的工芸品が一堂に集まる日本唯一のギャラリー&ショップ

陶磁器・漆製品・織物・染色品・木工品をはじめ、経済産業大臣が指定する伝統的工芸品、約3500点がここに集結。随時出品品が入れ替わる常設展示、テーマに沿った展示で伝統的工芸品を堪能できる特別展、作り手による実演やトークショー・制作体験なども楽しめる匠コーナー。実際に購入できるのはもちろん、大切にしていた漆器や陶磁器などの工芸品クリニック(相談は無料・修理は有料)も行われています。



東京都港区赤坂8-1-22  
03-5785-1301  
11:00～19:00  
催事コーナーは最終日のみ～17:00  
年中無休(年末・年始除く)

## PROPERTY MARKET TRENDS

明暗の差が一層顕著化する  
日本の不動産マーケット、  
市況に影響を及ぼす背景要因の正確な把握が必要。

不動産経済研究所によれば2016年の首都圏における分譲マンション供給戸数は35,772戸と、リーマンショック直後の2009年よりも少なくなった。  
一方で住宅着工数は、相続税対策などを目的とした賃貸住宅への投資が活発で増加。  
訪日外国人観光客の追い風を受け、ホテル開発も活況であり、オフィス賃貸も依然として低空室率を維持。  
イギリスのEU離脱、アメリカの大統領交代等もあり、改めて多方面からの市場判断の必要性が生じている。

TEXT:株式会社工業市場研究所 川名透  
アイビー総研株式会社 藤浪容子

# オフィスビル

## 年初より良好なマーケットが持続するも 大規模ビルの供給予定下、競合激化が予見される。

### 景気動向が上向きの兆候下、 好調なオフィスマーケット

2016年12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「+10(前月比+4)」、非製造業は「+18(同±0)」。

先行き予測は製造業が「+16」、非製造業は「+8」とやや慎重な見方をしている。また、内閣府発表の景気動向指数(11月・2010年=100)は、一致指数が「115.1」で、前月比+1.6ptと3ヶ月連続で上昇している。「115.1」は2年8ヶ月ぶりの高水準で、内閣府は基調判断を「改善を示している」に据え置くなど、「短観」では慎重な判断をしたが、景気は上向いているとの判断にある。

**日本のオフィスマーケットにおいても依然として、低空室率が続き、東京ビ**

**ネス地区(都心5区)の平均空室率は3.61%。2016年7月以降、3%台が6カ月続くなど、好調な推移を見せている。賃料水準も引き上げられており、東京ビジネス地区では平均18,540円/坪。36ヶ月連続して上昇**しており、市場に陰りは感じられない。

2016年、**東京ビジネス地区の既存ビルの空室率**は、2月の3.8%をピークに、9月に3.5%を切り、**12月には3.29%**となっている。**新築ビルの空室率**も、竣工1年未満のビルに成約が見られたことで3月の29.40%から、12月には15.32%まで改善。**既存・新築共に好調**となっている。

**東京ビジネス地区の12月の空室率**は、千代田区2.88%(対前月-0.14pt)、中央区3.65%(-0.09pt)、港区5.07%(-0.18pt)、新宿区2.33%(-0.19pt)、渋谷区2.67%

(-0.11pt)。2016年**最も空室率を下げたのは新宿区**で3月の4.86%が**12月には2.33%**まで下がり、渋谷区を下回った。低空室率が続いていた渋谷区は6月の2.29%以降、徐々に空室率が高くなり、12月は2.67%となった。

なお、東京ビジネス地区の中で最も高い空室率となったのは港区。2016年3月以降、10月の4.91%を除き、5%台が続いている。一方、オフィス空室面積は、2010年12月末605,728坪から、2016年12月末には262,736坪にまで減少している。

**全国の主要都市における12月の空室率**は、「東京」3.61%(対前月-0.14pt)、「大阪」5.24%(同-0.18pt)、「名古屋」6.20%(同-0.27pt)、「札幌」3.64%(同+0.07pt)、「仙台」8.37%(同-0.25pt)、「横浜」4.98%(同-0.04pt)、「福岡」4.26%(同-0.18pt)。**東京、**

**札幌は3%台、横浜、福岡4%台と全体に好調**と言える。

**2016年、東京ビジネス地区の大規模オフィスの平均賃料**は、千代田区19,990円/坪(前年同月比+884円)、中央区17,010円/坪(同+635円)、港区19,175円/坪(同+1,143円)、新宿区16,074円/坪(同+1,241円)、渋谷区20,365円/坪(同+372円)と**全地区で上昇**。中でも港区は2015年12月~2016年12月で1,143円/坪の値上り、新宿区も1,241円/坪の値上がりを見せた。

**全国の主要都市における12月の平均オフィス賃料**は、「東京」18,540円/坪(対前年同月比+848円)、「大阪」11,051円/坪(同-63円)、「名古屋」10,805円/坪(同+11円)、「札幌」8,263円/坪(同+108円)、「仙台」8,968円/坪(同-45円)、「横浜」10,813円/坪(+248円)、「福岡」9,267円/坪(+50円)。**大阪、仙台が弱含みではあるが、東京、横浜、札幌は1年で坪100円以上の賃料上昇**となった。

東京ビジネス地区の2016年12月末時点

における“空室の有るビル比率”は、千代田区27.80%(対前年同月-2.31pt)、中央区25.08%(同-5.80pt)、港区30.61%(同+0.76pt)、新宿区30.18%(同-3.15pt)、渋谷区19.80%(同-2.64pt)。“**空室のあるビル比率**”は多くて3割であり、**満稼働ビルが増えている**。

全国の主要都市における12月の“空室のあるビル比率”は、「東京」27.26%(対前年同月-2.48pt)、「大阪」66.83%(同-7.18pt)、「名古屋」62.94%(同-5.59pt)、「札幌」52.01%(同-7.94pt)、「仙台」73.43%(同-3.62pt)、「横浜」53.18%(同-7.29pt)、「福岡」54.68%(同-11.59pt)。東京水準とは差があるが、**主要都市でも確実に満稼働ビルが増えている**。

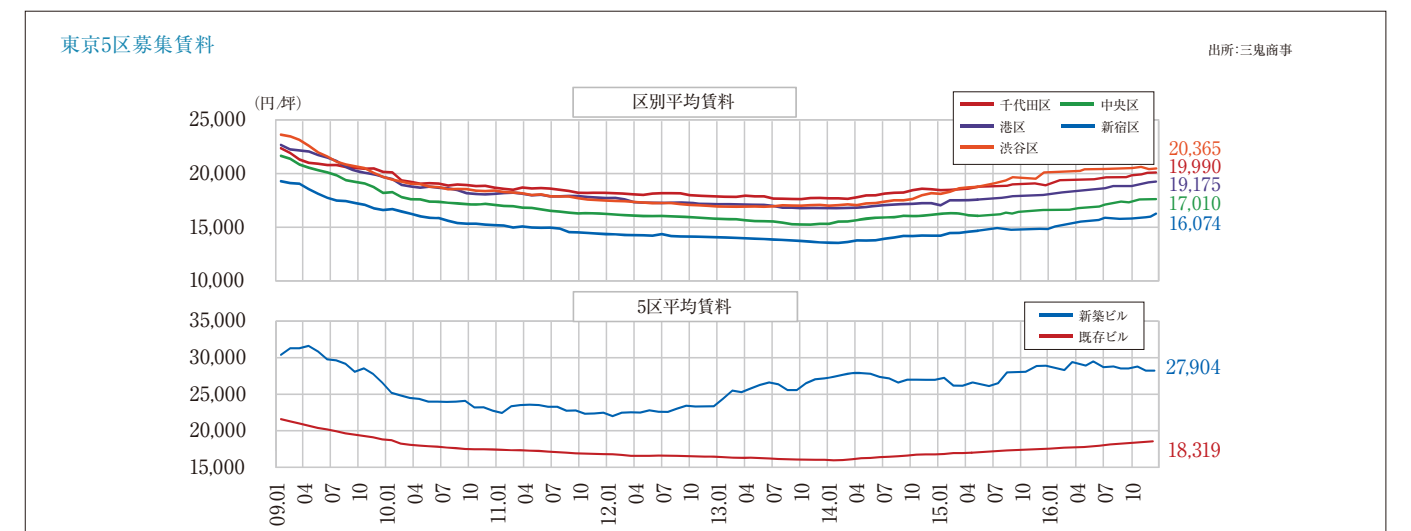
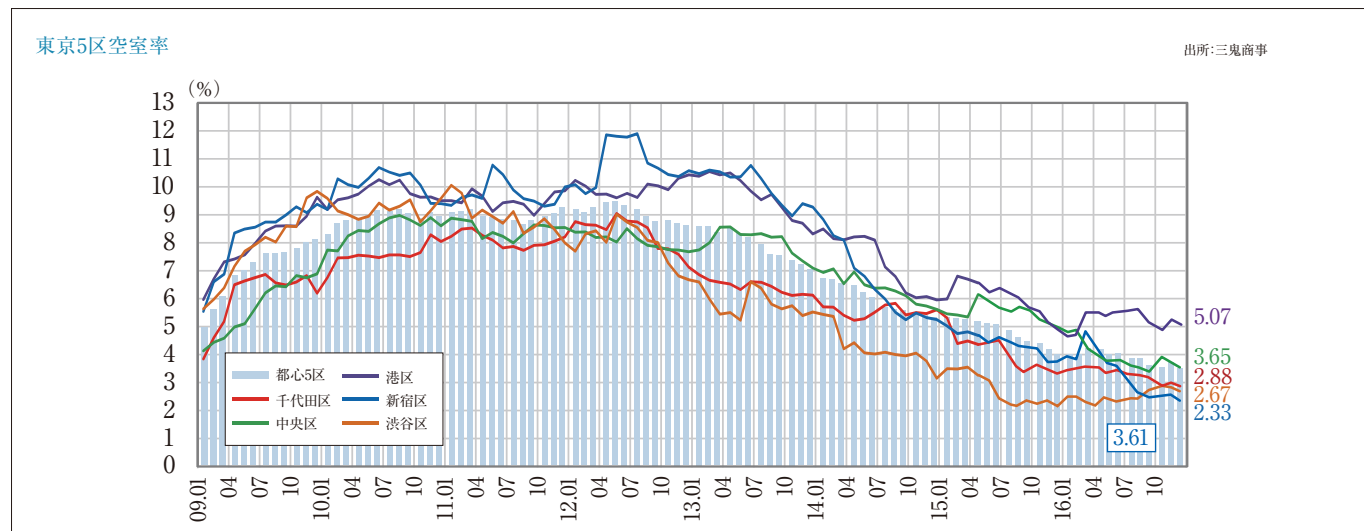
### 予定される大規模供給と市場への影響

CBREによれば都心のオフィスビルマーケット(≠東京ビジネス地区)にお

ける延床面積2,000坪以上の新規供給予定は、2016年度以降の判明分で136棟、約294万坪。2017年の供給は約21万坪と少ないが、**丸の内・大手町の再開発に続き、八重洲・日本橋の再開発、渋谷駅前開発、新宿エリアなどで大規模物件が数多く用意**されている。

確かに現状では空室率が低く、品薄感が出ているのは否めないが、約5年という短期間にこれだけ大量の新規供給が行われるのはこれまでになく、この供給が市場にどのような影響を与えるかが注目される。特に、**今後供給される新築ビルの多くが高賃料になると推測**されるため、**新築ビルにテナントがつくかという点**が懸念される。

その反面、上手く**テナントの入れ替えが進めば、低賃料で、より良いオフィスへの借り換えが進む**ことも期待できる。現在は、空室率の低さからオフィスを選びにくい状況が続いているが、供給増でビルの選択肢が広がり、底辺拡大が進むことを期待したい。



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。

世界情勢の変動や取得資産の特性が  
将来的予測をより複雑にする要素として影響。

外的要因の強い影響下にあつての  
浮沈の動きをみせた  
2016年のREIT市況

2016年12月末におけるREITの投資口価格(株価)の指標である東証REIT指数は1,855.83ポイント、**REIT全体の時価総額は12兆1,233億円、平均分配金利回りは3.53%**。12月に投資法人みらいが上場し、これで全57銘柄、運用資産残高は15兆円4,732億円となった。

2016年4Q(10月-12月)の東証REIT指数は、11月中旬の米国大統領選挙を挟み、前後で異なる展開となった。前半は3Q(7月-9月)の流れを受け継ぎ、米国の早期利上げ観測から国内長期金利の上昇を懸念し、じりじりと下落した。トランプ新大統領決定後、財政出動による景気浮遊策から

株式市場が上昇相場を形成するのに対し、東証REIT指数は長期金利の上昇によって一段の下落相場となった。しかし、日銀が国債の指値オペや増額によって長期金利の上昇抑制を示唆すると、これをきっかけに反発。年末に掛けて株式相場に遅れる形で大幅上昇し、7月末以来5ヶ月ぶりの水準まで回復した。このように、**4Qは米国の利上げによる影響と日銀の金利操作の中で揺れ動く展開**となった。

用途別では、**ホテル系銘柄**であるインヴィンシブル投資法人、ジャパン・ホテル・リート投資法人、いちごホテルリート投資法人の**騰落率が大きい傾向**にある。変動賃料割合が比較的大きい点、訪日客の増加により為替の影響を受けやすい点から、**他用途の銘柄よりも景気感応度の高い点が、投資口価格の動きに繋**

がっている。

12月16日上場した投資法人みらいは、REIT相場全体が堅調に推移する中の上場であったが、初値は公募割れとなった。資産規模が1,000億円と新規上場としては比較的大規模であった点や、スポンサーの1社である三井物産の信用力が試されたが、総合型REITとしてNOI利回り4.8%の低い水準や、他銘柄との差別化に乏しい点から厳しい評価となったと見る。

2017年のREIT市場を見据え  
リスク回避が進む

**不動産の取得状況及び資金調達環境を見ると、12月末のREIT全体の運用資産残高15兆4,792億円となり、4Qは2,489億円の増加**となった。3Qの増加額

4,791億円に対し4Qが半減した要因は、3Qの新規上場4件に対し4Qは1件、既存銘柄の公募増資も3Qの9件に対し4Qは7件と減少したため公募増資が減少傾向にある背景には、米国大統領選挙等不確実性の高さや、米国の利上げ観測による影響から、投資口が軟調に推移する点、またキャップレートの更なる低下により新たな不動産の取得が難しい環境等が挙げられる。

そのような環境下で**4Qに増資**を行ったのは、ヒューリックリート投資法人、積水ハウス・Sレジデンシャル投資法人、トーセイリート投資法人、スタートプロシード投資法人、アクティビア・プロパティーズ投資法人、ユナイテッド・アーバン投資法人、日本プロロジスリート投資法人の7銘柄。**スポンサーが不動産デベロッパーである銘柄が多い。**

スポンサーから見れば**安定的に売却することができるREITは出口戦略として有望**である。またREITにとっても、市況が厳しい時期でも安定して外部成長するこ

とができるというWin-Winの関係を築くことができる。但し、**REITが常に利益相反問題を抱えるように、取得する不動産の立地及び築年数、そしてキャップレートの水準には留意すべき**である。

4Qにおける取得資産のキャップレートを見ると、3Qから変動がない。好調なオフィスビル市況を背景とした賃料上昇によって収益の成長が見込める一方、キャップレートは過去に例を見ない低水準となっている。これを受け、**不動産売却の好機と判断し、REITによる保有資産の売却が進む**。4Qは物件取得額が3Qより減少したのに対し、物件売却額は増額した。なかでも将来的に収益性リスクを抱えるオフィスビルの売却が見られた。インベスコ・オフィス・ジェイリート投資法人が運用する「晴海アイランドトリトンスクエアZ棟」は、隣接棟の住友商事本社移転計画を見据え、関連会社の退去リスクが顕在化する前に売却を決定。リスクを事前に回避するとともに、売却益7.8億円を確保し、分配金

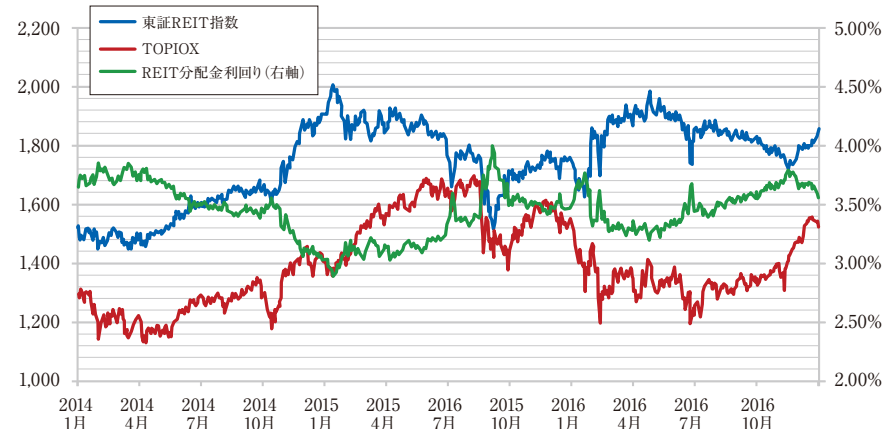
に上乗せすることが出来た。

このようにREITにとって、現時点は**外部成長の拡大を目指すよりも、将来的なリスク排除が可能な調整時期**であると言える。また**内部成長においては、オフィスの空室率低下や賃料上昇が広域に拡大し、外部成長が難しい環境下で、分配金の底上げに寄与**している。但し、2018年以降都心部のオフィスの大量供給が予定されており、それに伴い2017年後半からテナントの動きが停滞する可能性が指摘できる。

総括すると、**2017年のREIT市場は、投資口市況、外部成長、内部成長、財務環境、いずれもおいても将来的リスクにより不透明感が強まる**ことが想定される。特に日米の金融政策による金利上昇リスク、不動産供給による市況悪化リスクは、REITの収益力や投資家のREITに対する見方に対しダイレクトに反映される点から見て、これら市況の行方を注視したい。

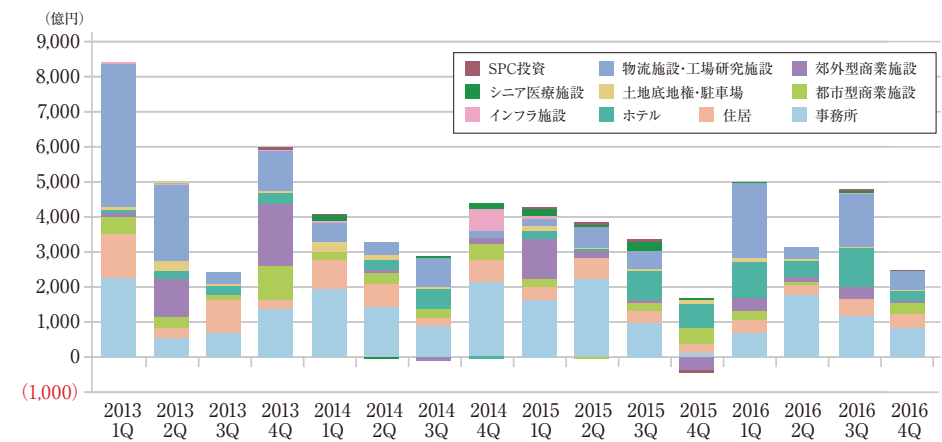
東証REIT指数・TOPIX・REIT分配金利回りの推移

出所:東証HP・各REITの開示情報よりアイビー総研作成



REITの運用資産 差引売買額

出所:東証HP・各REITの開示情報よりアイビー総研作成



# ホテル



相変わらず高い稼働率を示すホテルマーケット、新規開業も依然多いが、客室不足の状況は当面続く見込み。

### 新規参入も増えるなど、非常に高い市場の活性

2016年11月の全国平均の客室稼働率は**82.8%**(前年比-0.1pt)。主要都市の稼働率は、「札幌」80.9%、「東京」87.3%、「大阪」91.4%、「沖縄」78.5%と依然高く、**ホテル不足が続いている状況**にある。

