

投資用・事業用不動産に関する情報誌

REALTY PRESS

発行:三井不動産リアルティ株式会社
〒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
「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」に関する詳しい内容は、個人情報の取扱い
方針、本誌の代読・寄稿者の発行権に関する事項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開示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

REALTY PRESS

大手町

Vol. 40
JULY 2017

 三井不動産リアルティ株式会社
法人営業本部・コンサルティング営業本部



 三井不動産リアルティ株式会社
法人営業本部・コンサルティング営業本部

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

31年連続実績 No.1

※三井不動産リアルティグループは1986年度～2016年度の31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「大手町」

03



プロパティ マーケット トレンド

07

Jリート

08

オフィスビル

09

ホテル

11

商業施設

12

物流施設

13

住宅

14



INVESTMENT MARKET TRENDS

15

Good Job of Realty

21

REALTY TREND PICK

25

THE CONSULTING NEWS

27



REALTY APPRAISAL COLUMN

29

REALTY ALLIANCE REPORT

31



世界の不動産ニュース

33

Worldwide Realty

35

三井不動産グループニュースピックアップ

37

大手町

エリア特集 | OTEMACHI



江戸城大手門と橋樑並に面した大手町ビル街

日本経済の中核機能を担いながら、 休日も人々で賑わう街へとしなやかに変貌。

経団連会館を筆頭に、名立たる団体や企業の本部・本社が数多く集積する街、大手町。近年では国際的なビジネス拠点としてだけではなく、人々が集いたくなる街へと再整備が進められ、ホテルや商業・文化施設なども次々に誕生し、ショッピングやグルメなども楽しめる街へと変貌。魅力ある都市空間へと歩み続ける日本経済の中心地「大手町」をご紹介します。

江戸城本丸の正面玄関に控える由緒正しい街。

大手町という町名が誕生したのは、明治維新後に廃藩置県を受けて東京府が設置された明治5年のことです。町名の由来となったのは言うまでもなく、江戸城本丸への正門である大手門の前に位置していることでした。

江戸時代、大手門は内堀田門、西丸大手の御門とともに三番所と呼ばれ、最も重要な門として厳重な警備が敷かれていました。諸大名は登城する際、威儀を正して大手門をくぐり三の丸へと向かったのです。

内堀と外堀に囲まれた一帯は内堀に次ぐ一等地で、ほぼ中央を伸びる道は大名小路と呼ばれ、江戸落語の「二番煎じ」冒頭では江戸の名物の一つに挙げられています。大手門外もその一画を成し、播州姫路藩・酒井氏、越前福井藩・松平氏、豊前小倉藩・小笠原氏ら、幕府の要職にある大名の広大な上屋敷が設けられていました。

ところで寛文11年(1671)、大手門外において、歌舞伎や浮世絵の題材になるほど巷の話題をさらった事件が起こりました。陸奥仙台藩のお家騒動である伊達騒動です。幕府の審問のため大老・酒井忠清邸に召喚された伊達安芸が重臣の原田甲斐に斬殺され、甲斐もまた斬殺されるなど伊達藩関係者のほとんどが死に至ったというこの騒動。大手町を舞台とする当時の一大事件は後にも数々の作家によって作品となり、その中の一作に山本周五郎が書いた「樞の木は残った」があります。

明治時代を迎えると藩邸は取り壊され、跡地が新政府により省官庁へと転用されて行きます。大手町一丁目の姫路藩邸跡は内務省と大蔵省(現:財務省)に。大手町二丁目の小倉藩邸跡は農商務省(現:農林水産省・経済産業省)に、福井藩邸跡等は大蔵省印刷局(現:財務省)に。明治時代の一大官庁街が大手町に広がっていました。

関東大震災・第二次世界大戦を経て、ビジネス街へと大きく成長。

大手町が官庁街からビジネス街へと生まれ変わったのには、2つのきっかけがありました。一つ目は明治21年の「東京市区改正条例」公布により、皇居周辺の陸軍省用地が民間に払い下げられたこと。明治23年、三菱財閥の2代目総帥である岩崎彌之助氏が大手町・丸の内・有楽町一帯を買収し、丸の内を中心に近代的なオフィス街を形成させていきました。

二つ目は大正12年9月1日に起こった関東大震災です。初期の明治政府はもともと諸官庁を、天皇が京都から東京へ移り住んだ旧江戸城の西の丸御殿のすぐ南、すなわち霞が関周辺に集中させる計画を持っていました。しかし明治6年、下女の失火により西の丸御殿が焼失し、仮皇居が赤坂離宮となったことで計画は頓挫。関東大震災によって大きな被害を被った大

手町の各省庁が仮庁舎にて業務を遂行する中、庁舎を堅牢なコンクリート建造物とするという計画のもと霞が関官庁集中移転が進められたのです。これにより跡地には新聞社や銀行などの本社屋が建てられ、現在のビジネス街としての基礎が築かれました。

第二次世界大戦が終結し、昭和30年代に日本が高度経済成長期を迎えると、大手町にはオフィスビルの建築ラッシュが訪れます。同時に昭和31年には地下鉄丸ノ内線の大手町駅が開業。追って昭和41年の東西線大手町駅開業に加え、今では地下鉄5路線が交差する街に。充実したインフラを備え、多種多様な企業や団体の中枢機能を担う本社・本部が集中する、名実ともに日本経済の中心地となって発展を続けてきました。

さらなる変革で、人々が集い、文化を生み出す街へ。

昭和63年、大手町は丸の内・有楽町とともに「大丸有地区」として、地権者を会員とする街づくりに取り組み始めました。まず再開発計画推進協議会が設立され、やがて街づくり協議会へと組織を変更。日本経済の中枢としてのさらなる飛躍を目指し、当エリアの付加価値を高めるために企業・団体・行政等と連携を図りながら、共通のルールに則った街づくりを展開していくことになりました。

先行して再開発が始まったのは丸の内。建替えが進む中、平成15年「都市再生プロジェクト(第五次決定)」によって、大手町合同庁舎跡地の活用による国際ビジネス拠点の再生、ならびに国有地を含む大手町全体の再開発の実施が決定しました。平成16年にはUR都市機構に事業参画を請い、業務活動を中断することなく老朽化した建物を連鎖的に建替えていく「大手町地区連鎖型再開発事業」が本格的にスタートしたのです。

この事業は段階的に進められ、合同庁舎1・2号館跡地に平成21年誕生した日経ビルJ Aビル・経団連会館の3棟を皮切りに、大手町ファイナンシャルシティのノースタワー・サウスタワー・グランキューブ、星のや東京などが完成。加えて事業エリア外の手手町においても建替えが進められ、読売新聞社を