JTBが2016年12月に発表した**2017年の旅行者見通し**によれば国内旅行人数は**2億9,800万人**(前年比+0.4%)、訪日外国人数は**2,700万人**(同+12%)であり、ホテル稼働率は引き続き高水準で推移するものと考えられる。

観光庁統計では、国内の延べ宿泊者数は2016年1~10月で約4億1,500万人(前年同期は約4億2,300万人)。同期間の外国人の延べ宿泊者数は約6,016万人(同5,465

万人)。2016年1~10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60%台へと伸長しており、ビジネスホテル・シティホテルは夏以降80%台の推移。**旅館、リゾートホテル、ビジネスホテル、シティホテルの全てが稼働率を上げて高い水準を維持している。**

10月の主要な6都道府県のビジネスホテルの稼働率は、「北海道」は64.3%、「東京」83.5%、「愛知(名古屋)」79.1%、「京都」81.9%、「大阪」85.3%、「兵庫」80.7%、「福岡」73.6%。**ビジネスエリアにおけるホテル不足は依然深刻な問題**となっている。

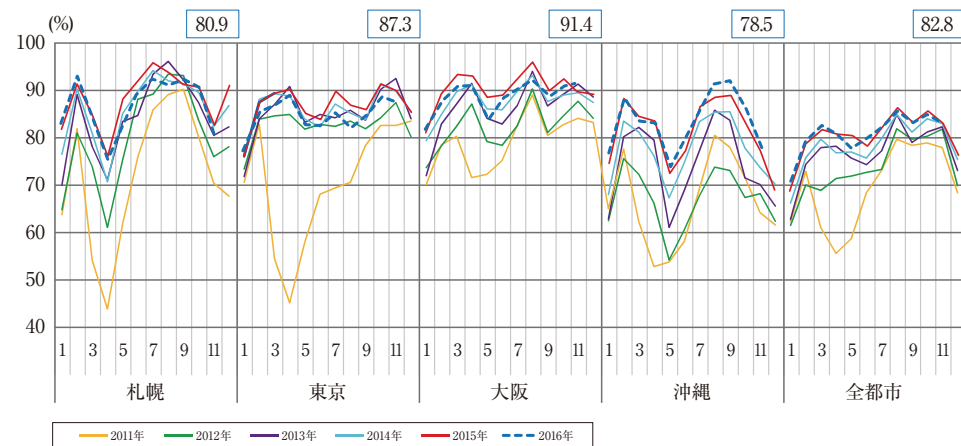
このような状況を受け、**異業種からホテル業界に参入を表明する企業が相次いでいる**。直近の事例はコスモスイニシア。同社は1月に新規参入を発表。東京・京

都・大阪エリアのターミナル駅周辺などで、訪日外国人旅行者に向けた**中・長期滞在型の「アパートメントホテル」などを開業し、一部のホテルについては自社運営を予定している。**

このような中、既存のホテルブランドも攻勢をかける。**2017年の開業予定を見ると、既にリニューアルを含め50件以上の新規開業が発表**されているが、その中でホテルルートインは、2017年1~3月で福岡県、大阪府、埼玉県、滋賀県、広島県、山口県、富山県、茨城県に各1件、計8件の新規開業を予定している。既に、東京・大阪といった稼働率が高い地域以外でも新規ホテル開発は進んでおり、今後はどこまで面的な広がりを示すかに注目したい。

客室稼働率

出所:オオタパブリケーションズ



# 商業施設



2016年の開業SCは49件で前年(60件)割れ。ボーナス・クリスマス商戦もSC/百貨店共厳しい内容が続く。

### 小売り業態の不振が一層顕著に表面化 百貨店で相次ぐ閉鎖等の規模縮小

2016年12月度の**既存ショッピングセンターの売上高**は647,814百万円。天候不順や暖冬の影響もあったが、飲食やサービスが好調で**前年同月比-0.1%の微減**となった。

10月以降、改善の傾向がみられていた婦人衣料は、暖冬の影響で、重衣料、ブーツなどの冬物のアイテムが不振で年末商戦を補うことができなかった。テナントは前年同月比+0.6%と前年を上回ったが、GMSをはじめとするキーテナントは前年同月比-2.5%となった。

地域別の売上伸長率は、「北海道」-1.8%、「東北」+3.3%、「関東」-0.5%、「中

部」-0.7%、「北陸」-1.3%、「近畿」+0.3%、「中国」-1.3%、「四国」-3.4%、「九州・沖縄」+3.7%。

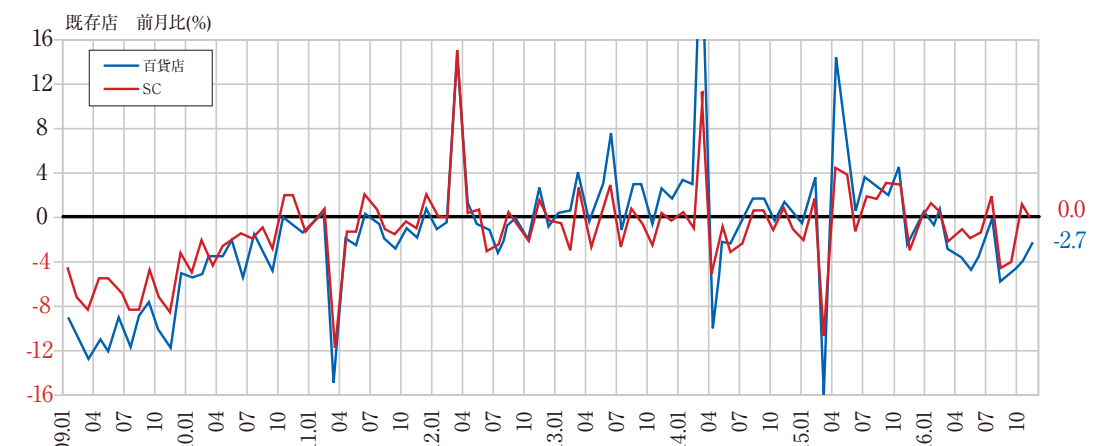
2016年12月末時点のSC総数は全国で3,244件。**2016年にオープンしたSCは49件**で、1~3月オープンが11件、4~6月が21件、7~9月が5件、10~12月13件であった。新規オープン49件中、**売り場面積が30,000㎡を超えるのは9件**...マーケットスクエア川崎イースト、東急プラザ銀座(東急不動産)、イオンタウン始良、イオンタウンユウカリが丘、イオンモール堺鉄砲町、イオンモール長久手、ニトリモール枚方、KITTE博多(日本郵便)、三井ショッピングパークららぽーと湘南平塚。2016年にオープンした49件の地域別内訳は関東21件(東京都9、神奈川県7、千葉5)、中部8件(愛知県4、三重県1、静岡3)、近畿7

件(大阪府5件、兵庫県2)、九州5件(鹿児島県1、大分県1、福岡県3)、中国3件(山口県2、島根県1件)、その他5件(愛媛県1、宮城県2、長野県1、福井県1)。

一方、百貨店の状況を見ると、2017年1月、日本百貨店協会は、**2016年の全国百貨店売上高が、36年ぶりに6兆円を下回る5兆9,780億円まで落ち込んだ**ことを発表した。長引く消費低迷を背景に、主力の衣料品販売の不振が響いた結果だが、**中国人の「爆買い」も一服し、ボーナス・クリスマス商戦も低調**に終わった。多くの百貨店が不採算店閉鎖などのコスト削減を進め、**テナント誘致や、体験型の「コト消費」への対応を急ぐなどの改革は進めたものの、増収に結び付かず、厳しい状況**が続いている。

業態別売上高

出所:経済産業省、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。



# 物流施設



首都圏の「大型マルチテナント型施設」供給は堅調に推移、近畿圏でも需要・供給とも活発。

### 2018年の新規供給予定は約40万坪 過去最高水準の見込みも

首都圏LMT (Large Multi-Tenant Properties=大型マルチテナント型物流施設)の新規需要は2016年第3Qまでで27万坪。過去最高値を記録した2015年の年間実績(22万坪)を早くも上回った。

2016年第3Qの首都圏LMTの新規供給は約93,000坪。3四半期続いた12万坪以上の大量供給は一段落している。対する新規需要は80,000坪。需要は引き続き堅調だが、首都圏全体の空室率は9.1%と前期比+0.2pt、竣工1年以上の物件に限れば2.7%、前期比+0.7ptではあるが低い水準を維持している。

首都圏4エリアの空室率をみると、東京ベイエリアは8.4%(前期比±0pt)、外環道エリアは5.7%(同-1.7pt)、国道16号エリアは7.1%

(同-0.7pt)、圏央道エリアは23.4%(同+3.7pt)。竣工1年以上の施設に限ると東京ベイエリア8.4%、外環道エリア0.7%、国道16号エリア3.3%、圏央道エリア2.1%となる。空室率に関しては、圏央道エリアにみられるように築浅施設の入居率の低さが課題であり、今期の新規大量供給の影響が大きくなっている。実質賃料は東京ベイエリア6,280円/坪(前期比+0.3%)、外環道エリア4,670円/坪(同-0.4%)、国道16号エリア3,960円(同±0.0%)、圏央道エリア3,230円/坪(-1.5%)であった。

首都圏における主なテナントの動きとしては、アパレル企業が配送効率化をめざし、大規模な物流センターに配送機能を集約する動きや、店舗を持つ小売業全般にeコマース対応を強め、配送ネットワーク・配送インフラの拡充を行う動き

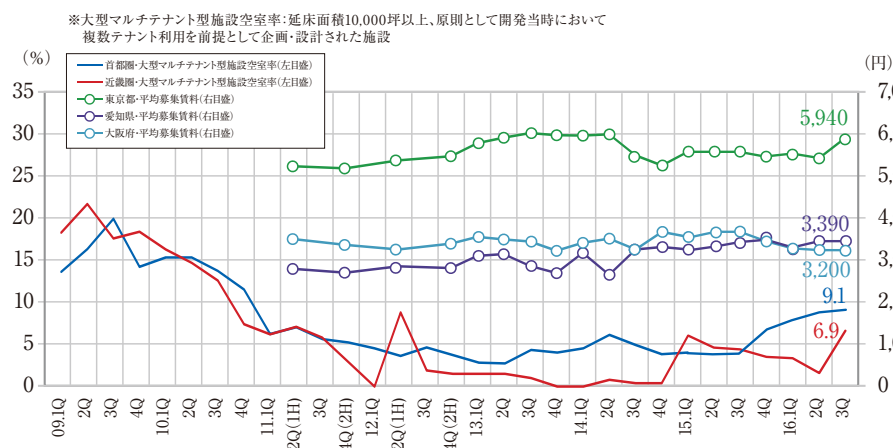
がみられた。

また、デベロッパーの開発意欲は依然として旺盛で、千葉県流山市では「GLP流山I、II、III」(延床面積合計約10万坪)が、2018年に竣工予定。これらを含め同年の新規供給は現時点では約40万坪超と、過去最高を更新するとみられる。

2016年第3Qの近畿圏LMTの新規供給は約79,000坪。四半期ベースの過去最高を記録した。対する新規需要も46,000坪と高水準となった。需要は引き続き堅調だが、空室率は前期の1.9%から6.9%に大きく上昇した。これは竣工1年未満の施設に空室が多いことが要因。但し、新規竣工物件のほか、過去数カ月に発生した二次空室も順次消化される見込みとなっている。なお、実質賃料は3,820円/坪(前期比±0.0%)となった。

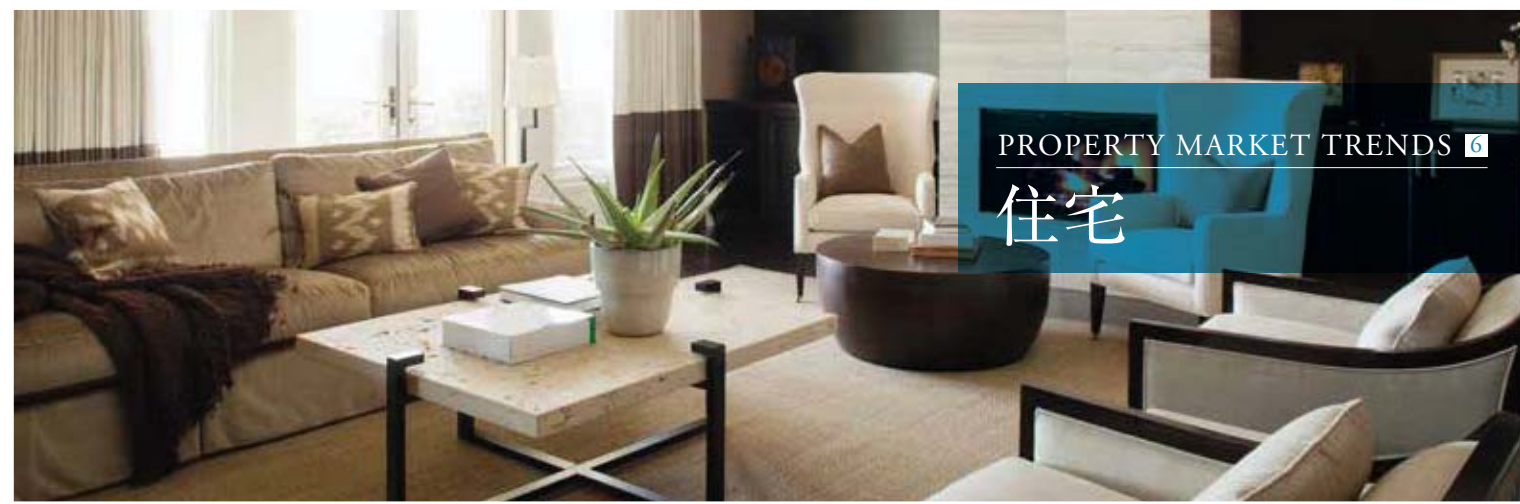
物流施設空室率・募集賃料

出所:CBRE



※首都圏4エリア…「東京ベイエリア」東京都湾岸部エリア、「外環道エリア」東京ベイエリアの外側と東京外環道の内側エリア、「国道16号エリア」外環道エリアの外側と国道16号線の内側エリア、「圏央道エリア」国道16号線エリアの外側と圏央道の内側エリア

# 住宅



賃貸用住宅の着工、持家・分譲戸建の着工が増加する反面、低迷する分譲マンション。

### 低調に終わった2016年の分譲マンション市場

2016年12月の消費者態度指数は、前月差2.2pt上昇の「43.1」。消費者意識指標を前月差でみると、雇用環境が3.2pt上昇し「45.7」、耐久消費財の買い時判断が2.3pt上昇し「42.8」、暮らし向きが1.9pt上昇し「42.0」、収入の増え方が1.5pt上昇し「41.9」、資産価値は3.0pt上昇し「43.1」であり、全体に消費者態度指数は改善の方向にある。

一方で2016年は新築分譲マンション供給が36,000戸に届かなかったうえに完成在庫数は増加と、好況感が分譲マンションの購入意欲にはつながっていない様子である。

2016年11月の新設住宅着工戸数は全国で85,051戸(前年同月比+6.7%)と5ヶ月

連続のプラス。1~11月累計は888,831戸(前年比+6.6%)。持家は268,397戸(同+2.9%)、貸家は384,068戸(同+11.3%)、分譲住宅は230,745戸(同+3.8%)だが、分譲マンションに限っては106,233戸で前年比-1.7%。貸家は相続税対策などにより伸長したが、分譲マンションは減少した。

2016年1~12月の首都圏の新築マンション発売戸数は3年連続の減少で35,772戸(前年比-11.6%)。年末完成在庫は2016年末時点で7,160戸(前年比+11.3%)。都県別の年間供給戸数は東京都区部14,764戸(シェア41.3%・供給-20.1%)、東京都下4,069戸(同11.4%・-25.0%)、神奈川県8,774戸(同24.5%・+10.2%)、埼玉県3,897戸(同10.9%・-11.7%)、千葉県4,268戸(同11.9%・+2.3%)。通常、首都圏供給戸数の5割前後が都区部で供給されるが、2016年は41%の低い水準

となった。

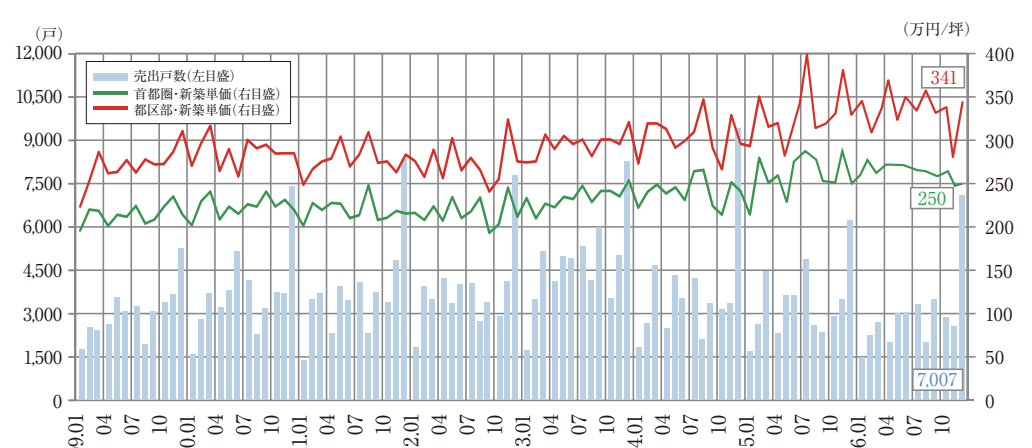
さらに契約状況も芳しくなく、首都圏全体で2016年の初月契約率を見ると、好調不調判断のライン、70%を下回る月が8回あり、初月80%を超える月は1回もなかった。

一方、今年は着工済未発売物件や大規模物件の販売が開始される見込みであり、2016年以上の供給が期待されているが、供給は40,000戸前半に留まるとの見方が主流となっている。

首都圏の2016年1~12月の中古マンション成約数は37,189戸(前年比+7%・東日本不動産流通機構)。在庫は12月末時点で43,141戸。2016年12月の成約件数は前年比+17.7%。成約単価は前年比+9.5%、成約価格は前年比+9.0%で、ともに2013年1月から48ヶ月連続で前年同月上回るなど、長期の価格上昇が続いている。

首都圏新築マンション(売出戸数・単価)

出所:不動産経済研究所





## 注目エリアの 都心プレミアムマンション

2017年は年明け早々からトランプ大統領の言動に世界中が右往左往する状況にあり、日本経済においても、政府も経済界も対処に大わらわで、トランプ不況を真面目に懸念する人も出てきています。

一方、東京都心のプレミアムマンション市場では、純粋な投資層こそやや減少傾向にあるものの、実需層の動きは活発で、平均成約価格は若干下がりがながらも、成約件数は増えています。

また、首都圏での2016年の年間の新築マンション供給が、前年より減少したことも、中古マンション市場、特にプレミアムマンション市場の活性化の一つの要因となっていると考えられます。

### エリア別・売出し価格と成約価格の乖離率

一般に、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が良いとされます。前期(2016年7~9月時点)と比較しますと、平均売出し価格と平均成約価格の乖離率、全9エリア平均は96.29%(前期96.59%から-0.30pt)と、4期連続して拡大しました。

エリア別に見てみますと、全9エリア中5エリアでは乖離幅の縮小が見られ、「麻布・赤坂」は95.79%(+0.51pt)と3期連続で95%台に留まったものの、「月島・汐留」は97.03%(+3.32pt)、「番町・麴町」は97.03%(+0.40pt)と、ともに97%台となり、さらに「広尾・恵比寿」は98.01%(+0.86pt)と全9エリアで唯一98%台となりました。

一方で、乖離幅が拡大した4エリアのうち、「白金高輪・麻布十番」は4期連続拡大して95.79%(-0.28pt)となり、「青山・渋谷」は92.51%(-5.48pt)と2013年第4Q以来約2年半ぶりに95%を下回りました。

全体として、21期(約5年)連続の「適正価格での売出し→売出し価格の-5%未満で成約」という安定傾向が続いていますが、乖離幅の拡大が見られるエリアもあり、引き続き注視が必要です。

エリア別・売出し価格と成約価格の乖離

※一部抜粋

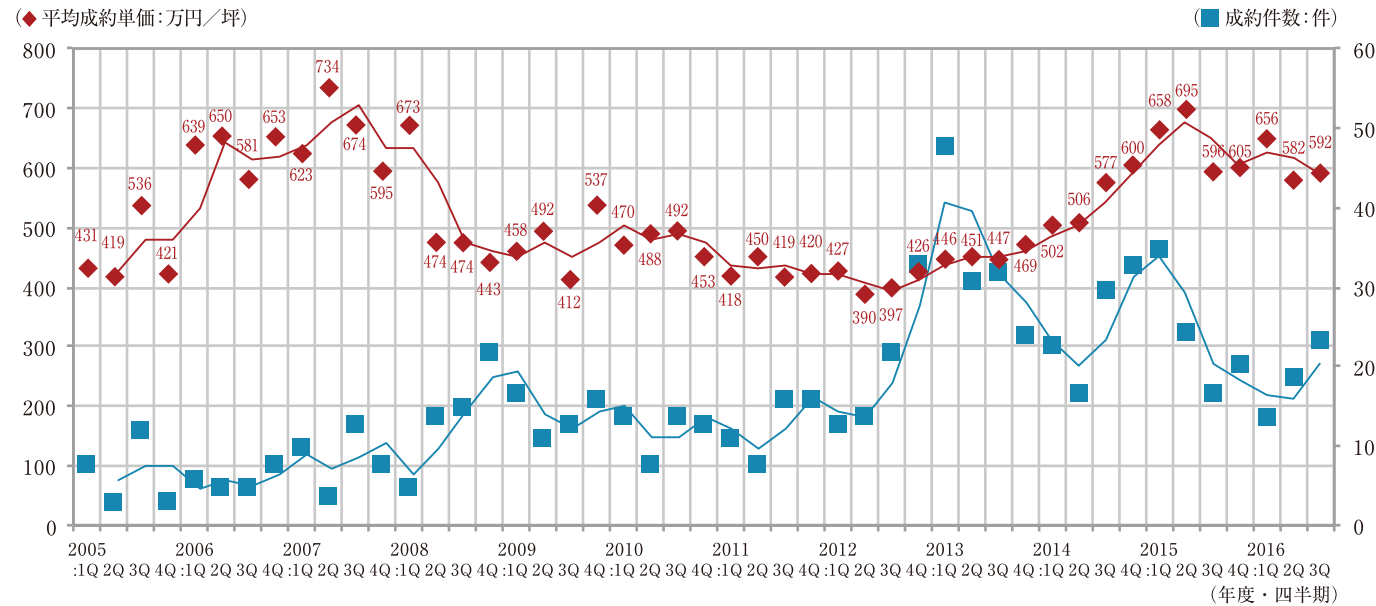
エリア	平均売出し価格(坪単価)	平均成約価格(坪単価)	乖離率
麻布・赤坂エリア	618 万円/坪	592 万円/坪	95.79%
広尾・恵比寿エリア	516 万円/坪	505 万円/坪	98.01%
青山・渋谷エリア	595 万円/坪	551 万円/坪	92.51%
白金高輪・麻布十番エリア	538 万円/坪	515 万円/坪	95.79%
月島・汐留エリア	397 万円/坪	385 万円/坪	97.03%
番町・麴町エリア	561 万円/坪	544 万円/坪	97.03%
市谷・四谷エリア	411 万円/坪	395 万円/坪	96.25%
目黒・品川エリア	451 万円/坪	435 万円/坪	96.57%
世田谷・大田エリア	332 万円/坪	325 万円/坪	97.95%
全体平均	483 万円/坪	465 万円/坪	96.29%

[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://www.rehouse.co.jp/toshin/>)」をご覧ください。

## 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 (2016:2Q) 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
	592万円	582万円	+1.7%		23件	18件	+27.8%

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	THE ROPPONGI TOKYO	9,480万円	16F	@666万円	47.04㎡	14.22坪	1LDK	北東 港区六本木3	2.5ヶ月経過
2	パークコート六本木ヒルトップ	9,500万円	9F	@695万円	45.18㎡	13.66坪	1LDK	北西 港区六本木1	0.2ヶ月経過
3	虎ノ門タワーレジデンス	12,900万円	30F	@609万円	70.03㎡	21.18坪	2LDK	北西 港区虎ノ門4	0.9ヶ月経過
4	パークコート赤坂ザタワー	22,800万円	39F	@697万円	108.11㎡	32.70坪	2SLDK	北 港区赤坂4	1.6ヶ月経過
5	パークマンション赤坂氷川坂	24,800万円	7F	@831万円	98.56㎡	29.81坪	2LDK	南東 港区赤坂6	1.2ヶ月経過
平均データ		15,896万円	-	@700万円	73.78㎡	22.31坪	-	-	1.3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	フォレセーヌ赤坂檜坂	14,800万円	-	@663万円	-	-	北西	港区赤坂6	2016/11
2	アークヒルズ仙石山レジデンス	16,600万円	-	@636万円	-	-	北西	港区六本木1	2016/11
3	パークコート六本木ヒルトップ	9,400万円	-	@619万円	-	-	北西	港区六本木1	2016/12
4	ザ・ウエストミンスター六本木	16,300万円	-	@621万円	-	-	西	港区六本木6	2016/12
5	パークコート赤坂ザタワー	18,600万円	-	@677万円	-	-	南西北西角	港区赤坂4	2016/12
平均データ		15,140万円	-	@643万円	77.50㎡	23.44坪	-	-	-

エリア解説

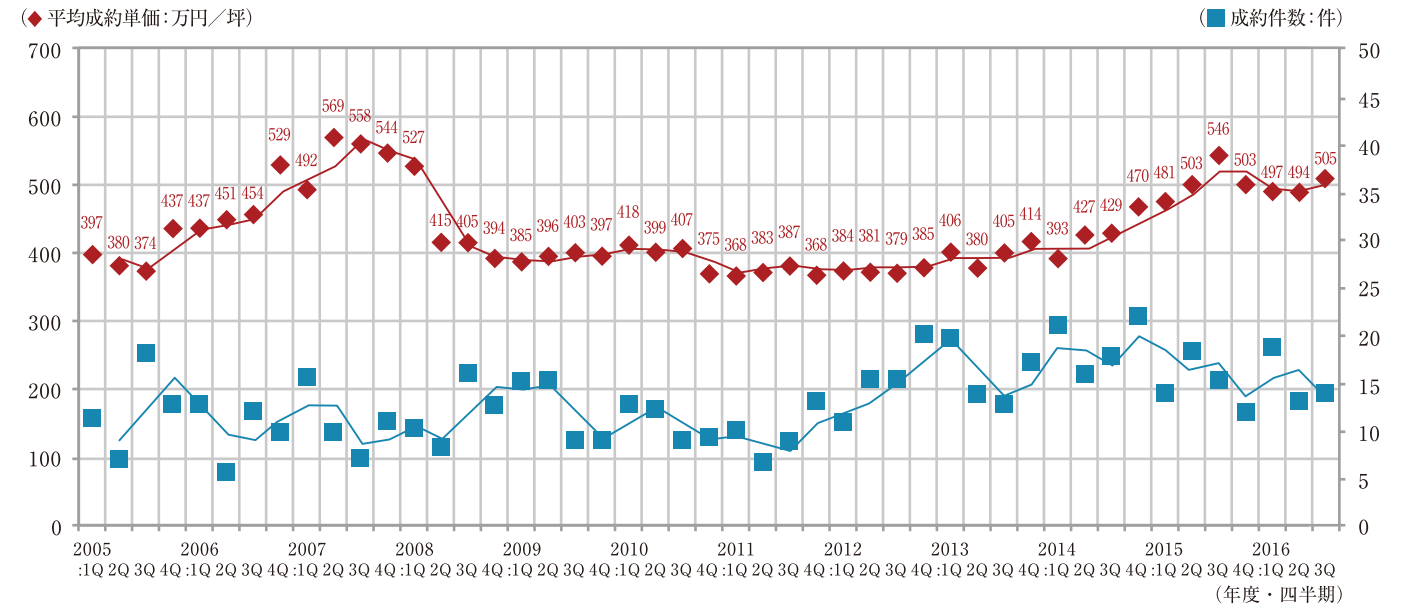
2016年第3Qは成約件数23件、平均成約単価坪@592万円。前期比較で成約件数+27.8%、成約単価+1.7%。

今期は「パークコート赤坂ザタワー(新築時坪@約540万円・2009/6竣工)」の取引が9件見られたなど成約件数が約1年ぶりに20件を超え、坪単価についても、坪@1,000万円以上の取引が2件と、高単価商品の取引は活発です。その一方、坪@500万円未満の取引が23件中7件と増えてお

り、市場は希少性・将来性を評価して高単価でも購入する「資産家・投資家」と、自己居住用として購入する「堅実な実需層」に分かれていく傾向で、やや投資家の需要が弱くなっているように感じられます。今期の成約は、「フォレセーヌ赤坂檜坂」「アークヒルズ仙石山レジデンス」「パークコート六本木ヒルトップ」等で坪@600万円台、グロス1.4~1.6億円の邸宅型が目立ちました。

## 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 (2016:2Q) 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
	505万円	494万円	+2.2%		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	パークコート広尾ヒルトップレジデンス	6,980万円	6F	@596万円	38.69㎡	11.70坪	1LDK	東 渋谷区広尾3	1.1ヶ月経過
2	恵比寿ガーデンテラス壺番館	13,800万円	8F	@541万円	84.22㎡	25.47坪	2LDK	北西 目黒区三田1	1.4ヶ月経過
3	テラス恵比寿の丘	14,000万円	1F	@401万円	115.35㎡	34.89坪	2LDK	西 目黒区中目黒2	3.7ヶ月経過
4	広尾ガーデンヒルズ	15,200万円	3F	@594万円	84.52㎡	25.56坪	2LDK	南 渋谷区広尾4	2.3ヶ月経過
5	広尾ガーデンフォレスト	19,800万円	12F	@604万円	108.29㎡	32.75坪	3LDK	南 渋谷区広尾4	1.2ヶ月経過
平均データ		13,956万円	-	@547万円	86.21㎡	26.07坪	-	-	1.9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	広尾ガーデンヒルズ	18,000万円	-	@526万円	-	-	南東	渋谷区広尾4	2016/10
2	パークコート恵比寿ヒルトップレジデンス	12,000万円	-	@554万円	-	-	北東南東角	渋谷区恵比寿南2	2016/11
3	グランスイート広尾	8,500万円	-	@520万円	-	-	西	港区南麻布4	2016/12
4	恵比寿ガーデンテラス壺番館	12,000万円	-	@471万円	-	-	北東角	目黒区三田1	2016/12
5	広尾ガーデンフォレスト	19,300万円	-	@540万円	-	-	北東角	渋谷区広尾4	2016/12
平均データ		13,960万円	-	@522万円	88.16㎡	26.67坪	-	-	-

エリア解説

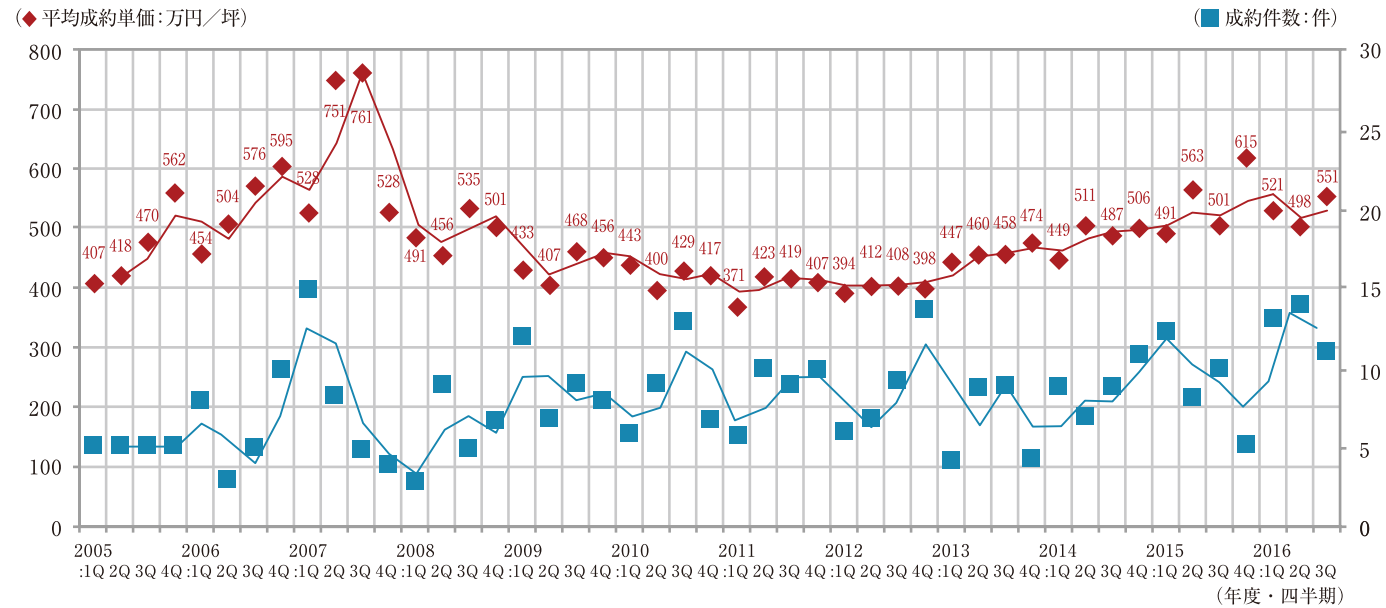
2016年第3Qの成約件数14件、平均成約単価坪@505万円。前期比較で成約件数+7.7%、成約単価+2.2%。

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」5件、「恵比寿ガーデンテラス壺番館」2件、「代官山アドレス」2件等、大規模物件で活発な取引が見られました。取引の全14件中8件が坪@500万円以上で、平均成約単価は約半年ぶり

に坪@500万円を超えた水準になっています。特に「パークコート恵比寿ヒルトップレジデンス(新築時坪@約363万円・2000/12竣工)」では、集計開始以降の最高成約単価(@554万円)が記録されるなど、本エリアの人気の底堅さがうかがえる結果となりました。現在売出し中の物件も、今期の成約物件とほぼ同じラインアップとなっており、幅広い物件で活発な取引が続くものと考えられます。

## 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 (2016:2Q) 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
	551万円	498万円	+10.6%		11件	14件	-21.4%

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	センチュリーフォレスト	9,480万円	2F	@681万円	46.02㎡	13.92坪	1LDK	東	渋谷区鶯谷町	07ヶ月経過
2	ザ・神宮前レジデンス	10,980万円	4F	@538万円	67.43㎡	20.39坪	2LDK	北東	渋谷区神宮前3	09ヶ月経過
3	青山パークタワー	20,500万円	16F	@660万円	102.55㎡	31.02坪	2LDK	北西角	渋谷区渋谷1	21ヶ月経過
4	プレミスト南青山	25,800万円	4F	@939万円	90.82㎡	27.47坪	3LDK	北東	港区南青山6	02ヶ月経過
5	プリスページュ神宮前	33,000万円	5F	@715万円	152.56㎡	46.14坪	3LDK	南	渋谷区神宮前1	01ヶ月経過
平均データ		19,952万円	-	@707万円	91.88㎡	27.79坪	-	-	-	08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	パークコート渋谷大山町ザプラネ	10,300万円	-	@438万円	-	-	西	渋谷区大山町	2016/11
2	センチュリーフォレスト	15,400万円	-	@579万円	-	-	東	渋谷区鶯谷町	2016/11
3	松濤アパートメント	25,888万円	-	@552万円	-	-	北西 北東角	渋谷区松濤2	2016/11
4	青山パークタワー	7,750万円	-	@562万円	-	-	北	渋谷区渋谷1	2016/12
5	プレミスト南青山	24,000万円	-	@747万円	-	-	南西	港区南青山5	2016/12
平均データ		16,668万円	-	@576万円	94.43㎡	28.56坪	-	-	-

エリア解説

2016年第3Qは成約件数11件、平均成約単価坪@551万円。前期比較で成約件数-21.4%、成約単価+10.6%。

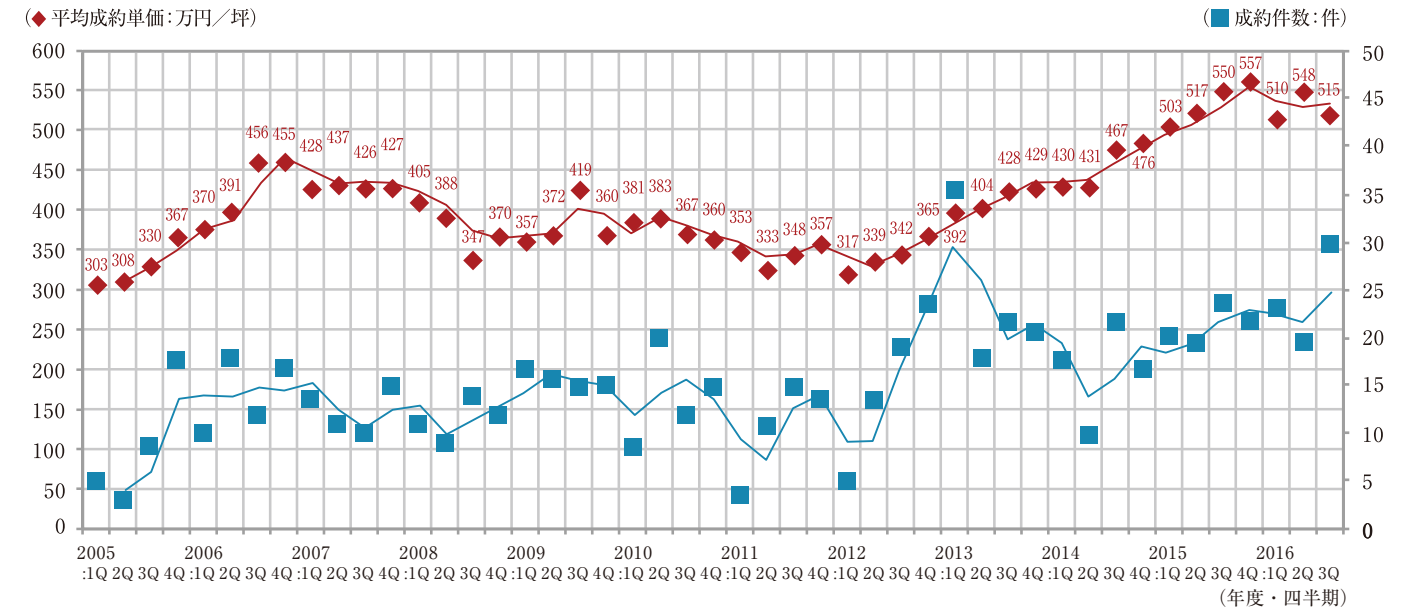
今期は、前期成約が確認されなかった「プレミスト南青山(新築時坪@約548万円・2014/2竣工)」等で取引が見られたほか、「センチュリーフォレスト」「青山パークタワー」で取引件数の増加がみられるなど市場の活性化が感じられました。さらに、坪@500万円以上の成約が11件中8件・約