はじめとする数々の本社建替え工事が終了し、続々と超高層や高層の真新しいビルが姿を現しています。

現在工事が進行中なのは、三井物産ビル・大手町一丁目三井ビル・大手町バルビルを一体で建替える平成31年竣工予定の「大手町1丁目2地区計画」と、通信ビル・東京国際郵便局・関東郵政局の敷地を一体開発する平成30年竣工予定の「大手町2丁目地区再開発」。この他にも計画が発表されるなど、日本を代表する国際ビジネスの戦略拠点機能としてだけでなく、豊かな緑の空間や商業・文化施設を通して人々が交流する、これまでになかった魅力が人々を惹きつける街・大手町へとしなやかに変貌を遂げようとしています。



開発が進む、(仮称)OH-1計画地

カルガモ親子ははたして帰って来る？ 帰ってこない？

ところで、カルガモ親子が皇居のお家へと道路を渡って行く引越し風景が一時話題になりました。親ガモが飛来していたのは大手町一丁目、三井物産本社前のプラザ池。母ガモはここで子を生み、ある程度育った時点でお濠へと引越していたのです。現在、池は工事中で閉鎖されていますが、平成31年に完成予定の敷地内には、緑地広場とともに水辺も造られる予定だそう。その時はまた、カルガモ親子の愛らしい姿を見

られるようになるかもしれません。

もう一つこの一画には、名所になっている場所があります。心霊&パワースポットとしても有名な、数多くの都市伝説を生み出している「平将門の首塚」。京都で晒し首になっていた平将門の首が飛んできて、落ちたとされる場所です。ここは再開発工事の区画から外され、今なおひっそりと将門の御霊が祀られています。

泊 STAY アマン東京

天空のサンクチュアリを大手町で体感する
アマン初の都市型ホテル

大手町タワーの最上階部6フロアに、木と石と和紙による、日本の伝統文化と現代性を兼ね備えた広々とした静かな空間を提供しています。33階のザ・ラウンジ by アマンは、ブラックを基調にしたこだわりのバーラウンジ。一面に広がる東京の夜景とともに、厳選のドリンクメニュー、ダイニングメニューをお楽しみください。またシガーラウンジも併設しています。他に、イタリアンレストラン1階のカフェ、そしてアマン・スパを擁しています。

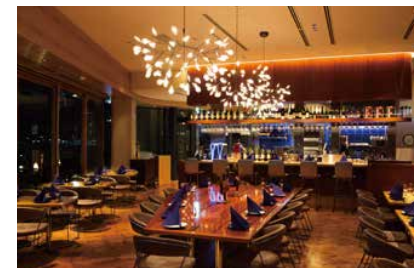


■ 東京都千代田区大手町1-5-6 大手町タワー
03-5224-3333
ザ・ラウンジ by アマン
03-5224-3339
11:00-24:00 座席数 133席

食 GOURMET ル・ブーレ プラッスリーうかい

ロティサリーチキンをメインにした
デイリーに楽しめるうかい新ブランド

大手町パークビルディング1階に今年2月オープン。本場フランスから輸入した専用オーブンでじっくり丁寧に焼き上げるロティサリーチキンをはじめ、素材にも調理法にもこだわった自慢のメニューをカジュアルに味わえるレストランです。大きな窓から緑と光があふれる、開放的で洗練された店内。ランチは選べるセットで、ディナーは多彩なアラカルトメニューやコースが用意され、美味しいひと時を過ごせます。



■ 東京都千代田区大手町1-1-1 大手町パークビルディング 1F
03-3217-5252
11:00-15:00(L.O.)
17:00-21:30(L.O.)
日曜定休

PROPERTY MARKET TRENDS

2017年、好調要因が顕在化しつつある
日本の不動産マーケット。

この機運が今後とも継続していくかに注目。

取得機会や用途拡大の動きが活発なREIT、
今後の大規模供給を控えても、好調が続くオフィス市況、
インバウンド需要に支えられるホテル市況など、
先行きの明るさを窺わせる一方、
国外の社会・経済情勢は依然、先行きの不透明感が強く、
マーケットの見極めが重要。



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



PROPERTY MARKET TRENDS 1

リート

堅調な局面から、さまざまな懸念事項が介在する状況下に推移、
投資対象の多様化などにより、取得機会の増大を目指す。

強まる用途拡大への動き

2017年3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、1,776.33ポイントと2016年12月末比-4.3%の低下。2月に森トラスト・ホテルリート投資法人が上場し、**全58銘柄、REITが運用する不動産の資産残高は15兆円9.745億円と+3.2%の増加となりました。**

堅調な株式相場に対し、2017年1Q(1月-3月)の東証REIT指数は、月間ベースで3ヶ月連続の下落。下落の背景には、**米国の利上げ観測に伴う国内の長期金利の上昇圧力に加え、2018年以降の都心部**

のオフィスの大量供給に伴う市況の悪化懸念が挙げられます。

2月7日に資産規模1,020億円を上場した森トラスト・ホテルリート投資法人は、上場初値が145千円とIPO価格を上回る好調な出だしとなりました。

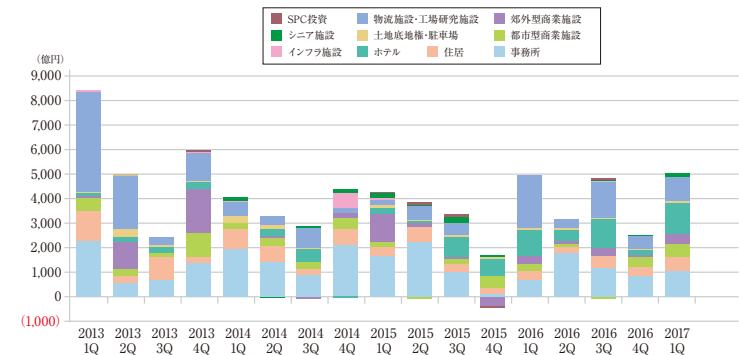
REITの運用動向では、既存銘柄57銘柄うち13件の公募増資が発表され、2,132億円が市場より新たに調達されました。この結果、**2017年1QにおけるREITの運用資産の差引き売買額は5,014億円**と、2016年1Qの5,011億円を上回りました。ただし、2017年に入り取得キャップレートは一段と低下しており、ポートフォリオ全体に

おけるNOI利回りの低下懸念も強まります。このように取得環境が厳しい中で、**取得機会の拡充を求め、総合型REITへ転換する動きや、投資対象にホテルを加える等、用途を拡大する動きが強まっています。**

総括すると、オフィスの賃料上昇がやや鈍化する傾向も見られますが、総じてREITのファンダメンタルは堅調。ただし、長期金利の上昇圧力、オフィス市況に加え、地政学リスクによる投資家の動き等、REITを取り巻く環境は一段と不透明感が強まっています。

REITの運用資産 差引売買額

出所:各REITの開示情報よりアイビー総研



オフィスビル

東京ビジネス地区の平均空室率は10カ月連続、空室率3%台を維持。
 オフィスは、「安定感の高い」マーケットを形成。

東京都心、全国主要都市とも マーケットは好調に推移

内閣府は基調判断を6ヶ月連続で「改善を示している」とし、先行指数も15年6月以来の高水準で、前月と比較可能な9指標のうち、消費者態度指数、新設住宅着工床面積など7指標が改善、消費者物価指数(除:生鮮)も前年同月比+0.2%と3ヶ月連続で上昇しています。

2017年4月の「東京ビジネス地区(都心5区)」の大規模オフィス空室率は3.39%。前月比0.21ポイント、前年同月比0.84ポイントの

げ、**空室率3%台は2016年7月以来10カ月連続**となりました。

オフィス空室面積は247,778坪。2015年4月は385,280坪、2016年4月は308,907坪であり、大きく減少。区別で見ると4月度の空室率は、千代田区3.31%(前年同月比-0.26pt)、中央区3.09%(同-0.98pt)、港区4.55%(同-0.93pt)、新宿区2.03%(同-2.20pt)、渋谷区2.22%(同-0.03pt)。空室率が最も下がったのは新宿区で、港区を除けば**東京ビジネス地区は空室率2~3%と好調が続いています。**

全国の主要都市における4月の空室率

は、「札幌」3.32%(前年同月比-1.29pt)、「仙台」8.16%(同-1.295pt)、「横浜」5.27%(同-1.10pt)、「名古屋」5.77%(同-1.33pt)、「大阪」4.30%(同-2.21pt)、「福岡」3.49%(同-2.51pt)。「札幌」「福岡」は空室率3%台と好調。**全地域で空室率が前年同月比1%以上下がっており、地方都市も好調が続いています。**

2017年4月の「東京ビジネス地区」の大規模オフィスの平均賃料は**18,774円/坪。前月比44円、前年同月比713円の上昇。**区別では千代田区20,373円/坪(前年同月比+889円)、中央区17,283円/坪(同+699

円)、港区19,298円/坪(同+774円)、新宿区16,297円/坪(同+817円)、渋谷区20,507円/坪(同+339円)。千代田区は2017年1月以降4カ月連続して坪2万円台を、港区も2016年11月以降6カ月連続して坪1万9千円台超を維持。さらに、渋谷区を除く4区で、この1年間で坪700~900円の賃料上昇があり、**着実に賃料水準は上がってきています。**

全国の主要都市における4月の平均オフィス賃料は、「札幌」8,355円/坪(同+163円)、「仙台」8,993円/坪(同-16円)、「横浜」10,841円/坪(同+167円)、「名古屋」10,876円/坪(同+106円)、「大阪」11,124円/坪(同

+29円)、「福岡」9,333円/坪(同+119円)。**札幌、横浜、名古屋、福岡はこの1年で坪100円以上の上昇となりました。**

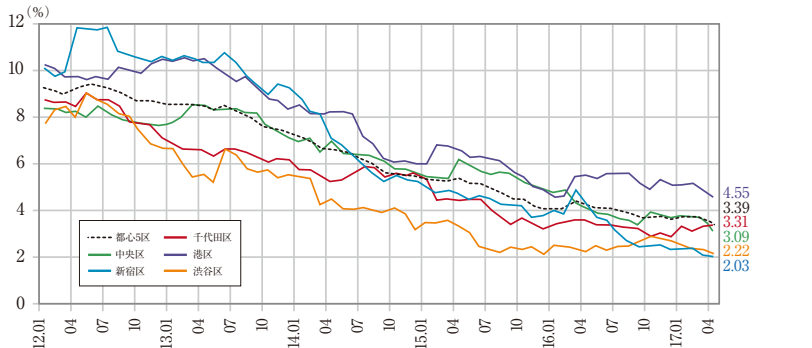
2017年4月末の「東京ビジネス地区」における「空室の有るビル比率」は**26.52%。対前年同期比-3.62pt。前月比-1.21ptと下がっており、区別では千代田区30.31%(前年同期比-2.48pt)、中央区24.06%(同-5.36pt)、港区28.17%(同-2.93pt)、新宿区26.77%(同-6.66pt)、渋谷区20.00%(同-0.46pt)。**元々満稼働ビルの多かった渋谷区では動きが少ないですが、中央区や新宿区は「空室の有るビル比

率」が5~6%下がっており、満稼働ビルが増えています。

全国の主要都市における4月の「空室の有るビル比率」は、「札幌」46.35%(同-11.04pt)、「仙台」72.36%(同-3.84pt)、「横浜」51.53%(同-6.28pt)、「名古屋」57.64%(同-8.82pt)、「大阪」63.11%(同-9.45pt)、「福岡」50.60%(同-13.62pt)。地方都市は東京ビジネス地区に比べ「空室の有るビル比率」は高くなっていますが、その比率は下がっており、**地方でも満稼働ビルが増えています。**

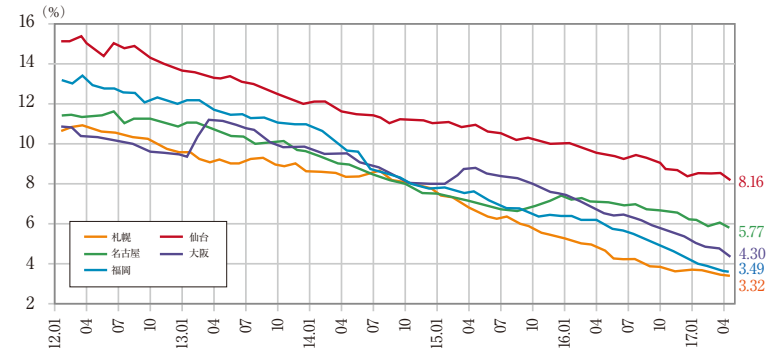
東京5区空室率

出所:三鬼商事



地方都市空室率

出所:三鬼商事



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、何らかの理由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



2016年の外国人宿泊者数は対前年8%増の大幅増加
ホテルの客室稼働率は高水準をキープした状態。

新次ぐ新築ホテル開業と、 民泊の参入でホテルマーケットは 大競合時代に入

オオタパブリケーションズによれば、2017年3月の全国平均の客室稼働率は81.9%(前年同月比-0.7pt)。前年比マイナスが3か月続く一方で、東京では2016年1月以来初めて前年比プラスに転じました。**訪日外国客数は4月に初めて250万人を上回って**、景気回復を背景に消費者心理も回復していることなどから、今後、**客室稼働率の持ち直しに繋がる**ことが期待

待たれます。

観光庁統計(速報値)では2016年、国内の延べ宿泊者数(全国)は4億9,418万人泊(前年比-2.0%)。日本人宿泊者数は、大型連休の日並びが悪かったことや、熊本地震、台風等の影響により減少し、4億2,330万人泊(前年比-3.5%)。**外国人宿泊者数は、7,088万人泊(前年比+8.0%)と、調査開始以来の最高値**となり、国籍別数の上位3か国の中国・台湾・韓国に変わりはなく、イタリア・スペイン・ベトナムが対前年+20%以上となりました。