72%を占め、坪@700万円超(プレミスト青山)の取引もみられました。本エリアでは、新築分譲マンション「パークコート青山ザタワー」が注目を集めており、新たな購入検討層の喚起や買替需要の発生など、マーケットに刺激を与えています。

次期以降は、今期は成約が確認されなかった「青山ザタワー」「プリスページュ神宮前」等も含め、さらに活発な取引が行われることが望めます。

## 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 (2016:2Q) 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
	515万円	548万円	-6.0%		30件	19件	+57.9%

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	パークコート麻布十番ザタワー	14,800万円	32F	@697万円	70.17㎡	21.22坪	1LDK	北	港区三田1	03ヶ月経過
2	グランドメゾン白金の杜ザ・タワー	16,800万円	12F	@638万円	86.95㎡	26.30坪	3LDK	南	港区白金6	16ヶ月経過
3	シティタワー高輪	36,800万円	34F	@538万円	226.12㎡	68.40坪	5LDK	東	港区高輪1	16ヶ月経過
4	高輪ザ・レジデンス	41,000万円	45F	@604万円	224.19㎡	67.81坪	3LDK	西	港区高輪1	1.4ヶ月経過
5	パークマンション三田綱町ザフォレスト	65,000万円	11F	@1486万円	144.59㎡	43.73坪	3LDK	南	港区三田2	1.3ヶ月経過
平均データ		34,880万円	-	@793万円	150.40㎡	45.49坪	-	-	-	1.2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	パークコート麻布十番ザタワー	29,800万円	-	@839万円	-	-	南東角	港区三田1	2016/10
2	ザ・レジデンス三田	11,000万円	-	@492万円	-	-	北東角	港区三田2	2016/11
3	シティタワー麻布十番	18,800万円	-	@636万円	-	-	南西	港区三田1	2016/11
4	白金タワー	8,500万円	-	@509万円	-	-	東	港区白金1	2016/12
5	パークマンション三田日向坂	23,200万円	-	@622万円	-	-	南	港区三田1	2016/12
平均データ		18,260万円	-	@620万円	93.45㎡	28.27坪	-	-	-

エリア解説

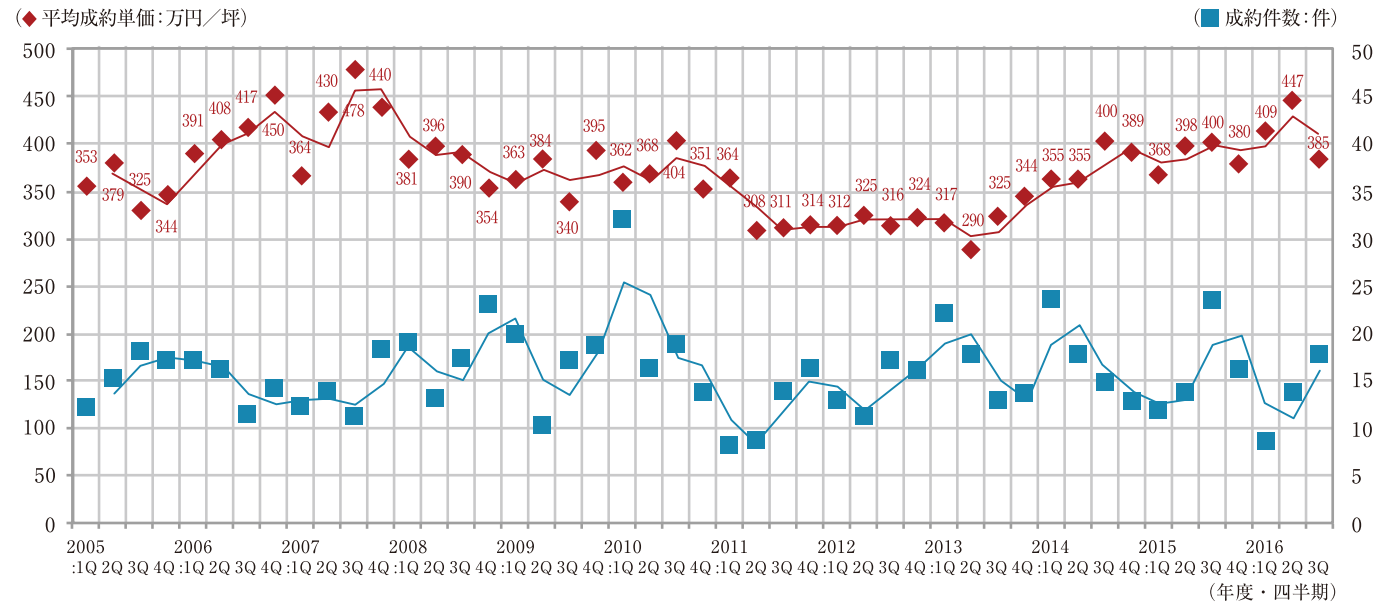
2016年第3Qは成約件数30件、平均成約単価坪@515万円。前期比較で成約件数+57.9%、成約単価は-6.0%。

今期は、「パークコート麻布十番ザタワー」5件、「シティタワー麻布十番」5件、「パークコート高輪ヒルトップレジデンス」5件、「高輪ザ・レジデンス」5件などの、築10年前後の物件を中心に、前期19件を大きく超える活発な取引が見られました。

成約単価も「パークコート麻布十番ザタワー(新築時坪@約488万円・2010/5竣工)」で、集計開始以来、本エリアの最高値となる坪@839万円が確認され、坪@600万円を超える「パークマンション白金台カトル」、「パークマンション三田日向坂」でも取引が確認されています。現在売出し中の物件も「グランドメゾン白金の杜ザ・タワー」「シティタワー高輪」等が見られ、次期以降も活発な取引が継続していくものと考えられます。

## 月島・汐留エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期 (2016:2Q) 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
	385万円	447万円	-13.9%		18件	14件	+28.6%

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	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	12,600万円	41F	@488万円	85.21㎡	25.77坪	3LDK	南東	中央区月島1	0.5ヶ月経過
2	東京ツインパークス ライトウイング	13,800万円	28F	@500万円	91.16㎡	27.57坪	3LDK	北西	港区東新橋1	1.9ヶ月経過
3	センチュリーパークタワー	14,500万円	40F	@495万円	96.71㎡	29.25坪	2LDK	南	中央区佃2	5.1ヶ月経過
4	東京ツインパークス レフトウイング	20,000万円	30F	@619万円	106.79㎡	32.30坪	2LDK	南西	港区東新橋1	0.3ヶ月経過
5	センチュリーパークタワー	27,000万円	51F	@544万円	164.07㎡	49.63坪	3LDK	北西	中央区佃2	1.4ヶ月経過
平均データ		17,580万円	-	@529万円	108.79㎡	32.90坪	-	-	-	1.8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	シティフロントタワー	7,100万円	-	@285万円	-	-	南東角	中央区佃1	2016/10
2	センチュリーパークタワー	10,900万円	-	@440万円	-	-	北東角	中央区佃2	2016/10
3	東京ツインパークス ライトウイング	5,350万円	-	@441万円	-	-	北西	港区東新橋1	2016/11
4	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	8,250万円	-	@439万円	-	-	北西	中央区月島1	2016/12
5	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	10,400万円	-	@424万円	-	-	北東	中央区月島1	2016/12
平均データ		8,400万円	-	@406万円	69.43㎡	21.00坪	-	-	-

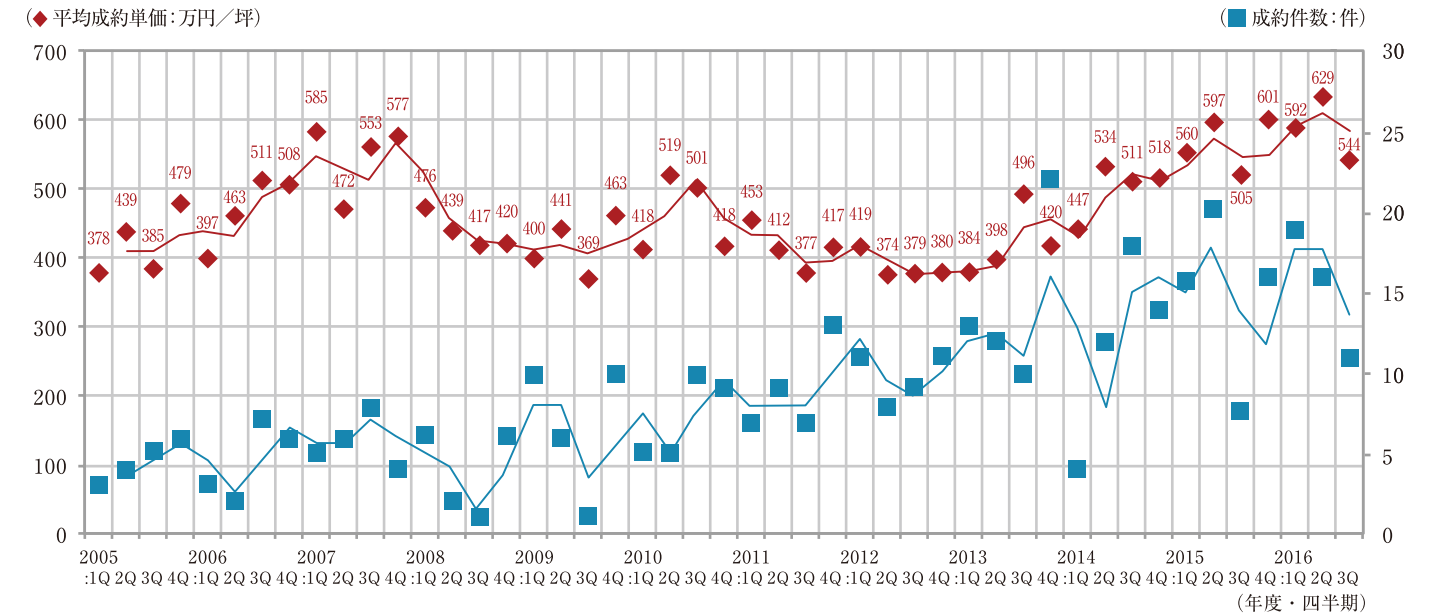
エリア解説

2016年第3Qは成約件数18件、平均成約単価坪@385万円。前期比較で成約件数+28.6%、成約単価は-13.9%。  
今期も、「東京ツインパークス(新築時坪@約390万円・2002/9竣工)」、「CAPITAL GATE PLACE」「センチュリーパークタワー(新築時坪@約350万円・1998/3竣工)」等で活発な取引が見られました。  
但し、今期の取引では、全てが専有面積40㎡台～90㎡台・成約価格5,000万円台～14,000万円台の取引で、平均成約単価は、リーマンショッ

ク以降の最高値を記録した前期と比べて-13.9%の下落となり、坪@385万円と本エリアの平均的な水準に戻っています。  
今期は自己居住用として購入する「堅実な実需層」の成約が多く見られましたが、次期以降については、今期は確認されなかった100㎡を超える大型住戸や、成約単価坪@450万円以上となる高単価取引の増加が期待されます。

## 番町・麴町エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期 (2016:2Q) 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
	544万円	629万円	-13.5%		11件	16件	-31.3%

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	番町パークハウス	10,500万円	4F	@548万円	63.31㎡	19.15坪	2LDK	北東	千代田区四番町	2.5ヶ月経過
2	ホームマート三番町	18,900万円	2F	@593万円	105.22㎡	31.82坪	3LDK	南	千代田区三番町	1.9ヶ月経過
3	三番町パークテラス桜苑	25,900万円	3F	@725万円	117.96㎡	35.68坪	3LDK	南	千代田区三番町	0.9ヶ月経過
4	ワテラストワーレジデンス	29,800万円	39F	@857万円	114.97㎡	34.77坪	2LDK	南西	千代田区神田淡路町2	4.2ヶ月経過
5	パークコート四番町	35,000万円	14F	@761万円	151.96㎡	45.96坪	3LDK	南西角	千代田区四番町	0.9ヶ月経過
平均データ		24,020万円	-	@697万円	110.68㎡	33.48坪	-	-	-	2.1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	17,100万円	-	@751万円	-	-	北西 北東角	千代田区富士見2	2016/10
2	東京パークタワー	12,500万円	-	@429万円	-	-	南	千代田区神田神保町1	2016/11
3	パークコート・ジオ永田町	10,800万円	-	@473万円	-	-	北東	千代田区永田町2	2016/12
4	九段坂ハウス	11,800万円	-	@383万円	-	-	南東角	千代田区九段北2	2016/12
5	ブラウドタワー千代田富士見	15,980万円	-	@588万円	-	-	南西角	千代田区富士見2	2016/12
平均データ		13,636万円	-	@525万円	87.68㎡	26.52坪	-	-	-

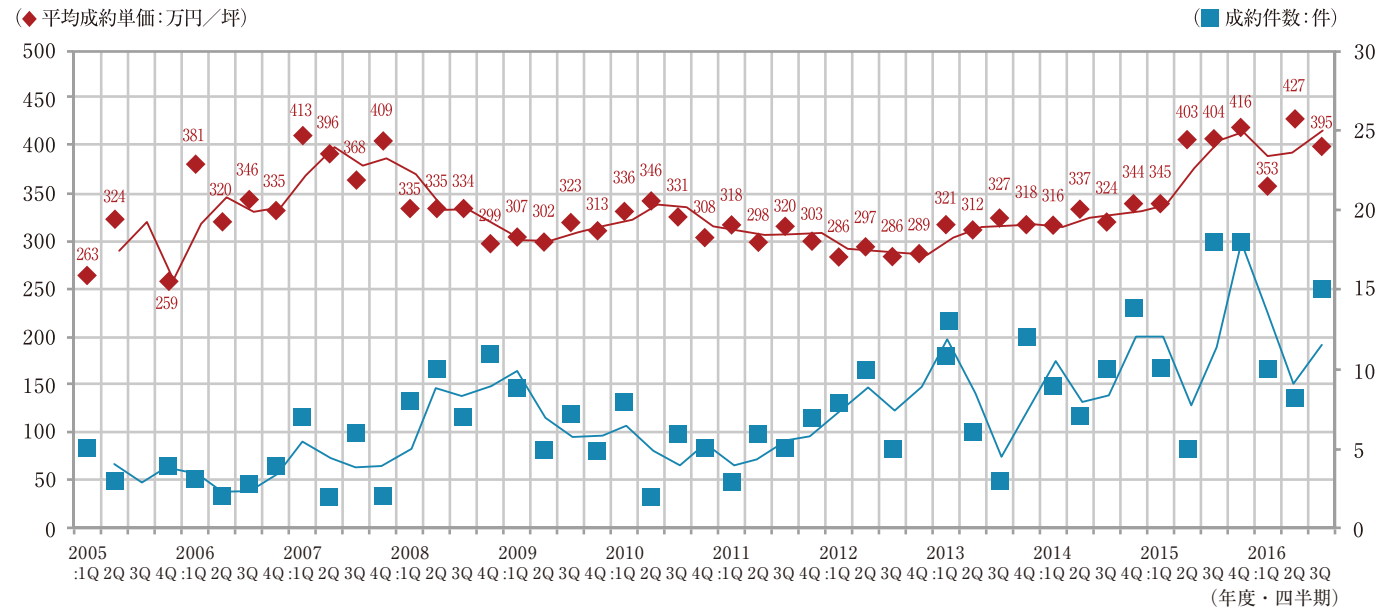
エリア解説

2016年第3Qは成約件数11件、平均成約単価坪@544万円。前期比較で成約件数-31.3%、成約単価は-13.5%。成約件数は2期連続の減少。  
今期、成約件数は前期に比べ5件の減少となりましたが、低層邸宅型からタワー型まで幅広い取引が確認されました。  
一方、前期では4件確認された成約坪単価800万円超の取引は、今期見られませんが、坪@500万円以上の取引が11件中7件(約63%)と底堅いマーケットを維持、減少傾向にあった売出件数も回復しつつあり、次期

以降に期待が持てます。  
今期取引されたのは、「パークコート千代田富士見ザタワー(坪@751万円・今期最高、新築時坪@約470万円・2014/3竣工)」の他、「東京パークタワー」「パークコート・ジオ永田町」「九段坂ハウス」「ブラウドタワー千代田富士見」等、成約価格は1億超ながら坪@500万円以下の物件も見られます。

## 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(2016:2Q)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
	395万円	427万円	-7.5%		15件	8件	+87.5%

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	マジスティハウス新宿御苑パークナード	6.830万円	8F	@403万円	55.95㎡	16.92坪	2LDK	西	新宿区大京町	11ヶ月経過
2	パークハウス四谷	7.980万円	3F	@374万円	70.45㎡	21.31坪	2LDK	南	新宿区若葉1	35ヶ月経過
3	富久クロス	9.980万円	53F	@475万円	69.45㎡	21.00坪	2LDK	北	新宿区富久町	3.7ヶ月経過
4	シティタワー四谷	15,000万円	22F	@493万円	100.47㎡	30.39坪	3LDK	南	新宿区舟町	0.5ヶ月経過
5	パークハウス市谷砂土原町レフィナル	19,800万円	4F	@466万円	140.36㎡	42.45坪	2SLDK	南西	新宿区市谷砂土原町3	2.9ヶ月経過
平均データ		11.918万円	-	@442万円	87.34㎡	26.41坪	-	-	-	2.3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・コート市谷加賀町	5,500万円	-	@281万円	-	-	西	新宿区市谷加賀町2	2016/10
2	パークハウス四谷	8,680万円	-	@392万円	-	-	東	新宿区若葉1	2016/10
3	富久クロス	10,800万円	-	@488万円	-	-	南	新宿区富久町	2016/10
4	THE CENTER TOKYO	8,700万円	-	@363万円	-	-	東	新宿区市谷本村町	2016/11
5	富久クロス	8,000万円	-	@430万円	-	-	西	新宿区富久町	2016/12
平均データ		8,336万円	-	@391万円	70.33㎡	21.27坪	-	-	-