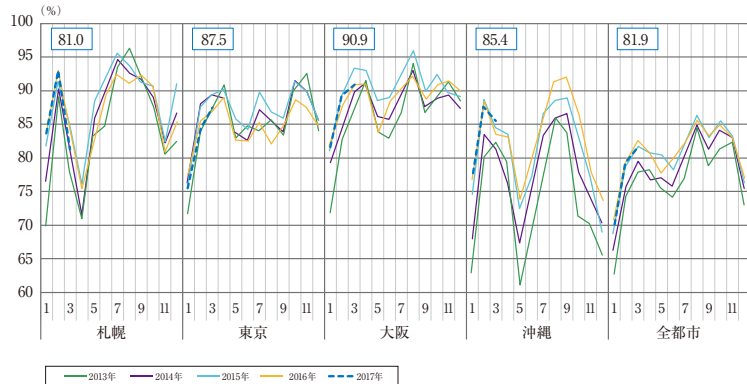
一方**政府は2020年に向け、訪日観光**

客向けの宿泊施設が増えるよう、規制緩和を進める方針で、統計調査の対象も「民泊」まで広げる方向で検討に入りました。旅行者の実態把握を進め、効果的な政策立案に生かす狙いで、宿泊施設にカウントされない民泊などを利用する訪日外国人の動向を把握する目的もあります。

2016年の年間平均客室稼働率は全体で60.0%。ビジネスホテル74.4%、リゾートホテル57.3%は、**平成22年の調査対象の拡充(従業者数9人以下の宿泊施設を含めた)以降、最高**となっています。

客室稼働率

出所:オオタパブリケーションズ



商業施設

テナント売上の好調で前年比を上回るも、
基幹テナントでの相変わらずの苦戦が続くSC業態。

新規出店よりも既存施設の改装に シフトする流れが強まる

業態別売上高を見ると3か月続いた全業態前年割れから**SCが5カ月ぶりにプラスに転じ**、他2業態もマイナス幅を縮めました。**SCは「飲食とサービスが好調」と**なった一方、百貨店は富裕層やインバウンド消費が下支えしましたが、気温低下で春物売上が伸び悩みました。天候要因の頭打ちもありますが、一部業態、業種においては売れ行きに復調の兆しがみられます。

日本ショッピングセンター協会によれば2017年の既存SCの売上高は1月5,835億円、2月4,218億円、3月5,626億円、4月5,215億円。前年同月比では3月+0.3%、4月+2.1%と**改善しており、要因は殆どがテナントの売上による**ものです。

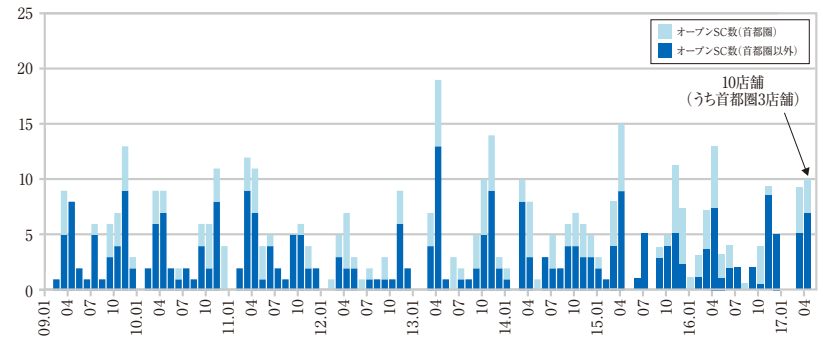
2017年1~4月の新規SCは19件。大型施設は3月開業のイオンモール新小松(石川県・約63,000㎡)、4月開業のJRセントラルタワーズ/JRゲートタワー(愛知県・約127,000㎡)、GINZA SIX(東京都・約47,000㎡)、イオンモール徳島(徳島県・約50,000㎡)の4件。

2016年は年間でも54SCが開業。1~4月は東急プラザ銀座(約50,000㎡)、SEVENPARK ARIO KASHIWA(約65,000㎡)等24件が開業していることから、新規開業SCは減少方向にあります。

日経新聞によれば、類似業態である**大手スーパーでは「既存店の改装を増やし、新規出店ペースを抑える」**方向で、人口減少による売り上げ低下への対抗施策として**SCにも波及する**と考えられます。今後は、**既存店の強化を重視した流れに変わっていく**可能性が強いと考えられます。

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。

物流施設



2016年の年間供給は過去最高の36万坪に達するも、需要は旺盛で、今後も低い空室率が続く。

全てのエリアで好調な、「大型マルチテナント型物流施設」

2016年の首都圏LMT(大型マルチテナント型物流施設)の新規供給は、過去最高の36万坪を記録。第4四半期は、竣工1年未満の新築物件を中心に空室消化が進んだ結果、新規需要は34万坪と過去最高だった前年の22万坪を更に大きく上回りました。空室率は前期の9.1%から、今期は6.8%まで下がっており、2017年の第1四半期の新規供給が2.2万坪程度と見込まれることから、空室率のさら

なる低下が予想されます。

2016年第4四半期の空室率/実質賃料指数は、東京ベイエリア9.8%(対前期比+1.4pt)、6,290円/坪、外環道エリア3.5%(同-2.2pt)、4,670円/坪、国道16号エリア5.4%(同-1.7pt)、3,960円/坪、圏央道エリア16.9%(同-6.5pt)、3,230円/坪。テナントはアパレル関連の動きが活発で、「外環道」から「国道16号」にかけて大型の契約が複数見られました。

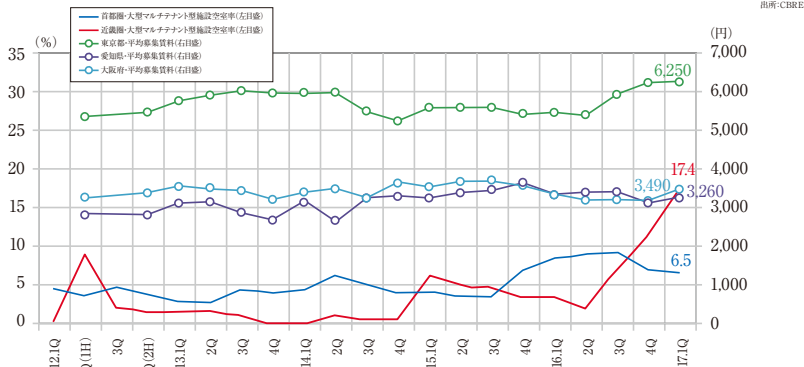
2017年の新規供給は圏央道エリアに多く、このエリアはまだ空室が多く、実質賃料は横ばい。2017年は商社系デベ

ロッパーの新規参入など10万坪を超える供給が予定され、ニーズの高い都市型LMTが増えることによる需給バランスの崩れが懸念されます。

近畿圏LMTの2016年・年間新規供給は14.6万坪で過去最高となったものの、やや供給過多、空室率は11.4%と高め。実質賃料指数は3,680円/坪となりました。

中部圏LMTの空室率は2.6%(前期0.0%)で、空室を抱える物件は1棟と需給が逼迫し、竣工予定物件のリーシングも順調に進展。実質賃料は3,420円/坪、前年同期比4.3%の上昇となりました。

物流施設空室率・募集賃料



※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

※首都圏エリア:「東京ベイエリア」「東京湾沿岸部エリア」「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号の内側エリア」
「圏央道エリア」「国道16号エリアの外側と圏央道の内側エリア」

住宅



首都圏の新築分譲マンション市場は、成約が低迷。都心の中古マンションは、投資目的を含めた中古の売買が活況。

新築分譲マンションで続く苦戦 中古マンション市場は好調

不動産経済研究所によれば4月の首都圏マンション供給戸数は2,741戸(前年同月比+38.6%)。3カ月連続の前年同月比増加で、供給は回復傾向。

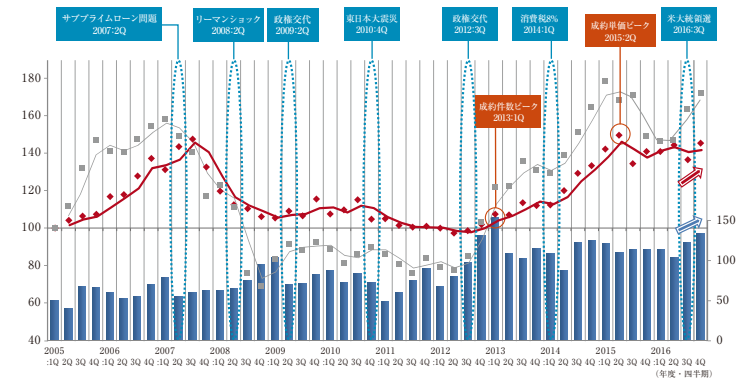
エリア別では、都下(130.2%増)、都区部(71.0%増)が大きく伸びていますが、初月契約率は66.3%に留まり、4カ月連続70%を下回る状況と、低迷。首都圏平均価格は5,918万円(前年同月+2.9%)、㎡単価も前年同月比+3.6%と、都区部の高シェアが原因で上昇しました。

東日本不動産流通機構によれば、4月の首都圏中古マンション成約件数は3,163件。成約㎡単価は前年同月比+8.4%。平均成約価格3,245万円(同+11.2%)で、ともに52カ月連続の上昇で、新規登録件数は16,358件(同-3.6%)と減少。在庫は42,423件(同+3.9%)で23カ月連続前年比増となりました。

三井不動産リアルティが継続した2016年4Qのプレミアムマンションエリアの成約坪単価は、「麻布・赤坂」で@636万円、「広尾・恵比寿」@508万円、「青山・渋谷」@641万円、「白金・麻布」@522万円、「月島・汐留」@410万円、「番町・麹町」@596万円、「市谷・四谷」@398万円、「目黒・品川」@433万円、「世田谷・大田」@380万円で、目黒・品川以外は全て前期の平均成約坪単価を上回り、成約件数は7エリア合計で133件。2013年第1四半期の153件に次ぐ数で、プレミアムマンションマーケットも好調となりました。

国内外の社会・経済情勢には依然、先行きの不透明感はあるため注意は必要ものの、日経平均株価も上昇基調で、マンション取引の好材料となっている事を考えれば、新築以外のマーケットは安定していると言えます。

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



[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。

都心エリアにおける 投資用不動産マーケット動向

最新で綿密なデータを日々蓄積していく中で、投資用不動産マーケットを取り囲む動向の推移をとりまとめています。このマーケットは、経済動向等、外部要因の影響にも左右される面が大きく、その把握には客観的な視点が要求されますが、豊富なノウハウ・経験を基盤にとりまとめたデータとなっています。

データ算出対象エリア

都心エリア		城南エリア		城西・城北エリア		城東エリア		横浜・川崎エリア	
港区	渋谷区	品川区	世田谷区	杉並区	板橋区	江東区	江戸川区	横浜市	川崎市
千代田区	新宿区	目黒区	大田区	中野区	北区	墨田区	葛飾区		
中央区	文京区			練馬区	台東区	荒川区	足立区		
				豊島区					

PICK UP AREA

エリア別に投資用不動産の平均成約表面利回り、成約件数の推移を指数化し、グラフで表しています。売出しおよび成約事例の詳細をご確認いただけます。

MARKET OVERVIEW

全エリアの総括として、過去から今期までの動向をご確認いただけます。平均成約表面利回り、成約件数の推移をエリア別に比較することもできます。

【データ出典】
三井不動産リアルティネットワークの売出し・成約情報データベース(一棟マンション・一棟ビル・アパート)から抽出しております。
・成約件数:平均成約表面利回り(四半期(3ヶ月)の間に成約した件数とその平均表面利回り(想定含む)
*各クォーターは、2012Q4を100と設定した場合の指数推移としております。
(平均成約表面利回りについては、2012Q4の平均成約表面利回りを100と設定した場合の指数推移としております)

【ご留意事項】
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。

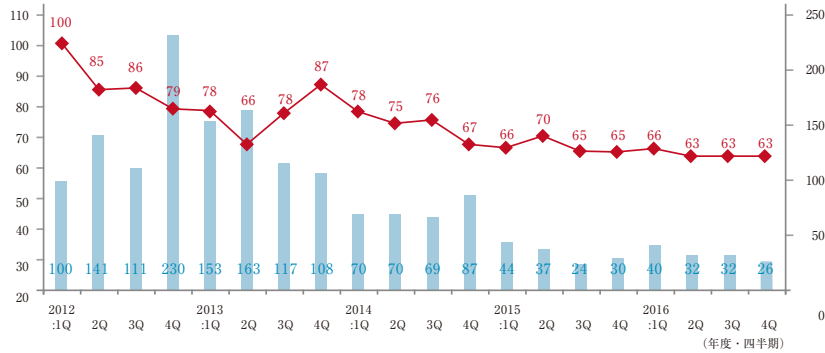
都心エリア

※都心エリア：港区、千代田区、中央区、渋谷区、新宿区、文京区

四半期毎 平均成約表面利回り・成約件数の推移

(指数:2012:1Q売出力回リ=100 ◆ 平均成約表面利回り)

(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



都心エリア投資用不動産取引事例

[売出中の事例]

No	所在地	売出価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	東京都千代田区	87,000万円	6.4%	ビル	約240㎡	約1400㎡	鉄骨鉄筋コンクリート造	1986
2	東京都中央区	47,900万円	4.8%	マンション	約100㎡	約650㎡	鉄骨造	2011
3	東京都港区	165,000万円	3.9%	ビル	約330㎡	約1300㎡	鉄筋コンクリート造	1988
4	東京都渋谷区	69,000万円	4.2%	マンション	約300㎡	約680㎡	鉄筋コンクリート造	1992
5	東京都新宿区	133,000万円	4.0%	ビル	約120㎡	約690㎡	鉄骨造	2013
6	東京都文京区	41,800万円	5.5%	マンション	約270㎡	約710㎡	鉄筋コンクリート造	2000