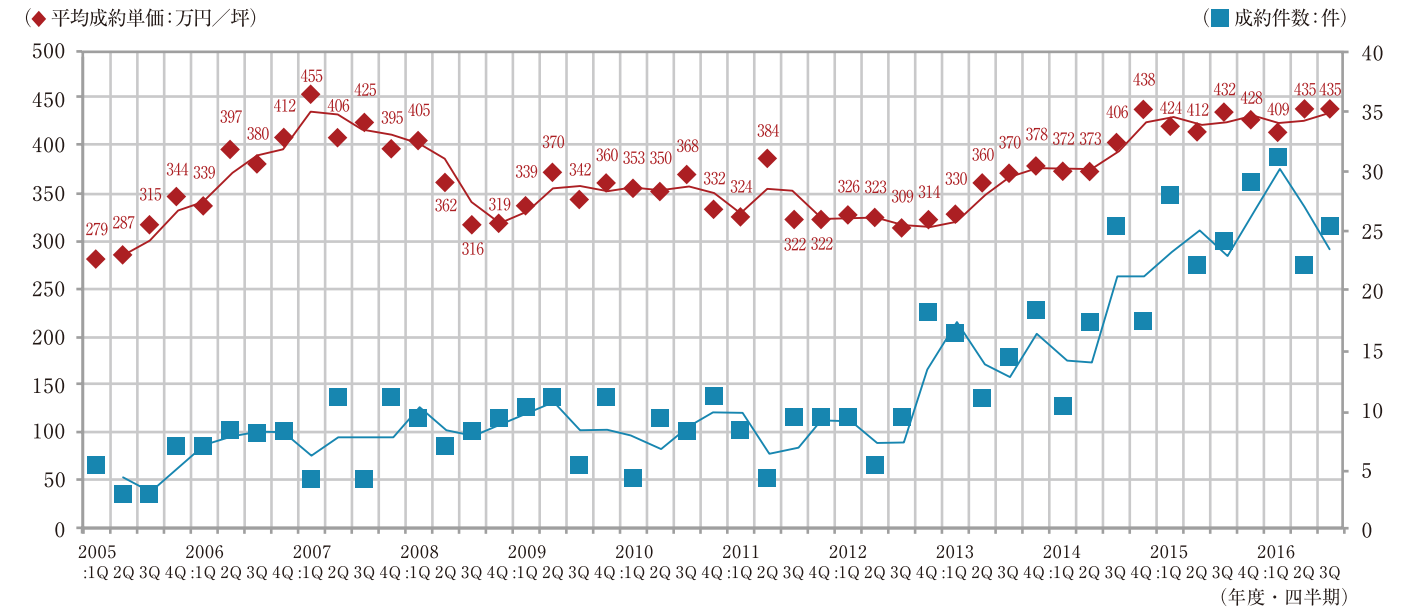
エリア解説

2016年第3Qは成約件数15件、平均成約単価坪@395万円。前期比較で成約件数+87.5%、成約単価は-7.5%。  
今期は、「富久クロス」が7件、また「THE CENTER TOKYO」「パークハウス四谷」等でも成約が見られ、前期の8件から15件へと大きく伸びました。特に「富久クロス(新築時坪@約325万円・2015/5竣工)」では成約7件中5件が40階以上の高層階住戸となったことから、同物件の平均成約

単価は坪@453万円まで上昇しました。  
現在売出し中の物件は、「マジスティハウス新宿御苑パークナード(坪@403万円)」、「富久クロス(坪@475万円)」「シティタワー四谷(坪@493万円)」等、坪@400万円台の圧縮タイプが中心。今期の平均は坪@400万円以下でしたが、次期以降については、100㎡を超える大型住戸や、成約単価坪@450万円以上の高単価取引増加が期待されます。

## 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(2016:2Q)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
	435万円	435万円	-		25件	22件	+13.6%

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	パークタワーグランスカイ	6.880万円	18F	@439万円	51.77㎡	15.66坪	1LDK	東	品川区東五反田2	0.9ヶ月経過
2	The 目黒四季レジデンス	7,580万円	6F	@359万円	69.68㎡	21.07坪	2LDK	東	目黒区中央町2	2.5ヶ月経過
3	パークシティ大崎ザタワー	10,900万円	34F	@497万円	72.40㎡	21.90坪	2LDK	東	品川区北品川5	2.9ヶ月経過
4	パークタワー目黒	13,600万円	22F	@604万円	74.35㎡	22.49坪	2SLDK	南	品川区上大崎4	0.7ヶ月経過
5	品川Vタワー	15,800万円	34F	@551万円	94.80㎡	28.67坪	3LDK	南東	港区港南2	0.9ヶ月経過
平均データ		10,952万円	-	@490万円	72.60㎡	21.96坪	-	-	-	1.6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	クロスエアタワー	5,195万円	-	@434万円	-	-	北西	目黒区大橋1	2016/11
2	The 目黒四季レジデンス	6,300万円	-	@324万円	-	-	北西	目黒区中央町2	2016/11
3	パークシティ大崎ザタワー	11,600万円	-	@471万円	-	-	西	品川区北品川5	2016/11
4	パークタワーグランスカイ	9,080万円	-	@421万円	-	-	北	品川区東五反田2	2016/12
5	パークタワー目黒	12,500万円	-	@632万円	-	-	北西角	品川区上大崎4	2016/12
平均データ		8,935万円	-	@456万円	64.33㎡	19.45坪	-	-	-

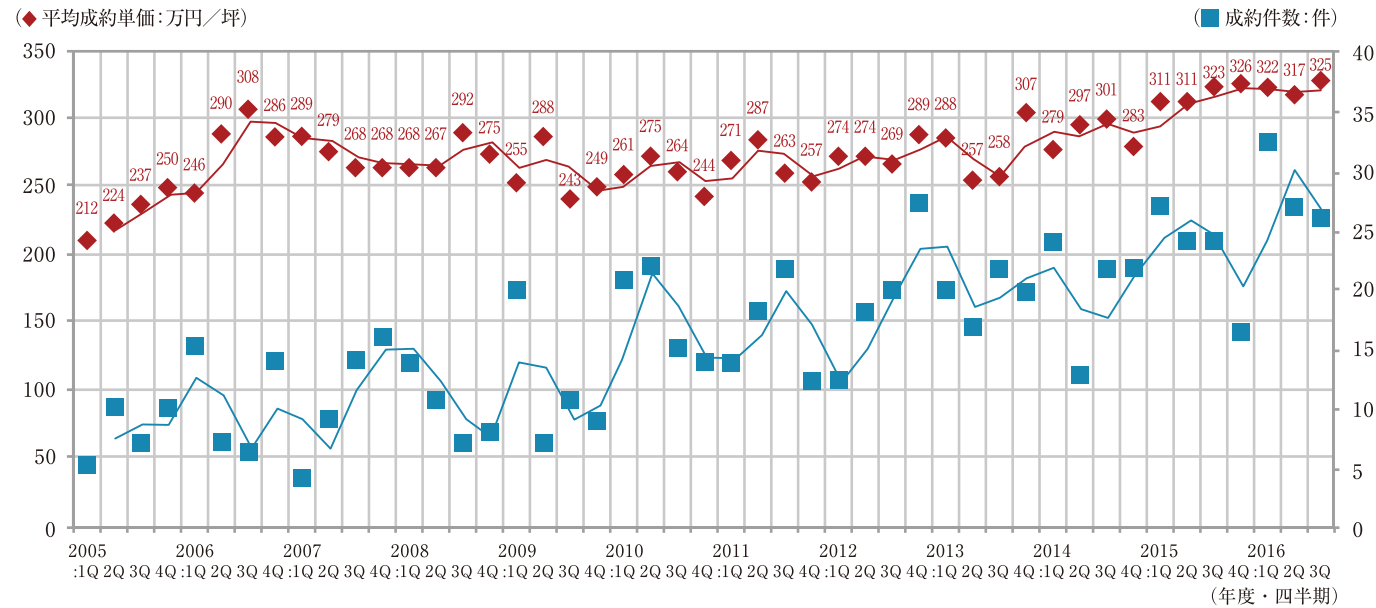
エリア解説

2016年第3Qは成約件数25件、平均成約単価坪@435万円。前期比較で成約件数+13.6%、成約単価の変動なし。  
前期に引き続き、「パークタワーグランスカイ」「クロスエアタワー」等のタワー型を中心に高い水準を維持。前期では1件のみの低層邸宅型の取引も3件見られています。  
成約単価を見ると、「パークタワーグランスカイ(新築時坪@約378万円・

2010/6竣工)」の平均は坪@412万円(前期は坪@395万円)、「中日目黒アトラスタワー」等で成約価格1億円超える取引が10件(前期は6件)確認されており、あらためてエリア人気の高さがうかがえる結果となりました。  
現在売出し中の物件も「The目黒四季レジデンス」「パークシティ大崎ザタワー」「パークタワー目黒」等タワー型が中心。価格水準は下がっておらず、次期以降も、今期のような活発な取引がなされる事が期待されます。

# 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(2016:2Q)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
	325万円	317万円	+2.5%		26件	27件	-3.7%

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	アトラス池尻レジデンス	6,980万円	5F	@390万円	59.10㎡	17.87坪	2LDK	東	世田谷区池尻3	27ヶ月経過
2	パークシティ弦巻	7,580万円	3F	@302万円	82.90㎡	25.07坪	3LDK	南東	世田谷区弦巻2	0.8ヶ月経過
3	マスタービューレジデンス	8,190万円	3F	@366万円	73.95㎡	22.36坪	2LDK	東	世田谷区池尻4	0.2ヶ月経過
4	グランドヒルズ三軒茶屋ヒルトップガーデン	12,800万円	12F	@491万円	86.13㎡	26.05坪	2SLDK	西	世田谷区太子堂3	2.0ヶ月経過
5	二子玉川ライズタワー&レジデンス	16,800万円	24F	@526万円	105.54㎡	31.92坪	4LDK	南	世田谷区玉川1	1.8ヶ月経過
平均データ		10,470万円	—	@415万円	81.52㎡	24.65坪	—	—	—	1.5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	9,980万円	—	@322万円	—	—	南東角	世田谷区弦巻2	2016/10
2	深沢ハウス	6,980万円	—	@301万円	—	—	北西角	世田谷区深沢2	2016/11
3	パークコート砧ウエスト	7,380万円	—	@297万円	—	—	南	世田谷区砧4	2016/11
4	二子玉川ライズタワー&レジデンス	9,300万円	—	@408万円	—	—	北東角	世田谷区玉川1	2016/12
5	マスタービューレジデンス	9,650万円	—	@382万円	—	—	西	世田谷区池尻4	2016/12
平均データ		8,328万円	—	@342万円	79.27㎡	23.98坪	—	—	—

エリア解説

2016年第3Qは成約件数26件、平均成約単価坪@325万円。前期比較で成約件数-3.7%、成約単価は+2.5%。

今期は、「二子玉川ライズタワー&レジデンス」6件の他、前期は成約が確認されなかった「成城ハイム」「パークコート学芸大学」で成約が確認されました。

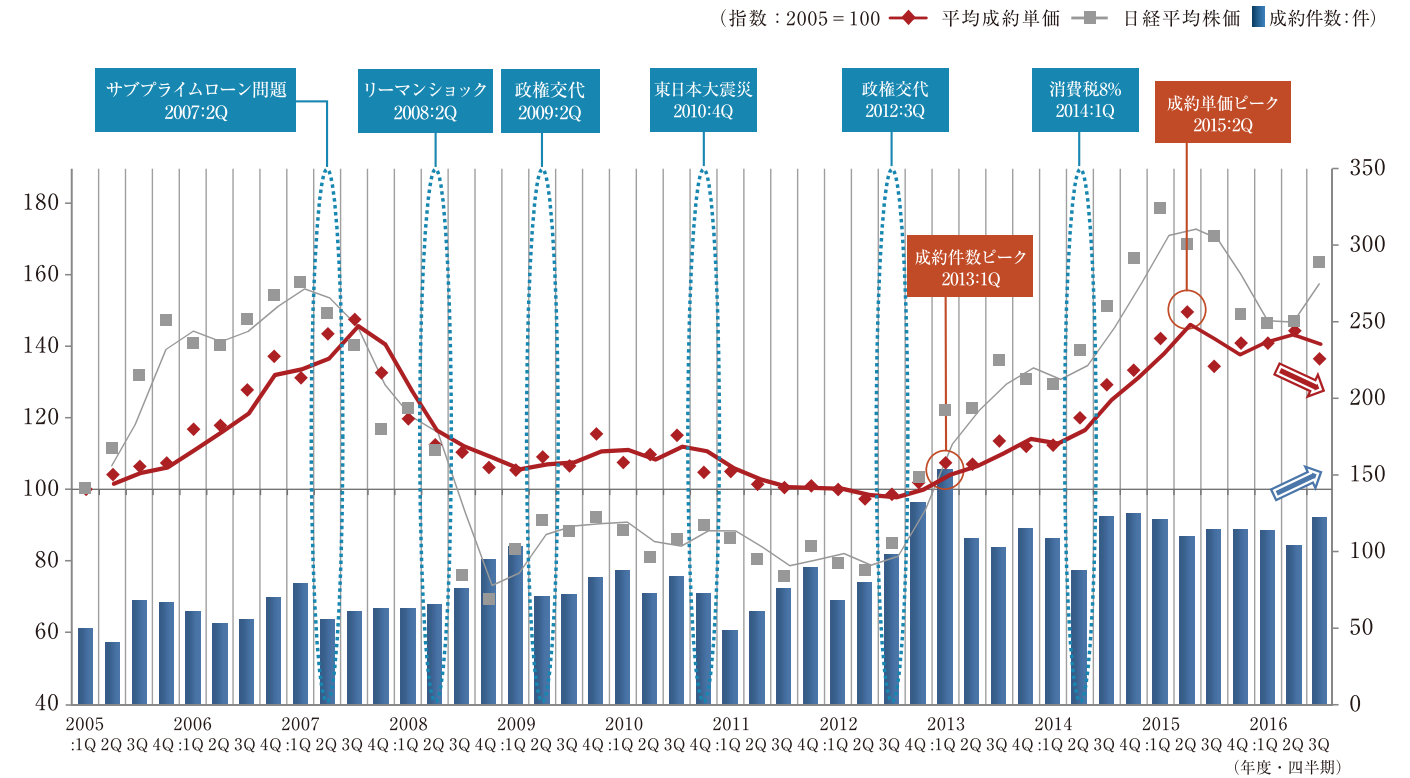
平均成約単価は前期に比べ2.5%の上昇。「二子玉川ライズタワー&レジデンス(新築時坪@約367万円・2010/3竣工)」は、6件すべての取引が坪

@400万円を超え、「パークシティ弦巻」「深沢ハウス」等の成約も確認されています。

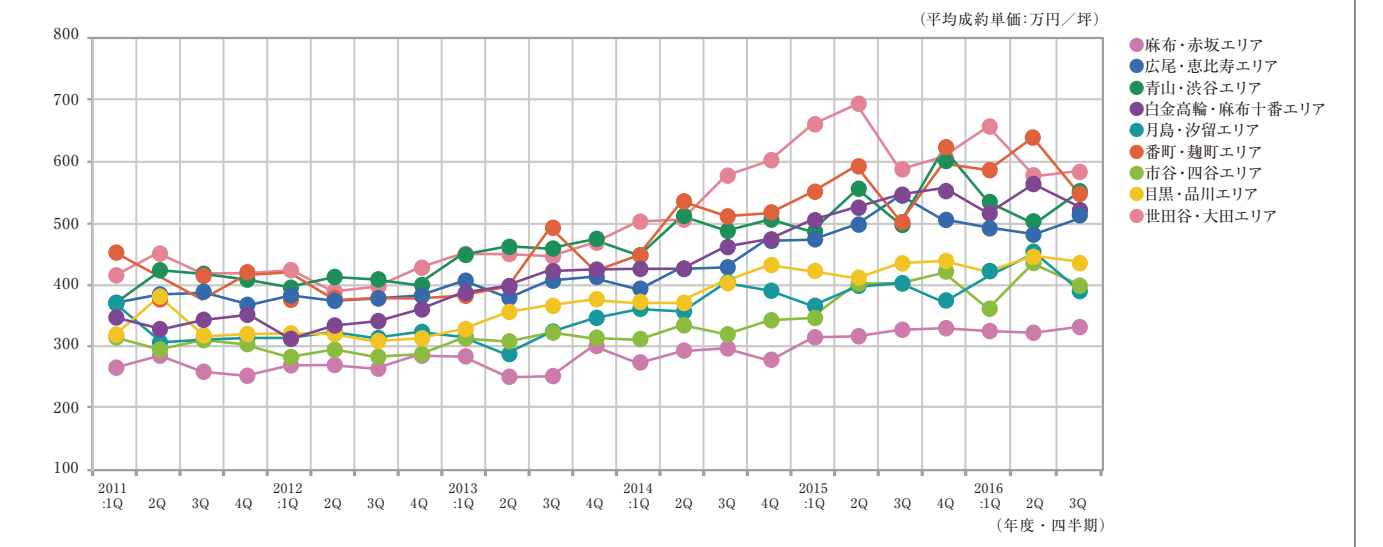
売出し中物件でも今期成約が見られた「パークシティ弦巻」「マスタービューレジデンス」等、人気の高い物件の募集が見られます。次期以降は、マーケットのさらなる活性化のために、「ブラウド成城」「アトラス池尻レジデンス」の成約等、幅広い取引が行われることが望まれます。

# 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3Qのプレミアムマンション9エリアの成約件数は173件(前期:2016:2Qは151件)。近年の1Q当たりの成約数が150件台の推移であるため、2016年第1Qと同水準の大量成約となりました。

今期、前期以上の成約が見られたのは、「麻布・赤坂」「広尾・恵比寿」「白金高輪・麻布十番」「月島・汐留」「市谷・四谷」「目黒・品川」の6エリア。中でも、「麻布・赤坂」は約1年ぶりに20件を超え、「白金高輪・麻布十番」は約3年半ぶりに30件以上となりました。成約数が減少したのは、「青山・渋谷」他の3エリア。大きく数を減らしたのは「番町・麹町」で前期16件から11件となりましたが、全体に成約数は増加傾向であり、市場活性は高い状態にあります。今期の平均成約単価指数(2005年第1Qの平均成約単価を「100」とした指

数)は、前期比約94.5%の「135.8」となり、約1年ぶりに140を下回りました。エリアごとに見ると、平均成約単価は、9エリア中5エリアで前期比100%以上で推移し、中でも、「広尾・恵比寿」においては、前期までの3期連続下落から上昇に転じ、約半年ぶりに坪@500万円を超えました。一方、前期に集計開始以降の最高単価を記録した「番町・麹町」「市谷・四谷」を含む4エリアは、前期比100%未満となりました。

今期においては、平均成約単価は下落したものの、件数は増加に転じており、プレミアムマンションの成約動向は、日経平均株価に代表される景気指標との相関関係を反映しているため、今後の国内外の政治・経済情勢に、一層の注視が必要と考えられます。

[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

### 急速に拡大したアメリカの一戸建て賃貸住宅ファンド

2月、ニューヨーク証券取引所に「**一戸建て住宅賃貸**」最大手のインビテーション・ホームズが新規上場した。同社は**ファンド大手・ブラックストーンの下で、保有・賃貸する住宅は48,431戸**だ。ちなみに同業の第二位はほぼ同戸数の4.8万戸(アメリカン・ホームズ・4・レント)、第三位は3万戸(コロニー・スターウッド・ホームズ)で、以上が御三家である。

「一戸建て住宅賃貸」というビジネスが国際的なメディアで最初に注目されたのは2013年で、当時の記録を見るとこの時点でブラックストーンは2万戸、合併前のコロニーキャピタルは8,000戸に投資済みだとされている。今回の開示によれば、**インビテーション・ホームズは累計約100億ドル(1.15兆円)を住宅取得と取得後の修理のために支出**している。

別の資料によれば同社と同じ、いわゆる「大手投資家(ファンド等)」全体による賃貸目的の一戸建て住宅への投資は、今日までで累計320億ドル(3.68兆円)に上る。

アメリカ以外には、このように**超巨大なスケールで「一戸建て住宅」の賃貸事業を行っている会社が存在する国はない**。賃貸マンションならともかく一戸建てで行うのであるから、不動産賃貸業としての手間ひまを考えると、気が遠くなるような規模だ。

**一戸建て住宅賃貸が大規模に成立したきっかけは例によってリーマンショック**で、これによりローンを払えずに手放されて**市中に出回る中古住宅が激増、市場価格は大きく下落**した。しかし銀行はローン融資に厳しい姿勢をとる

ようになり、**一般消費者にとってはせっかく住宅価格が下がったというのに買いつらい状態**となっていた。

ここへ登場したのが俗に「**ウォール街のマネー**」と呼ばれる**資金**だ。彼らは大量の現金を持っており、市場在庫の中から優良なものを随意に選んで買うことができた。一般の購入者からの申し込みにはたいていの場合、「ローンの融資承認」等の停止条件がついていたので、ファンドは簡単に競り勝つことができたからである。