[成約した事例]

No	所在地	成約価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約日
1	東京都千代田区	11,980万円	6.9%	ビル	約60㎡	約200㎡	鉄骨造	1980	2017/1
2	東京都中央区	24,500万円	7.6%	ビル	約130㎡	約570㎡	鉄筋コンクリート造	1989	2017/3
3	東京都港区	76,000万円	4.7%	ビル	約180㎡	約860㎡	鉄筋コンクリート造	1989	2017/2
4	東京都新宿区	41,000万円	6.0%	マンション	約240㎡	約380㎡	鉄筋コンクリート造	2007	2017/2
5	東京都文京区	16,800万円	7.3%	マンション	約120㎡	約440㎡	鉄筋コンクリート造	1989	2017/1

売出物件の数が少ない状況(売出在庫の減少)が続いており、それに伴い成約件数も少ない状況が続いています。相変わらず当エリアに対する購入希望者の数は多く、購入需要は高いものの、この1年間は売出表面利回り(売出価格、成約価格)・成約件数も概ね横ばいの傾向にあり、相場

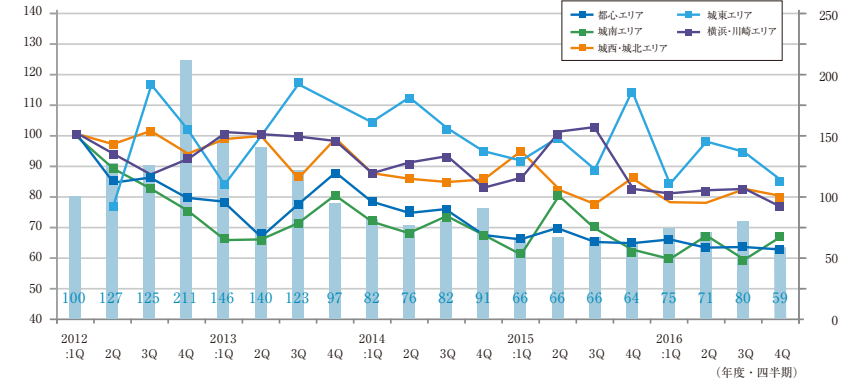
の感覚が出てきていることが伺えます。底堅需要があることから、相場(価格等)が大きく崩れる事は予想しがたい状況ですが、将来への価格上昇傾向は一段落している感も否めない状況です。

全体総括

エリア別の平均成約表面利回り・全体成約件数の推移

(指数:2012:1Q売出力回リ=100 平均成約表面利回り)

(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数※成約件数は5エリアの合計)



全体エリア投資用不動産取引事例

[売出中の事例]

No	所在地	売出価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	東京都大田区	104,800万円	5.5%	マンション	約960㎡	約2410㎡	鉄筋コンクリート造	1991
2	東京都台東区	98,000万円	5.8%	マンション	約380㎡	約1960㎡	鉄骨鉄筋コンクリート造	1988
3	東京都練馬区	67,000万円	5.6%	マンション	約1040㎡	約1450㎡	鉄筋コンクリート造	1993
4	東京都世田谷区	65,000万円	5.2%	ビル	約190㎡	約570㎡	鉄筋コンクリート造	2006
5	東京都板橋区	62,000万円	5.7%	マンション	約990㎡	約1400㎡	鉄筋コンクリート造	1985
6	東京都中野区	27,300万円	5.0%	マンション	約170㎡	約300㎡	鉄筋コンクリート造	1990

[成約した事例]

No	所在地	成約価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約日
1	東京都目黒区	712,000万円	7.2%	マンション	約740㎡	約990㎡	鉄筋コンクリート造	1984	2017/3
2	東京都墨田区	700,000万円	5.4%	マンション	約280㎡	約1570㎡	鉄筋コンクリート造	2005	2017/2
3	東京都千代田区	615,000万円	4.0%	ビル	約200㎡	約1190㎡	鉄骨鉄筋コンクリート造	1985	2017/2
4	東京都世田谷区	345,000万円	5.1%	マンション	約730㎡	約590㎡	鉄筋コンクリート造	1997	2017/2
5	東京都杉並区	323,000万円	4.3%	マンション	約450㎡	約1200㎡	鉄筋コンクリート造	1992	2017/2

今期は5エリアのうち4エリアで「成約表面利回り」の下落(価格の上昇)が見受けられました。気になる点として、「成約件数」の減少があります。今期は全エリアで大きな減少となっており(都心は以前から少ないので微減)、価格上昇(利回り低下)し、成約件数減少ということは、市場の踊り場に来ていることを示していますので、今後の物件の動きを注視していく必要があります。

また、前期以上に購入検討者のエリアや物件に対する選定基準が厳しくなっているのを感じています。各エリアで価格がすでに天井局面にきているので、購入希望の目も厳しくなっているのだと思いますが、取得ニーズは根強いものの、エリアや物件種別(アパート・マンション等)で、売れる、売れない、が一層鮮明となる市況になってきているのを感じさせます。



幸福なオフィスを想像する仕事。

「不動産の仕事は、ハードだけでなく、ソフトも大切です」
と、法人営業本部リーシング営業部、浅野雅司は言います。
彼の仕事は、賃貸オフィスの仲介。彼のモットーは、
立地や建物だけでなく、その場所での働き方をイメージして、
最適なオフィスをご提案することです。たとえば、
今の時代に求められる、クリエイティブで快適な働き方が、
そのオフィスビルで実現できるかどうか。
リフレッシュやコミュニケーションの場となる、
遊びやゆとりのスペースが確保できるかどうか。
組織改編に伴うレイアウト変更がしやすいかどうか、など。
そう、彼は、企業の未来を想像することで、
実は、企業の未来を創造しているのです。

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

常にグローバルな視点に立つ

様々な煩瑣な手続きが必要となるインバウンドとの取引にもバイタリティを発揮する営業三部営業グループの田中に話を聞きました。

これまでの経歴

前身である三井不動産販売に2008年に新卒で入社しました。一年目は法人営業部の契約審査の部門に配属となり、2年目に営業部門に異動し、以降、法人仲介の営業を担当しています。

なぜ不動産業を選んだのですか？

富裕層の方々と接し自分を磨きたい、成功した方々の話を聞いてみたいと思い、富裕層のお客様を相手にした仕事として、不動産業を選択しました。入社当時、会社全体でリアルプランという富裕層向けの不動産コンサルティング事業に力を入れていたので、面白いと思って入社したのですが、法人営業部に契約審査に配属されました。最初は契約書類の審査をするた



めの知識や判断力を持っていなかったため、難しく辛い部分もありました。やはり現場で体験しないと知識が身につかないと感じ、2年目から営業部門に異動となり、今年10年目になります。

現在のお仕事の内容について

2年目から、ファンドやREITを含めた土場企業や中小企業の不動産を担当していましたが、**3~4年前よりファンドやREITを中心に担当しています。**

ファンド間のお取引の他、一般事業会社からファンドへ物件をご紹介しますこともあります。ファンド間のお取引は価格目線も厳しくなるので案件に限られることや、一般事業会社からの情報が少ないため、例えば、事業会社が所有する自社ビルを賃貸に変え、テナントを付け稼働させてファンドに売却する事例もあります。

ファンドやREITの場合、

一般事業会社のお取引と異なる点は？

30億~40億円以上の比較的規模の大きい物件を求められるので、出回る物件数が少ない点が難しいです。またファンド間で直接売買するケースが多いので、仲介の機会に限られる点も挙げられます。そのため、自分が担当させて頂いているファンドの方に定期的にお会いし、ご要望から多少離れている物件でもご紹介させて頂くこともあります。少しずつ距離を縮めていくことによって、今は売らないか

ずれ売れるかもしれない等、**お客様の状況を把握したり、信頼関係を高めていく努力**をしています。

過去のお取引で印象に残った案件は？

ファンドの物件を**海外投資家に購入して頂いた案件**は、非常に印象に残っています。香港の投資家の方が、日本で不動産を購入したいということでご紹介させて頂いたのですが、所属する法人営業本部では、それまでに過去に海外との取引事例がなかったため、社内の海外投資家との取引ルールが定まっていませんでした。そのため、契約に至るまで、**売主様と買主様とのリレーションに加え、社内でもどのようなプロセスで進めていくのか**非常に苦労しました。

具体的には？

まず、買主様との意思疎通が全て英語であったことや、購入するために海外に法人を設立する納期がずれ込む等、スケジュールの管理に苦労しました。また法人営業本部で初めての経験だったので、社内でも契約の細かい手続きの確認が必要でした。弁護士に相談し、契約の翻訳の手続きを行い、また契約審査やコンプライアンスの部門と一つ一つ調整しながら進めていきました。特に、海外法人のため契約に必要な印鑑証明や会社謄本の手続き等、前例がなかったので手探りの状態でした。一方、売主様とのスケジュール調整も必要となります。手続きがスムーズに進まず、売主様から夜中の1時に叱られたこともありましたが、逆に提案を頂いたり助けて頂いたりもしました。自分で海外との取引をやりたいと思い、チャンスを頂いたのですが、自分で提案しきれずご迷惑を掛けてしまったのが、悔しくて恥ずかしく。その分契約が終わったときはほっとし



ました。

今一番力を入れていることは何ですか？

やはり、**海外投資家の開拓**に力を入れています。海外投資家の不動産に対する考え方は、それぞれ個性があります。最近お付き合いさせていただいている海外投資家の方は、**エリアの将来性を最重要ポイント**として物件を探されていて、特に**大阪に大きな期待**をしています。現在市場に出ている30億円以上の大阪のオフィスの売り物件には限りがありますので、売却活動をされていないオーナー様に直接お会いして、**潜在的売却ニーズ**がないか、あるとすればどのくらいの価格であれば交渉の土台に乗るのかなどを探ったりもしています。

その他にもニーズはありますか？

別の海外の投資家の方は、**全国でホテル**を探しています。自社で海外から送客できるので、**市場価格より高いオファーを提示いただけることもあります**。ただ、現在の市場にホテルの売却物件自体が少ないため、先ほどの大阪のオフィ

スビルと同じような活動も行っています。

海外投資家の難しさはありますか？

海外投資家の方にまずお伝えしなければならぬことは、**賃貸借契約の内容が海外と違う**ということです。海外の賃貸借契約は日本で言う定期賃貸借契約の国が多く、日本の普通賃貸借契約の内容があまり理解されません。これをご理解いただけないと、後々お客様とトラブルになりますので、丁寧に説明するよう心掛けていますが、**バリュアアップを狙う海外の投資家の方にはご理解いただけないケース**もあります。

今後取り組みたいことは？

グローバルな仕事に関わりたくと考えています。三井不動産グループでは海外展開に力を入れていることもあり、マーケット状況からますます海外との不動産取引は増えると思います。「**自分がお客様の立場だったらどうするか**」を常日頃から心掛けて、国境を越えた不動産取引に少しでも自分が役に立てればと考えています。

人と人とのコミュニケーションを育む魅力

全国の不動産案件を手掛ける営業グループ営業三部石井千映子に対するモチベーションなどを語っていただきました。

これまでの経歴について

ゲーム会社の営業、開発、教習所の指導員を経て、2002年に当社に入社しました。入社後は法人営業部に所属し、これまで15年間携わっています。

異業種から不動産業を選んだ背景は？

当初不動産に興味はなかったのですが、資格マニアなこともあり、衣食住に関連する仕事は将来役立つと思い、宅建の資格に挑戦しました。全く知識のないところからのスタートで必死に勉強し取得した資格を活かしたく、現在の仕事に就きました。

現在のお仕事の内容について

所属する営業三部は、主に、**機関投資家、REITやファンド様等の収益不動産**を扱っており、私は、機関投資家の中でも**生命保険や損害保険会社を中心に担当**さ



せて頂いております。保険会社は全国に不動産を所有されていますので、**北海道から沖縄まで飛び回っています。**契約などで各地へ行くので、一週間毎日、羽田空港に通ったこともあります。

どのようなご相談が多いですか？

保険会社の合併等、再編に伴う**資産の効率化を目的に、営業所や社宅、保養所を売却する事例が多く**、年間かなりの件数を担当させて頂きます。最近では運用している収益用不動産の入替に伴う、新規投資のニーズを頂くこともありますので、収益用不動産をご紹介させて頂くこともあります。

また、所有する不動産を有効活用したいというご相談や、社員様が所有している戸建てを売却したいなどのご相談もあります。**駐車場の場合はリパーク、戸建ての場合はリハウスと、三井不動産グループ内で連携して不動産の活用方法をご提案**する場合があります。このように部署を超えたグループ全体のワンストップサービスはお客様に便利にご活用頂いていると思います。

地方の物件の売却プロセスについて

まず、所有する不動産のテナント退去等を理由に、売主様より当社に売却の依頼が入ります。地方の場合は、地元の事業会社、不動産会社の他に、地元の銀行や有力な仲介会社にもご紹介します。また、近

隣に住宅がないような場合は、看板をつける場合などもあります。地方のエリアによっては、若年人口が減少し不動産に投資するのは難しい環境のところもあります。価格や条件、売主様や買主様のご事情もあり、お取引が数年に渉る場合もありますが、逆に、**他社のお取り扱いで数年売れなかった物件が、当社がお預かりして直ぐに売却**できた事例もあります。買い手のつかなかった物件も、価格次第で購入される場合もありますし、買主様のご事情により急に必要になる場合もありますので、そういった意味では、**お客様に定期的にお会いさせて頂き、日頃から情報をアップデート**することが大事だと思います。