その一方で仕入れた住宅の「賃借人」にも不自由しなかった。差し押さえにより持ち家を手放してしまった人間たちがアメリカ中に溢れていたためだ。「**一戸建て住宅賃貸**」への投資は**魅力的な利回り**をオファーすることができ、ファンド群は資金調達にも困らなかった。

債務者がローンを支払えなかったことをネタにしてこのようなビジネスを日本ですると非難をあげそうな気もするが、アメリカではそのような非難は一切起きていない。

エグジットの取り方も、興味深い。

まずこの**業界では中小規模のファンドの合従連衡**が起きた。数千戸単位まで成長したファンドが大手にポートフォリオをまるまる転売したり、あるいは会社ごと身売りして吸収合併される例も見られた。

「リート成り」して上場し、株式売却の形でエグジットを取る方法は日本人にもわかりやすい。今回のインビテーション・ホームズはその例だ。

一方、そのインビテーション・ホームズが**エグジットとしてかつて採った方法**

は「**家賃収入を裏付けとした新種の債券の発行**」だった。2013年にこれを発表した時はこれは新種のアセットクラスの誕生かと騒がれたのだが、まだあまり普及してない。

さて現時点での中間総括をしてみよう。

**アメリカの住宅市場は回復を遂げ、現在の価格水準では市場で新たに購入して賃貸に出してもうまみは小さいし、大きな値上がり益ももう期待薄だ**。一部の会社はまだ購入を続けているが、全般的に見ると投資のペースは一段落している。

アメリカでも以前は「一戸建て賃貸住宅」を手がけるのは個人富裕層か、せいぜい地域限定で展開している中小規模の会社しかなかった。全米の一戸建て賃貸住宅における大手投資家のシェアは1~2%と言われ、この点では今後の拡大の

余地はまだありそうにも見える。

株式市場を見ると、今回のインビテーション・ホームズの新規上場は投資家から概ね歓迎されたと言ってよい。「歓迎」の理由の一つにあげられているのは**アメリカの持ち家率が下落傾向にある事で、賃貸住宅への需要は今後も根強い**と考えられる。

もう一つ大きいのは、**政府系金融機関のファニーメイが先日、インビテーション・ホームズに対して10億ドル(1,150億円)の保証**をするとした事だ。これによりこのビジネスが「住宅バブル破裂に伴う短期的なあだ花ではない」とファニーメイも認知したと取られている。

(ドル=115円 2017年3月13日近辺のレート)





## 彼女は負けん気。彼は知識。

法人営業本部営業三部、入社3年目の横石紗季に  
託された仕事は、北海道の歴史あるホテルの売買でした。  
崖地に建ち、しかも、取引に関して行政上の制限のある物件。  
現地にも何度も足を運び、長い交渉を続け、  
不安で眠れない夜もあったと言います。  
それでも、1年をかけてこの仕事を完了できたのは、  
彼女が人一倍、責任感と探究心の強い性格だったから。  
そして、彼女を陰で支えていたのが、先輩たちの存在でした。  
その知識と経験豊かなアドバイスが、  
彼女の視野を広げ、仕事の精度を高めたのです。  
「私は彼女の背中を押しただけですよ」と不動産営業歴  
26年の部長、阿部唯郎はうれしそうに言います。

## 不動産の玄人が、 ここにいる。

企業の不動産戦略に、知恵と経験と情熱を。

三井不動産リアルティ株式会社 法人営業本部

0120-985-832 Mail:houjin1@mf-realty.jp  
(営業時間9:30-18:00 定休日:土日祝日)

投資用・事業用不動産の売買仲介

オフィス・店舗・倉庫の賃貸仲介

保有不動産のリスク分析 デューデリジェンス・不動産鑑定

## 何よりも人のつながりを大切に。

一般事業法人様を幅広くサポートする営業二部北野に話を聞きました。  
自身の仕事のスタイルや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14年10月の中途入社です。前職は関西で、個人向けの売買仲介を経て法人営業担当になり、地主様の資産活用や金融機関の債権処理、公的機関の買換などの業務を経験しました。当社に入社してからは一般事業法人様のほかに生命・損害保険会社の全国の遊休不動産処分、ファンドやサービサーなどの担当もしていました。前職も含めれば**20年以上法人営業**をしていることとなります。

### サービスの質の向上、 継続のために自分なりのやり方で人 材育成に取り組む。

### 普段、何名のスタッフで 仕事を進めるのですか。

現在、所属する営業二部では、一般事業法人様全般を担当させていただいています。

1、2名で担当させていただいているお客



様が多いのですが、提携している証券会社や銀行などの金融機関については4名のチームで担当しています。10年くらい前からお客様によってはチーム制を取り入れています。個々で動くことが多い業界ですので、当初、私もチーム制に少し違和感があったのを覚えています。ただ、**大きな仕事は一人ではできないということも過去の経験から実感**しています。金融機関チームではスタッフそれぞれに仕事の進め方を考えてもらい、年次に関係なく意見を取り入れるようにしています。特に**新規で提携した先はまだお取引が少ないため、皆で様々なアイデアを出し合っています**。金融機関の場合は長いお付き合いになるお客様ですので、スタッフ各々が仕事の全貌を把握し、各々が同じサービスをお客様に提供できるよう、また異動で誰かが抜けても継続的に仕事が動いていくような体制づくりに取り組んでいます。

### スタッフの育成などは 行っているのですか。

OJTの一環で**10年以上毎年誰かの教育担当**になっています。多い時は3名を受け持った年もあります。対象になるのは新入社員など社歴の浅い人や異動で法人営業本部に来られた方で



す。それぞれに**年齢やスキルが違いますので一人ひとりに合わせた指導**の仕方を考え、この一年でここまで成長してもらおうというように自分なりに目標を定めて取り組んでいます。とは言え、私が教えているのは法人営業の「きほんのき」です。接客や契約などの取引の中から基本となることを本人が身につくまで繰り返しやります。また、**物件調査や重要事項説明書など書類の作成についても細かく指導**しています。本人がその一年で経験できないことについては成功や失敗も含めて私の体験談を伝えるようにしています。そうした中で身につけた基礎を自分なりに理解し、応用、成長し、その後出会う先輩などの営業スタイルの中からその人なりの営業スタイルを見つけ出して活躍してくれればと思っています。

### 人のつながりが、 新たなつながりを生みそれが未来 の仕事の糧となっていく。

**記憶に残っているお取引はありますか。**  
法人であっても実際にお話をさせてい

ただくのは、役員の方やご担当者など個人の方です。ですから、**なるべくお会いしてしっかりと話を伺い、ご要望を正しく理解し、コミュニケーション**を取ることが大切だと思っています。また、表現は少し変ですが、**契約などの取引の際には私はいつもお客様のミカタである**と意識しています。そうやってお取引したお客様とのつながりが、かけがえのないものになっていくことも多いです。私が上京して間もない頃に仕事がなく困っていたところ、関西時代のお客様に東京のお客様を紹介していただいたり、前職の上司が、私がお預かりしている物件の購入者様を見つけてくれたりしたこともありま**した。これまで仕事を続けてこられたのも、やはりいろいろな人の支えがあったから**と感

**最後に、**  
**「不動産の魅力」とはなんですか。**  
不動産に同じモノはふたつとないと

よく言われます。  
似たような不動産はありますが、物件は違いますし、お取引をする売主様、買主様も異なります。そして**ご要望や活用方法も千差万別**です。そういったことから、**何年やっても、何件やっても、新たな発見があるため、新たな知識・問題を解決する力やトラブルを未然に防ぐ力が必要**になるところの難しさが魅力でしょうか。そしてその取引をやり遂げた時の達成感も魅力のひとつかもしれません。

私が新入社員の頃は、営業職の女性はほとんどいませんでした。男性の先輩たちに「若い女の子が来るころじゃない、不動産業界に入ると足が抜けなくなるから早く辞めたほうがいいよ。」とよく言われたものでした。不動産の魅力のおかげかは定かではありませんが、女の子はおばさんになり、今ではこの仕事にどっぷり浸かり、すっかり抜けられなくなっています。これまで様々なことがありましたが、**不動産の仕事を選んだ若い女性の方々にこの仕事を続けて欲しい**と思っています。

## すべては安全なお取引のために。

契約審査を担当するソリューション営業推進部業務グループ加治に話を聞きました。審査という業務の難しさや日々心がけていること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。

今年で入社38年目になります。まず入社後の5年間は人事部、その後2年ほど新築マンションの販売を担当しました。

その後、リハウス店舗、総務部、お客様相談室などを経て平成19年に法人営業部門の審査グループに異動になりました。長く会社にいますので、さまざまな部署でさまざまな仕事を経験してきました。

### 契約書などの書式のシステム化を担当されたとか。

今から20年ぐらい前の話です。リハウス契約書特記事項や重説などをパソコンでつくっていかうという取り組みで、1年間をかけて文例を集め、この場合にはこの書式、この場合にはこの書式を使うという形でシステム化を行いました。

ちなみに、法人営業部門では、特殊な案件が多いため、そのシステムは使用していません。



### 現在の業務内容について教えてください。

契約審査を担当しています。現物不動産取引の審査と、信託受益権取引の審査のふたつがメインになっています。基本的に、契約に至るすべての案件について審査します。信託受益権取引の場合には、私達の部署によるチェックと法務的な役割を担う法務コンプライアンス部という部署のダブルチェックでミスや漏れがないかを精査できる体制を整えています。

### 豊富な経験をベースに、審査のスピードと精度を両立。

### 審査業務で重視していることはなんでしょうか。

審査のスピードと精度を両立することです。私のチームは少人数ですが、現物不動産・信託受益権の審査については他社よりも速いと自負しています。また、審査メンバーは、契約審査に長く携わってきた者ばかりであり、メンバー間で審査内容や最新の法令改正などを日々共有し、常に審査のレベルを向上させ、精度の向上をはかっています。

### 外部ブレーンとのかわりについてはどうですか。

弁護士とは密に連絡を取り、取引に法律上の問題がないか確認しています。今までにないような条件や新しいスキームの取引をする場合には、よりいっそう法律的な裏付けをとるようにしています。

また、定期的に弁護士による信託受益権の勉強会を開催し、最新の動向やスキーム、信託受益権取引について問題となりやすいことなどを学んでいます。

### 法律上の問題にとどまらず、様々なトラブルを未然に防ぐ。

### 審査で問題となりやすいことはありますか。

契約書の内容について、売主様、買主様も気づいていない不備があることがあります。契約時はちょっとした不備でも、後にそれが原因で解釈の疑義などが生じ、大きなトラブルとなることもあります。審査の際には、細心の注意を払って契約書をチェックし、出来る限りトラブルを防ぐようにしています。

また、重要事項説明書においては、調査不足によりお客様に対して十分な説明が行われていないことは決してあってはなりません。営業マンの調査は信頼していますが、これまでの経験をもとに、十分な記載ができていないか、お客様が物件をご理解いただける内容になっているかどうか審査しています。

### 法人間の取引において留意すべきことは何でしょうか。

法人間の取引ですと、商法の適用を受けることとなります。例えば、検査通知義務と瑕疵担保責任をどう処理するかなどです。また、宅建業者が売買当事者の場合には、当然ながら宅建業法の適用を受けますので、その点についても留意する必要があります。

一方、法人と個人間の取引ですと、個人の方が消費者か事業者かによって消費者保護法の適用に違いがあります。したがって、まずは個人の方の立場を明確にさせていただき、消費者保護法の適用を受ける場合には、個人の方が不利な契約内容になっていないか留意しなければなりません。

また、個人の方にはより一層丁寧に説明し、ご納得いただいた上で契約していただく必要があります。



### 契約審査の際に大切にしていることは何ですか。

取引に際して、契約書などの関係書類に法律的な問題がないことは当然であり、その点は万全を期して審査しています。また、売主様と買主様双方がご納得のうえでの取引であっても、後に何らかのトラブルが発生することがあります。よくあるのが、法律上よくても後々めめやすい問題、例えば、境界の明示や瑕疵担保責任の履行などです。そのような注意を要することについて、トラブルを未然に防ぐためにお客様にどのように調整をしていただくかということがなによりも大切になってきます。

営業マンを通じて、お客様自身のためにどうしたらよいかアドバイスさせていただくこともあります。こうしたサポートを通じて安心してお取引いただける環境をつくるように心がけています。

### 安全なお取引のために営業マンを的確なアドバイスでサポート。

### 営業マンとはどのように関わっていますか。

さきほども述べたとおり、私は直接お客様とお会いしませんので、営業マンがいかに正しく、わかりやすくお客様にアドバイスできるかが大切になってき

ます。また、法人間の取引はいわばプロとプロのお取引ですので、非常に複雑な契約、一筋縄ではいかない契約が多々あります。審査に長く携わってきた経験をベースに、営業マンがお客様にしっかりと説明できるようにバックアップすることを心がけています。

審査を通じて営業マンを育てることが安全なお取引につながり、お客様の満足にも直結すると思っています。

### 最後に、安全な取引とはどういうものだと考えていますか。

安全な取引とは、公正が確保されている取引のことだと考えます。つまり、トラブルがなく、取引が壊れてしまうことがないということです。

そして、そのことはお客様満足に結びつくことだと捉えています。お客様が気づきにくい部分に適切なアドバイスを提供し、トラブルをなくしていくことでお客様満足に寄与することが仲介業者の役割だと思っています。

しかし、適切なアドバイスなどを通じて安全な取引をお手伝いできるのは仲介業者としていわば当然で、大切なはその後のフォローです。売ったら終わり、買ったら終わりではなく、お客様との信頼に基づく長いお付き合いを築いていく。私たちの部署が行う審査業務がその下支えになればうれしいですね。

## ゴルフ天国として知られるマレーシア

マレーシア国内には約200のゴルフコースがある他、首都クアラルンプール市街地から車で1時間以内にアクセスできるゴルフ場は40以上あります。中でもツインタワーから車で5分の立地にある『ロイヤルセランゴール・ゴルフクラブ』はその好立地も然ることながら、日本人駐在員や現地財界人の社交場としても有名です。プレースタイルはスループレー、コース内の距離表示はメートル表示が基本となっています。国を挙げてゴルフ立国を目指すマレーシアは、ゴルフ好きな日本人の移住先として、10年連続でロングステイ希望国第1位を獲得しています。



Image Photo

## 現地で味わう ローカルフード



Image Photo

**サテ**  
下味をつけた鶏肉・羊肉・牛肉を串に刺し炭火焼きした、マレーシア風の焼き鳥。酒の肴に是非食べたい一品です。



Image Photo

**ラクサ**  
マレーシアを代表する麺料理。最も有名なのが魚のダシが効いた酸味の強いスープのアッサムラクサ。

## クアラルンプール市内で進行中の大規模開発プロジェクト



出典: <http://trx.my/>

**TRX (Tun Razak Exchange)**  
マレーシア国有企業が開発主体の、総開発面積約8,400坪に及ぶ国際金融特区開発プロジェクト。15年の事業期間で開発を進め、250の企業を誘致し、約500,000人の雇用機会の創出が期待されている。オフィス・ショッピングモール・5つ星ホテル・レジデンス等の複合開発となっており、今後の人口流入が期待出来るほか、金融国家としての地位確立を目指すマレーシアにとって経済成長戦略の大きな柱となっている。現在建築中のSignature Towerは地上92階建となっており、完成すれば世界で15番目に高い建物となる予定。



**BBCC (Bukit Bintang City Center)**  
クアラルンプール市内の新たなスポット注目されている本プロジェクト。開発面積約23,700坪の敷地には地上88階建の高層オフィスビルをはじめ、店舗面積約80,000㎡・店舗数約300店舗にもおよぶ、三井不動産が展開する海外商業施設で最大規模となる『(仮称)ららぽーとクアラルンプール』の進出が決定。また、日本国内でコンサートホールを展開するZeppの参画も決定しています。モノレール駅・今後新規開業する地下鉄駅にも直結しており、クアラルンプール市内でのアクセスの良さも特徴的。2021年の完成を目指して、2017年より着工予定。

## 「The Ritz-Carlton」ブランドのマンション分譲中

前号でご紹介いたしました「The Ritz-Carlton Residences, Kuala Lumpur, Jalan Sultan Ismail」は、現在竣工に向けて、共用部分の工事が進んでいます。既に多くの日本人のお客様が現地ご見学・ご購入されており、The Ritz-Carlton仕様のインテリアデザインは大変ご好評いただいております。現地通貨であるリンギットは依然として円高水準となっており、日本人にとって割安にご購入可能な好機となっています。建築中の建物内に現地モデルルームがございますので、この機会に是非一度現地足を運んでいただき、洗練されたデザインをご自身の目でご確認ください。

### 本プロジェクトの注目ポイント

**【家具付販売パッケージをご用意】**  
本プロジェクトの為にデザインされたインテリア・家具付での販売をしております。室内内装と調和した洗練された家具を、そのままご利用いただくことが可能です。

**【The Ritz-Carlton が管理サービスを提供】**  
本マンションの管理についてはThe Ritz-Carlton 基準のサービスが提供されます。コンシェルジュサービスやハウスキーピング等、様々なサービスを楽しむことが可能です。

**【KL中心部に位置し、モノレール駅に直結した立地】**  
KLのシンボルであるツインタワー徒歩圏、また「Bukit Nanas」駅直結の利便性の高い立地。観光客に人気の「Pavillion」へのアクセスもモノレールで5分程度と、滞り期間中の生活がより楽しくなるような場所に誕生します。

**【建物竣工が間近、建物内モデルルームが見学可能】**  
本プロジェクトは建物竣工が目前に迫っております。建物工事は全体の約90%が完了しており、また、現地建物内に実際のモデルルームがあるため、内装仕上げ・家具等の確認をした上でご購入可能です。



Type:Bella



エントランス



付設プール

【現地モデルルーム写真】



Type: Eva



Type:Hanna

※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。

### プロジェクト概要

物件名：The Ritz-Carlton Residences, Kuala Lumpur, Jalan Sultan Ismail  
所在地：Berjaya Central Park No.105, Jalan Ampang 50450 Kuala Lumpur, Malaysia  
販売価格：RM2,975,980～(日本円で約7,740万円)※RM1=26円で換算

構造：鉄筋コンクリート造48階建  
間取：1LDK～  
面積：95.03㎡(約28.75坪)～  
分譲主：Wangsa Tegap Sdn Bhd

この記事の詳細については下記までお問い合わせください。

プロジェクト営業部 **0120-994-638** (営業時間:9:30～18:00 定休日:火曜・水曜)

近年の不動産取引において、実物不動産の売買ではなく、  
信託受益権の形態で売買するケースが増加しています。  
今回は、信託受益権の仕組みと、  
その対象となる不動産の特性について説明していきます。



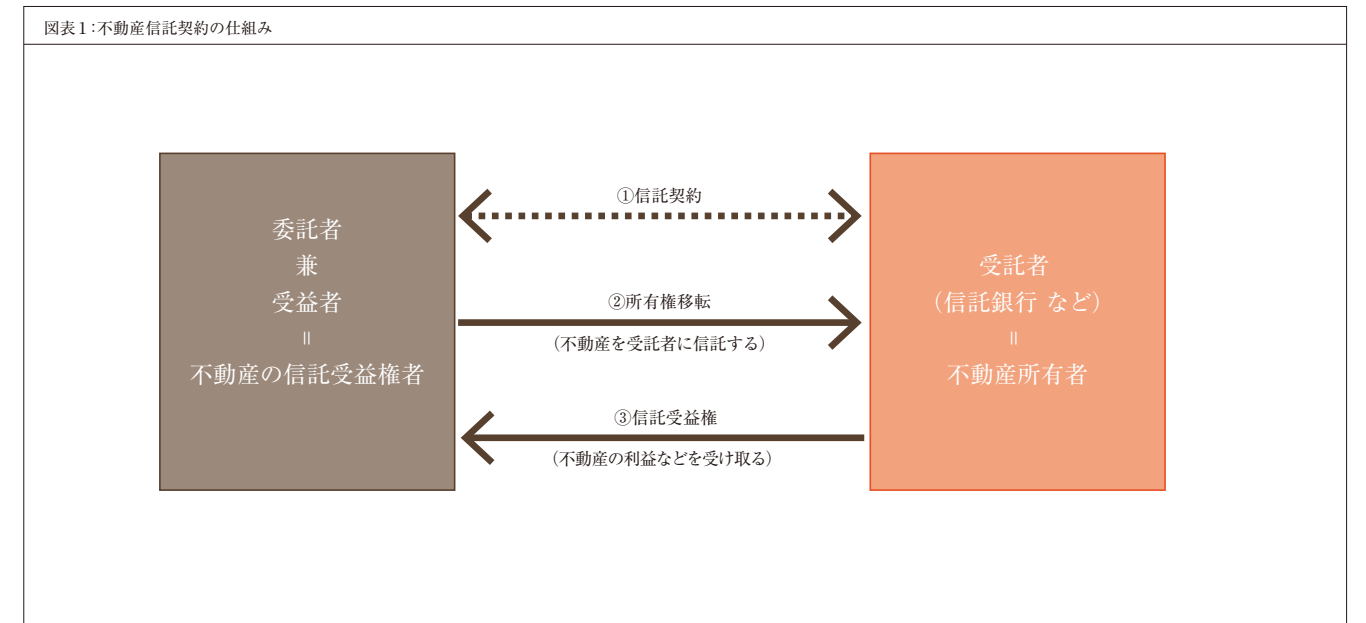
「不動産」の売買でも耳にすることが増えてきた信託受益権。  
言葉だけ見ると購入しようとしているものは不動産のはずなのに、なにか違うものと捉えがちです。  
しかし、信託受益権の内容を少し知っておくと、実際にはメリットも多くあります。  
今回は、信託受益権となった不動産購入のメリットを中心に説明します。

## 1. 信託と信託受益権

まず信託とは、自分の財産の利益分配や処分などを自分に代わって他者が行うために財産を他者に移転することを指します。不動産の場合は、不動産の運営や処分などを信託銀行などに委託する形式になっています。委託した不動産の収益を委託先の会社から受け取る権利が不動産の所有者に発生するため、このことを「信託受益権」としています(図表1参照)。

委託をうける受託者側から見れば、まるで自分の財産のように他人の財産の運用を行うということになります。このため信託銀行などの信託会社(以下、単に信託会社)、金融当局の管理下に入りその監督を受けることになります。日本では信託会社は、免許または登録を受けて金融庁がその監督を行います。金融庁では、「信託検査マニュアル」(※1)に基づいて信託会社の業務が適切に行われているかを検査しています。

※「信託検査マニュアル(金融検査マニュアル別編(信託業務編))」<http://www.fsa.go.jp/manual/manual/shintaku.pdf>



## 2. 信託受益権のメリット

信託会社は、信託を委託された場合に全て受託を行う義務はありません。適切な運用が行える財産であるかを判断し、その基準(信託受託基準)に該当する財産だけを受託対象とするのです。また金融庁の「信託検査マニュアル」では、信託会社が不動産の信託を引受ける受託基準を審査し検査項目としています。

詳細な事項は図表2の通りですが、このように信託受益権となっている不動産は「信託会社の受託基準」と「金融庁の検査」をクリアしたものとなっているのです。通常の不動産売買であれば売買時の1回だけ確認される事項が、信託受益権となっている不動産の場合には、複数の関係者が複数回確認しているものとなります。

例えば、図表2の②の建物の法令違反に関しては、通常の不動産売買であれば建物診断の内容は、売買時に不動産の購入者や仲介会社が確認するだけです。しかし、信託受益権となっている不動産の場合では、購入者が取得する前に自らが行う

デューデリジェンス(不動産の詳細調査)に加え金融庁の検査に対応できる内容で信託会社が法令違反の有無を確認しています。

また最近では少なくなりましたが、かつては設計図では駐車場となっていた箇所が竣工後には店舗や事務所として利用されているような違法建築も多く見られました。信託会社は、このような法令違反が生じないような管理体制もとっています。つまり信託受益権となっている不動産を取得することは、法律的に問題がない違法性が高い不動産を取得できるというメリットがあるのです。

図表2: 信託検査マニュアルの不動産に関する「信託引受審査体制」の概要

検査項目	項目の概要
① 信託的譲渡の禁止または制限の確認	委託を受ける不動産が法令などにより信託が禁止または制限されていないか、信託会社が確認しているか、という点です。つまり信託対象にしてはいけない不動産の受託を受けない審査体制が整っているかという事項です。
② 建造物の法令等違反の有無の確認	建築物を受託した場合に、その物件に関する建物診断などにより法令違反の有無を確認し、その実態を把握した上で適法状態に是正できるかを検証しているか、という事項です。
③ 法的紛争等の確認	権利関係や境界状況、その他不動産に関する紛争について適切に確認する体制となっているか、という事項です。
④ 環境リスク等の確認	土地については土壌汚染の有無、建物についてはアスベストなどの環境リスクを適切に確認できる体制になっているか。また環境リスクがある物件で損害が生じた場合に委託者が責任履行能力を有しているかを確認できる体制になっているか、という事項です。

### 3. 信託受益権売買が増加した理由

不動産の信託は、古くから多くの不動産を保有する企業や個人では利用されてきました。不動産事業が本業ではない企業や個人は、遊休地の活用や相続税対策による賃貸マンションなどの建築を行う際に事業計画も含め、専門家である信託銀行を活用しようとしてきたのです。この場合は短期での売却を前提としていないため、不動産売買市場で信託受益権を目にする機会が少なかったのです。

しかし、平成12年頃から投資家の資金を集め不動産を取得し、その収益を投資家に分配するという不動産ファンドの組成が活発になりました。不動産ファンドは、投資家から資金を集めるという金融機能を持つこととなりますので様々な法律の適用を受けます。

その中で、不動産を信託し信託受益権化の方が不動産のまま保有するよりも不動産ファンドは柔軟な運用を行いやすいという背景があります。また不動産ファンドは期間を定めて運用を行いますので、比較的短期間で取得した物件を売却し投資家に資金を返還します。このように不動産ファンドの取引が活発になったため、信託受益権の売買が増加しているのです。

### 4. 信託受益権は通常の不動産と同様に取引できる

「2. 信託受益権のメリット」で記載した通り、信託受益権となった不動産は違法性が高いという特徴があります。しかし、購入する時に、不動産を購入するつもりが「みなし有価証券」とされているため金融商品のように感じる方がいるかも知れません。

これは前述の通り、不動産ファンドが多く設立されたことで不動産ファンドの投資家を保護する必要が生じたためです。信託受益権を「みなし有価証券」として金融商品取引法の規制対象とし投資家の保護を図ったのです。

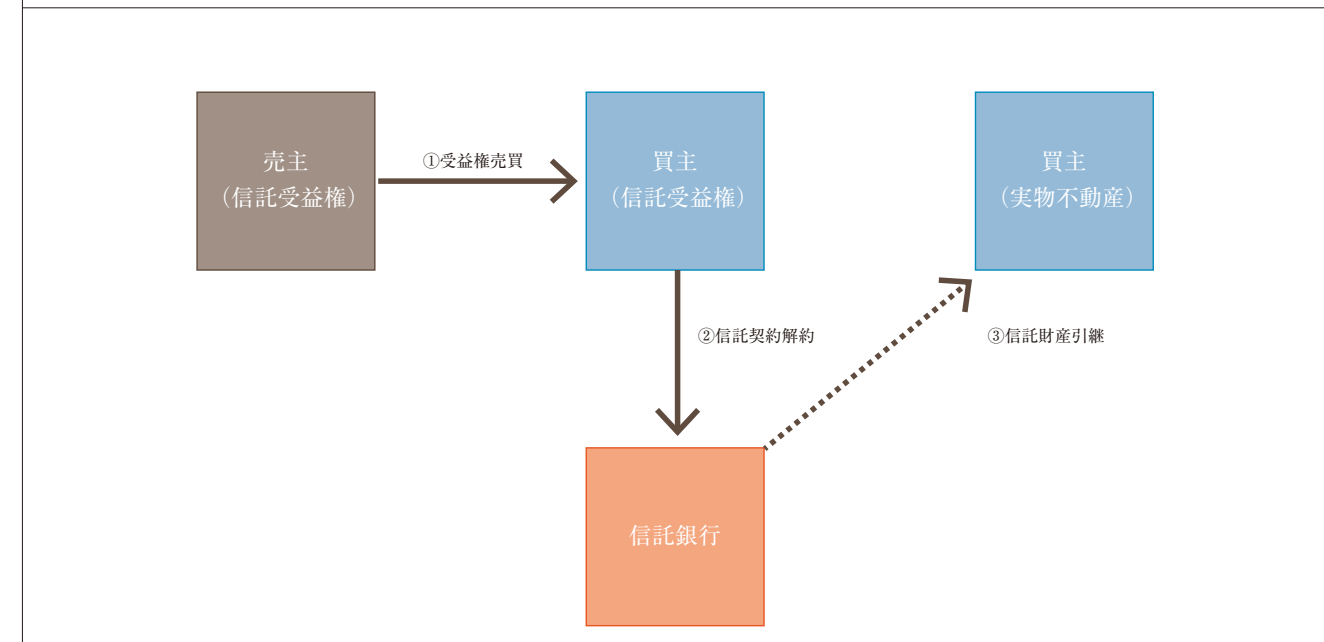
従って、不動産ファンドに投資を行うという趣旨ではなく不動産そのものを購入する場合にも、信託受益権となっている不動産は「みなし有価証券」という取り扱いになっているだけです。不動産を取得するという点だけで見れば、売買契約書や重要事項説明書の記載内容が少し異なる点があるだけです。

ただし、信託受益権となっている不動産は、取得時にはメリットがありますが長期での保有を前提としている場合にはデメリットとなる点もあります。例えば、信託会社との契約を締結していますので、信託報酬が生じる点です。また不動産の管理や運営を自らが行う場合や、信頼できる不動産会社がある場合には信託銀行に運営を委託する必要はなくなります。

つまり、取得した不動産の収益最大化を図るためには、信託契約を解約する必要がある場合も考えられるのです。信託契約は委託者と受託者の合意で成立しますので、信託受益権で取得した後に信託契約を解約し通常の不動産として保有する(図表3)ことも可能です。

このように通常の不動産売買とは異なる手続きが必要となることもあります。そのため、信託受益権となっている不動産を取得する場合には、このような業務に精通した仲介会社を通して売買することが重要となりそうです。なお、前述の通り信託受益権は「みなし有価証券」という扱いですので、仲介会社が第二種金融商品取引業の免許を保有している必要があります。

図表3: 信託契約解約の流れ(例)





## ご存知でしたか?ホテル鑑定評価方法

今回からスタートした新コラム「REALTY APPRAISAL COLUMN」では、不動産鑑定に関して、知っておきたい情報やワードを鑑定室長田村が丁寧に解説いたします。

Vol.1では昨今、慢性的な不足状況が続くホテルについて、主要な3つの鑑定評価方法をご紹介します。

### 過熱するホテル市場

訪日外国人観光客数がはじめて2,000万人を超え、空前の日本人気が続いています。

世界的な和食ブーム、世界遺産となった富士山もうで、東京大阪等での観光、レストランめぐり、ショッピング等、訪日外国人は魅力満載の日本ツアーを満喫しています。

これらインバウンド需要に加え、2020年開催の東京オリンピック開催も大きな後押しとなり、ホテル市場は過熱の度合いを強めています。投資用物件としてのホテルも増加の一途です。

ホテル市場が過熱する以前は、オフィス、マンションと比較すると、事業リスク

等から、一段高めの利回り感でしたが、今のマーケットでは、客室稼働率の向上、負担可能賃料の上昇、これに伴う利回りの低下を招いており、一般財団法人日本不動産研究所の直近の投資家調査でも東京地区の宿泊特化型ホテルの期待利回りは4.8%まで低下しています。

### ホテルの鑑定評価方法

ここでホテルの鑑定評価方法について、概略ご説明します。

#### ①類似のホテルの成約事例との比較で価格を求める方法(取引事例比較法)

ホテル1室あたりの取引価格(PerKey)での比較がわかりや

すく、公表事例で高額なPerKeyとしては、旧虎の門パストラルの7.3億円や旧六本木プリンスホテルの1.9億円等があります。ただし、これらは再開発前提の土地値から導かれたものと推察されますので、ホテルの収益性から導かれた価格とは異なり、あまり参考にならないかもしれません。実際のホテル収益を前提とした価格で高額なPerKeyとしては、ウエスティンホテルの1.8億円、なんばオリエンタルホテルの6,500万円等がありま

図1(宿泊特化型)

売上高GOP比率	30~50%
----------	--------

図2(宿泊特化型)

GOP賃料負担率	75~85%(都心部)
	50~60%(地方)

す。宿泊特化のビジネスホテルなら、ざっくりと地方で1室1,000~2,000万円前後、都心部で1室1,500~3,000万円前後が概ね標準的です。

#### ②ホテル収益から負担可能賃料を求め、利回りで割り戻して価格を求める方法(収益還元法)

売上高から売上原価、人件費、販売管理費、施設維持費、水光熱費を控除して

不動産費用控除前の営業利益(GOP)を求め、これに賃料負担率を乗じて負担可能賃料を算定し、これから固定資産税、損害保険料等の不動産費用を控除した純収益を、利回りで割り戻して収益価格を求めます。売上高GOP比率は宿泊特化型の場合、一般に30~50%程度です。GOPに対する賃料負担率は、一般に70%程度、都心部75~85%程度、地方

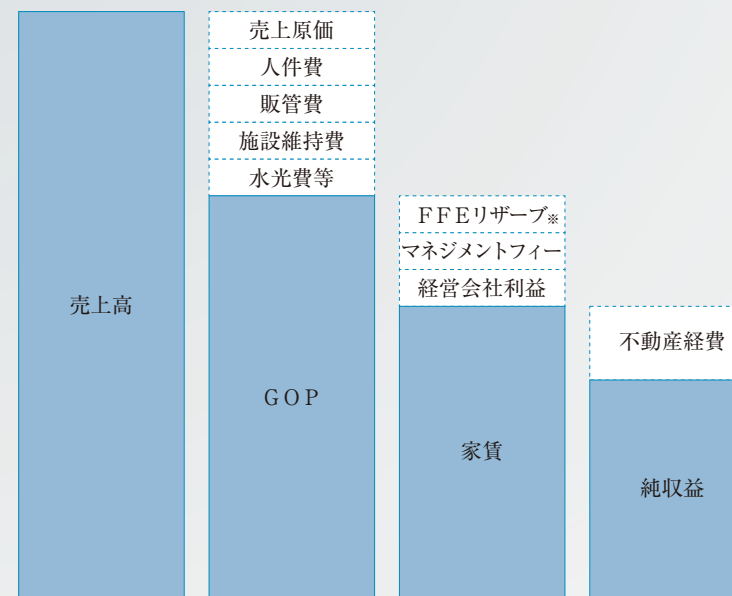
50~60%程度とされています。

#### ③建築費及び土地価格等の原価から価格を求める方法(原価法)

単純に建物建築費と土地価格の合計で価格を求める方法です。一般的には①、②よりも低位になる傾向にあります。

投資物件としてのホテルの評価でもよく利用されているのが②の収益還元法で、これを検証、補強するために①、③を適用することが多いです。

図3 ホテルの収支構造



※FFERリザーブとは家具、什器、備品や内装などの更新のための準備金



三井不動産リアルティ株式会社  
鑑定室長 田村 竜二

1988年三井不動産販売(現三井不動産リアルティ)入社。契約部、資産運用部、デューデリジェンス事業部等を経て現職。クライアントの意思決定に資する不動産鑑定評価を数多く実践。不動産鑑定士、中小企業診断士

# 「知らなかった」では済まない？ 土壤汚染について

## 「土壤汚染対策法」施行で、 不動産取引時の土壤調査の 必要性が高まる。

### ■土壤汚染対策法とは？

2003年2月に施行された「土壤汚染対策法」は、人体に悪影響のある物質により土地が汚染されていないか、汚染されていた場合には適切に処理されたか確認するために制定された法律です。土壤汚染に関する法制は、これ以前の1990年代から、環境庁指針(1991年)、水濁法改正(1996年)やダイオキシン類対策特別措置法(1999年)などがありましたが、土壤汚染対策法では、処理方法なども含めた体系化、罰則なども明確に示されることになりました。また、2009年4月には、実際の法律運用により顕在化した新たな問題を解決するために、調査義務範囲の拡大、対策方法の制限、搬出土壤の管理強化などが盛り込んだ法律改正(2010年施行)が行

われています。

### ■買主から求められる土壤汚染調査

グラフ1:年度別の土壤汚染判明事例件数の推移を見ていただくと、法改正にしたがって土壤汚染調査件数が増加していることがわかりかと思えます。また、法制定以降、土壤汚染の対策事例も増え、汚染対策に関する技術も日進月歩で進んでいます。土壤汚染対策法の成立にあたっては、工場跡地における長年蓄積された土壤の汚染を、対策せずに不動産開発や分譲販売を行ったことに社会的な批判が大きくなり集まったことが契機の一つとなっています。そのため現在では土地取引においては買主様が慎重な判断をする傾向が強くなり、土壤汚染対策法に定められた調査義務にあたらぬケースにおいても土壤汚染の調査を求められることが多くなっています。土壤汚染対策法の施行以来、土壤汚染

調査は、不動産売却時の大切なチェックポイントとなりました。

### 土壤汚染調査が 必要なケースは？

#### ■土壤汚染調査が必要な場合

図1の「調査」にある通り、土壤汚染対策法では、人体に有害な特定の化学物質を製造、使用していた施設や、土壤汚染の可能性が認められる土地について、土壤汚染調査を義務付けています。また、義務に当たらない場合でも、必要に応じて自主調査を行う場合もあります。土壤汚染対策法の対象となる化学物質は、揮発性の有機化合物、重金属、農薬等の25種類が定められており、うち9種類については、土壤における含有量の制限が定められています。いずれも、食品以外のほとんどの工場や、化学薬品を扱っている研究施設、病院などでは一般的に使用しているものです。また、自然の岩石や堆積物中にあらかじめ含まれていたものであっても、土壤汚染対策法の調査対象となります。

#### ■自主調査により汚染が判明した時も 届出が義務化

法令による調査義務があるケース以外で自主調査を行うことも多くあります。土壤汚染対策法では、自主調査の結果、土壤の汚染状態が指定基準を超過している場合には、都道府県に届出する義務が定められています。

#### ■土壤汚染が認められたら

土壤汚染が指定基準を超え、健康被害の可能性がある場合には、「要措置区域」に指定され、汚染除去対策を実施し

図1:土壤汚染対策法のあらまし

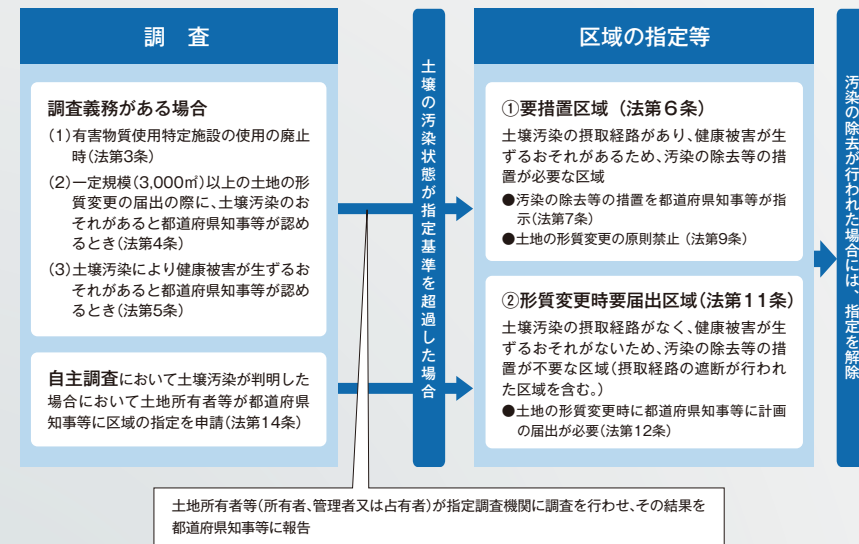
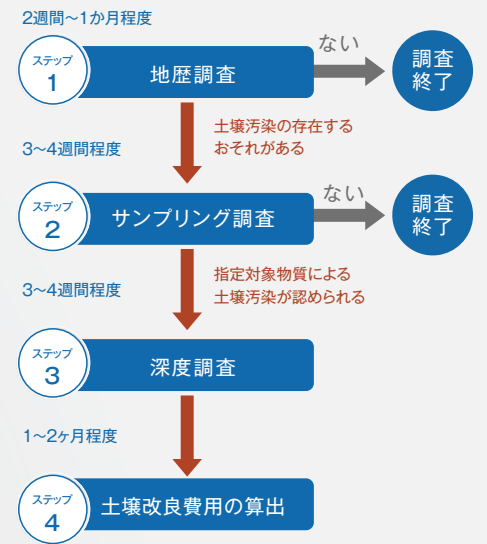


図2:土壤汚染の調査プロセス(自主調査)の例



ます(汚染物質の摂取経路が遮断できている場合には不要な場合も)。対策後、再度の調査により汚染除去が確認できた場合、指定が解除されます。

### 調査のプロセスを 知っておくことが大切。 心配すべきケースは？

#### ■信頼できる調査機関の選択が大切

土壤汚染対策法に基づく義務調査の場合には、それぞれの条件によって調査項目が定められており、行政が指定した「指定調査機関」に依頼する必要があります。一方、自主調査には調査機関の規定はありませんが、その後の実務を考慮すると、指定調査機関を選択の方が合理的です。また、数ある指定調査機関の中から経験が豊富で信頼できる調査機関を選択する必要もあります。

#### ■自主調査の場合のプロセスを知る

土壤汚染調査は、汚染の状況に応じて段階的に行います。(図2)  
**ステップ1 地歴の確認**  
まずは地歴調査を行います。その土地が過去どのように利用されてきたかを調べ、汚染状況を予測します。可能な限

り過去に遡って土地の所有者や使用履歴の調査を行い、必要に応じて関係者からの聞き取り調査、現地確認なども行います。地歴調査において、土壤汚染が存在する恐れがないと認められれば、この時点で調査は終了です。

#### ステップ2 サンプリング調査

地歴調査において土壤汚染の可能性があると判断された場合は、サンプリング調査を行います。汚染可能性が低い場合は30m格子ごと、高い場合は10m格子ごとに表土の土壤をサンプリングし、試料調査を行います。調査の結果、指定化学物質が検出されない、または基準以下である場合は、この時点で調査は終了です。

#### ステップ3 深度調査

サンプリング調査により残念ながら指定化学物質が検出された場合には、汚染状況を調べるために深度調査を行います。ボーリング調査でどの程度の深さまで汚染が届いているか確認します。

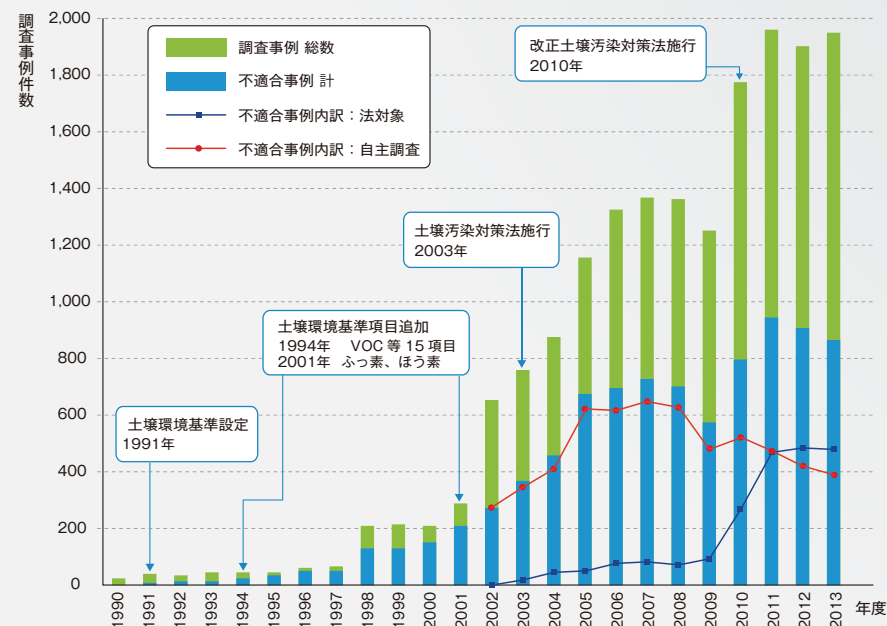
#### ステップ4

**土壤改良方法の選定および費用の算出**  
サンプリング調査、深度調査の結果をもとに、土壤改良方法の選定と実施に伴う費用を算出します。

#### ■売却にあたっての重要なポイント 「土壤汚染対応」

先に申し上げた通り、土壤汚染対策法の施行以来、不動産取引の際に「土壤汚染調査」を求められることが多く見受けられるようになりました。ステップ1,2で非検出だった場合は、その後の不動産取引を安心して行うことができますが、一方で土壤改良が必要な場合は、売主の負担で汚染の除去を求められるケースがほとんどです。除去費用が多額になると、そもそもの売却の目的(事業資金の捻出、資産の組み換えなど)が達成できなくなることもあります。例えば、(1)現在は事務所や住居だが過去に工場を営んでいた、(2)ご所有不動産に隣接して工場がある、(3)ご所有不動産に化学物質を取り扱っているテナントがいる(またはかつて存在していた)、(4)かつて他の場所から土壤を持ち込んで造成等を行った、などの場合、土壤汚染が発生している可能性がありますので、このような不動産の売却を検討される際には注意が必要です。ご所有不動産における土壤汚染の有無は、お客様の資産戦略を大きく左右する可能性がありますので、まずは現状を正しく知ることが大切です。

グラフ1. 年度別の土壤汚染判明事例件数の推移



(出典) 「平成25年度土壤汚染対策法の施行状況及び土壤汚染調査・対策事例等に関する調査結果」



## 三井不動産グループの新ホテルブランド『ザ セレスティンホテルズ』誕生 ～滞在そのものが目的となる「デスティネーション型ホテル」～

『ホテル ザ セレスティン京都祇園』2017年9月7日(木)開業

『ホテル ザ セレスティン銀座』2017年10月5日(木)開業

三井不動産株式会社および株式会社三井不動産ホテルマネジメントは、このたび、新ホテルブランド『ザ セレスティンホテルズ』を開発し、第1号として『ホテル ザ セレスティン京都祇園』を2017年9月7日(木)に開業し、続いて『ホテル ザ セレスティン銀座』を2017年10月5日(木)に開業することを決定いたしましたので、お知らせいたします。

当社グループで開発・運営する『ザ セレスティンホテルズ』は、施設の滞在そのものを旅の目的としていただける「デスティネーション型ホテル」を目指します。新規開業する「京都祇園」・「銀座」両ホテルは、2017年2月3日(金)より宿泊予約の受付を開始いたしました。

### 新ホテルブランド開発の背景

#### (1) 事業戦略

当社グループでは、“Creating New Destinations”をホテル・リゾート事業のステートメントとし、事業推進の加速と事業領域の拡充によって、2020年度までにグループ運営ホテルを1万室規模へ成長させる計画を進めています。

一方、これまで、当社グループのホテル事業では、ラグジュアリー領域(外資系有名ホテルブランドの誘致)とアッパーミドル領域(「三井ガーデンホテルズ」等)を中心としておりましたが、ホテル市場の現況や顧客意識の変化を踏まえ、このたび新たにハイクラス領域に新ホテルブランドを展開します。新ホテルブランド『ザ セレスティンホテルズ』が目指す姿は、地域の文化・歴史性を尊重し継承しながらも、日本ならではの心配りの効いたさりげないおもてなしを実現し、宿泊主体型

ホテルでありながらもリゾートのように、滞在そのものが目的となるホテル「デスティネーション型ホテル」です。

#### (2) ブランドの由来

新ホテルブランド『ザ セレスティンホテルズ』の源流は、現在、東京・芝にある「セレスティンホテル」に由来します。「セレスティンホテル」は、旧薩摩藩上屋敷跡地という地域特性を活かし、上質なプライベート感とゲストサービスのこだわりを提供することで、多くのリピーターに愛されてきました。その精神を新ホテルブランドのコンセプトとして継承しながらも、顧客ニーズやホテル市場の変化に対応した新たなブランド価値を創造していきます。

※「セレスティンホテル」は、今後大規模なリノベーションを経て、表も新たに「(仮称)ホテル ザ セレスティン東京芝」として、2017年秋にリブランドオープン予定です。

### ブランドコンセプト

『ザ セレスティンホテルズ』は、滞在そのものが目的となる「デスティネーション型ホテル」として、以下の3つのブランドコンセプトを掲げています。

- (1) 「ローカル エクスperiences (Local Experience) “この国の、それぞれの土地の、体験を。”」
- (2) 「プライベート スタイル(Private Style) “自分らしい時間のために、帰る場所。”」
- (3) 「パーソナライズド ホスピタリティ (Personalized Hospitality) “お客さまの数だけ、おもてなしがある。”」

### 今後の予定

名称	開業日
ホテル ザ セレスティン京都祇園	2017年9月7日(木)
ホテル ザ セレスティン銀座	2017年10月5日(木)
(仮称)ホテル ザ セレスティン東京芝	2017年秋 リブランドオープン ※2017年春 詳細発表予定



ホテル ザ セレスティン京都祇園



ホテル ザ セレスティン銀座

## 港区青山エリアに誕生する世界基準のラグジュアリータワーレジデンス 「パークコート青山 ザ タワー (総戸数 163 戸)」

2016年10月15日(土)より第1期販売開始

三井不動産レジデンシャル株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:藤林清隆)は、東京都港区南青山2丁目において開発中の地上26階建超高層分譲マンション「パークコート青山 ザ タワー(総戸数163戸)」の第1期販売を10月15日(土)に開始しました。

「パークコート青山 ザ タワー」は、都心にありながら緑豊かな希

少なエリアに位置し、「青山一丁目」駅からも徒歩3分という交通利便性の高い地に誕生します。設計にあたっては、世界で活躍する国内外の名だたるデザイナーを招聘し、高次元のテクノロジーを駆使した優美な曲線のファサードデザインと共に、最上階のインフィニティプールをはじめ、ここに暮らす方々だけのためのラグジュアリーな各種共用施設を実現しました。

### 本プロジェクトの主な特徴

- (1) 高次元のテクノロジーを駆使してうまれる曲線形状と空間設計
- (2) ラグジュアリータワーレジデンスにふさわしい共用施設と日々の暮らしを考え抜いたプレミアムなサービス
- (3) 東京・青山の広大な緑と都心眺望を最大限に活かす唯一無二の立地

#### (1) 高次元のテクノロジーを駆使してうまれる曲線形状と空間設計

「パークコート青山 ザ タワー」の外観デザインは、ガラスの連続と白い水平ラインにより構成されています。連続する曲線が織りなす有機的かつ優雅な建物形状は青山の街と調和し、新たなランドマークとなる佇まいを追い求めました。設計・施工は、国内外に数々の実績を持つ株式会社大林組。デザインコンセプトから、建築計画、インテリア、ランドスケープの設計・施工を手掛け、唯一無二のタワーレジデンスを実現します。

#### (2) ラグジュアリータワーレジデンスにふさわしい共用施設と日々の暮らしを考え抜いたプレミアムなサービス

最上階に設えたインフィニティプールは消え落ちる水により、水面と眺望が連続する幻想的な光景を生みだします。プールサイドには、ジェットバスを配置、さらに本格的なランニングマシンに加え、ヨガやストレッチも行えるフィットネスや女性専用のトリートメントルーム、各共用施設を利用するためのパウダールームも用意しました。



外観完成予想CG



インフィニティプール完成予想CG

### パークコート青山 ザ タワー 物件概要

所在地	東京都港区南青山二丁目27番1他(地番)
交通	東京メトロ銀座線・半蔵門線・都営大江戸線 「青山一丁目」駅下車徒歩3分 東京メトロ千代田線「乃木坂駅」駅下車徒歩7分
敷地面積	3,910.57m <sup>2</sup>
延床面積	27,787.42m <sup>2</sup>
構造・規模	鉄筋コンクリート造・一部鉄骨造、地上26階・地1階建
総戸数	163戸

着工	2015年9月14日
竣工	2018年3月下旬(予定)
入居	2018年4月下旬(予定)
売主・販売代理	三井不動産レジデンシャル株式会社
売主	Iconique 特定目的会社※
設計	株式会社大林組一級建築士事務所
施工	株式会社大林組
管理会社	三井不動産レジデンシャルサービス株式会社
物件HP	www.31aoyama.com

※Iconique 特定目的会社は CITY DEVELOPMENTS LIMITED が本事業のために設立した特定目的会社です。  
※第1期販売の登録受付期間は、2016年10月23日(日)をもちまして終了いたしました。

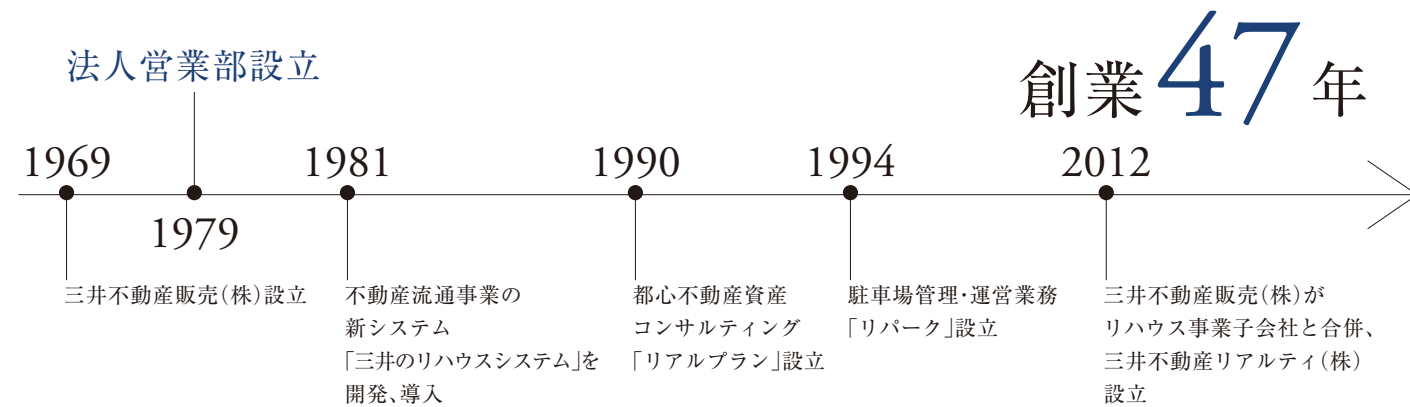
# 三井不動産リアルティ株式会社

## ■会社概要

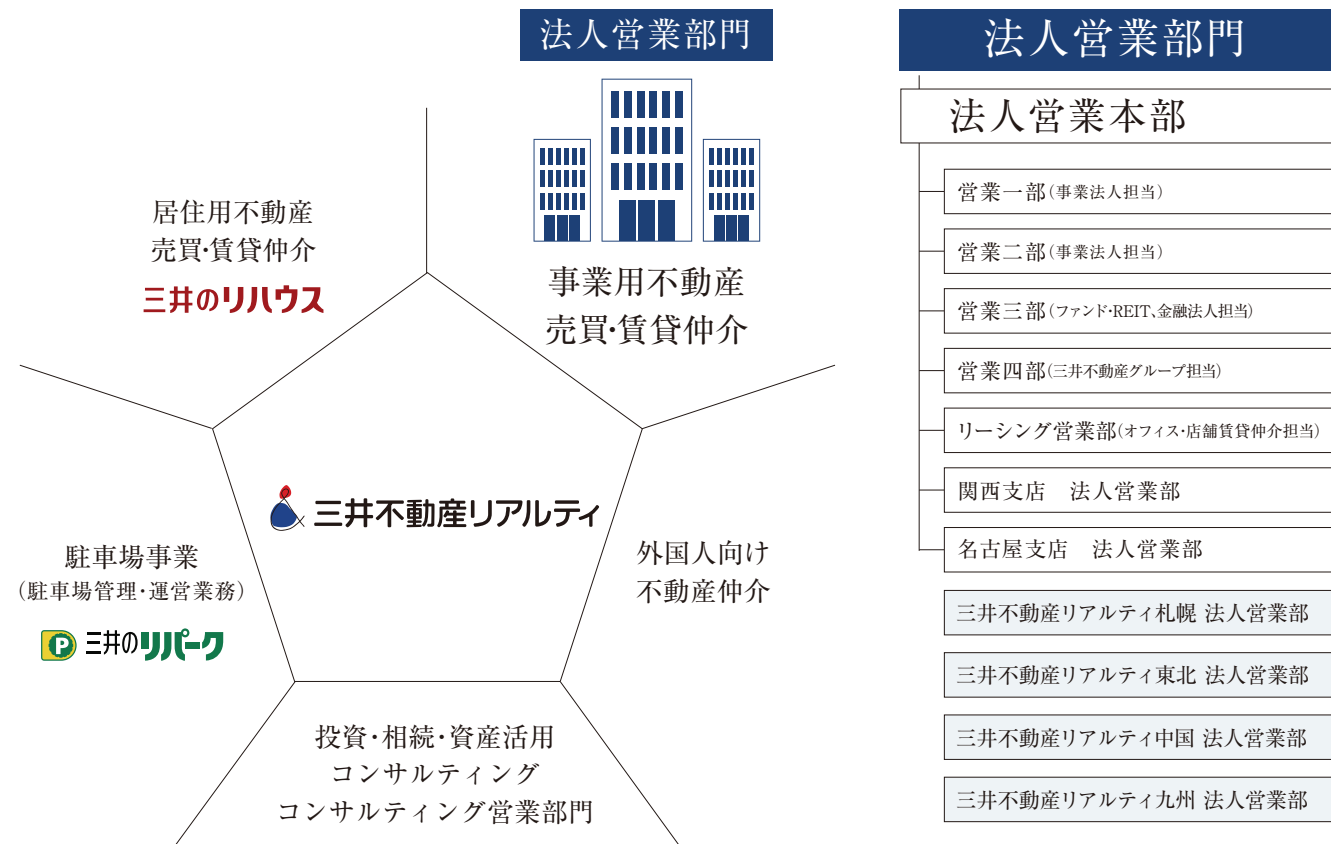
商号：三井不動産リアルティ株式会社  
 本社：東京都千代田区霞が関三丁目2番5号  
 TEL 03-6758-4060  
 設立：1969年7月15日

資本金：200億円  
 取扱高：1,424,320百万円(2015年度)  
 営業収益(連結)：136,509百万円(2015年度)  
 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