記憶に残るお取引は？

東北地方で老舗のお菓子屋さんに購入して頂いた案件です。この物件は機関投資家が所有していた物件で、立地の良い町の商店街にありますが、3年ほどテナントが埋まらず空いていました。そこでこの商店街で古くから営むお菓子屋さんの女性社長様が、**空きビルによる商店街の衰退や防犯上の問題を懸念され、購入されました。**ご自身の目的があって購入したのではなく、街の活性化のために購入し、その後リフォームして賃貸しました。

このように地域を活性化したいという思いから不動産を購入されるケースがあるという、地元愛の深さに感銘を受けました。

最近では、街を盛り上げようとする若い方々も増えてきました。**不動産はそういった街おこしのきっかけ**にもなります。また地元の仲介会社も街おこしに協力的です。堅いネットワークがあり、情報が伝わりやすく、誰かが買い手を見つけてくれたりと、皆で街をなんとかしようとする強い



パワーがあります。

全国を回って、同じような考えを持つ方がたくさんいらっしゃることが分かり、とても温かい気持ちにさせられました。その辺りは前職では味わえなかった経験であり、**不動産個々のお取引だけでなく、街づくりのお手伝い**をさせて頂いていると誇りに思います。

15年営業を続けてこられた理由は？

日頃から地方の売主様や買主様や仲介会社様、その他様々な企業の担当者様とのコミュニケーションがとても楽しく、その**地域の情報・慣習を(時には厳しく)教えて頂いたり**と一期一会を繰り返していたらあっという間に15年経ってしまいました。

日々の仕事の中で、大切にしている視点は？

不動産取引においては売主様、買主様、その他すべての方が幸せになることができるよう心がけ業務に取り組んでいます。個人としては、年齢を重ねて社歴も長くなると、今までの経験だけで判断したり幅が狭い考え方になったりしがちなので、常に初心に帰ることを忘れないようにしてい

ます。思い込みで意固地にならないようにすること、わからないことをわからないと誰にでも聞けるという姿勢を大切にしています。あとは笑顔ですね(笑)。

今後、取り組みたいことは？

従来培ってきたことを更に伸ばしたいと考えています。担当させて頂いている**生保・損保会社を初め、お客様に恵まれ、全国にネットワークが出来ました。**お客様から「やはり人の三井だね。」と言われることもあり、うれしい反面、責任も感じます。これまで築き上げてきたネットワークに三井不動産リアルティの信用力を確かなものとし、それを後輩に引き継いでいきたいと思っています。

正直この仕事をごんばに長く続くと思っていませんでした。前職もそれぞれ面白くやりがいもありましたが、不動産は一つとして同じものはないので、飽きることはありません。お客様もそれぞれご要望が異なります。また不動産は日々法律や制度が変わりますし、**マーケット環境や、地域性、個性も違うので、自分自身これからも勉強して取り組んで行きたい**と考えています。

CRE戦略の企業経営における位置付けと役割

めまぐるしく推移する経済情勢下、各企業において、**経営資源をシビアに精査し経営戦略に反映させることを迫られている中で、土地・建物などのCRE(企業が活用する不動産)の戦略的マネジメントに、大きな注目が集まっています。**

シェアードサービスとしてのCRE戦略の役割

CRE(Corporate Real Estate)とは、企業が事業を継続するために使うすべての不動産を指します。これを重要な経営資源の一つに位置付け、その活用、管理、取引(取得、売却、賃貸借)に際し、CSR(企業の社会的責任)を踏まえた上で、企業価値最大化の視点から最適な選択を行う経営戦略をCRE戦略(注)と呼びます。

外国人持ち株比率の上昇や物言う株主の台頭により資本市場から一層高まっている資産効率向上の要請、固定資産の減損会計適用など時価会計に向けた会計制度の変更、内部統制強化の要請、そして直近では、アベノミクスの成長戦略の一環として政府主導で進められているコーポレートガバナンス改革の下でのROE(自己資本利益率)向上の要請などを背景に、適切なマネジメント体制の下で組織的にCRE戦略に取り組む必要性が高まっています。

経営戦略は、社内に専門的・共通的な役務を提供し企業活動を支える「シェアードサービス(Shared Service)型」と、研究開発(R&D)・生産・販売などの事業戦略を担う「バリューチェーン(Value Chain)対応型」に分けられます。CRE戦略は、経理・財務、人事、ITなどとともにシェアードサービス型に分類できます(図)。シェアードサービスは企業経営に不可欠ではありますが、事業戦略と整合性が取られて初めて機能します。そのため、CRE戦略には、経営層や事業部門など「社内顧客」に不動産サービスを提供する「社内ベンダー」、すなわち社内顧客の「ビジネスパートナー」であるとの発想が必要となります。

シェアードサービス型戦略としてのCRE戦略の主要な役割として、①日々の事業活動における不動産ニーズに対するソリューションの提示、②中期的な経営戦略の遂行をサポートする不動産マネジメントの立案・提案・実行(経営層の意思決定・戦略遂行に資する)という意味で「マネジメント・レイヤーのCRE戦略」と呼びます。③社内顧客のニーズと外部ベンダーのサービスをつなぐ「リエゾン(橋渡し)機能」(外部ベンダーを使いこなす「ベンダーマネジメント機能」と言い換えることもできます)の3つが挙げられます。このうち、②が

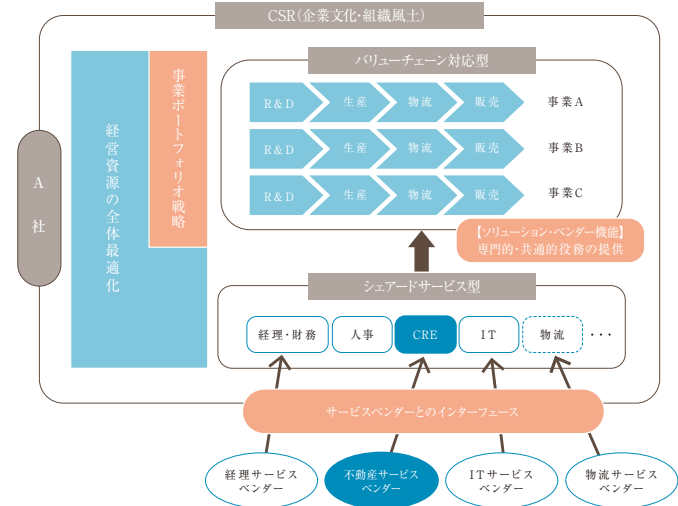
CRE戦略のコア機能であり、③も重要な業務です。最も重要なマネジメント・レイヤーのCRE戦略には、教科書的に決まったものがあるわけではなく、「中期経営戦略の遂行を不動産の視点からサポートする」という原理原則はなく、具体戦略は各社のCRE部門が考え出さなければなりません。中期経営戦略の中には、一見するとCRE戦略と関係が薄いように思われるものもあるかもしれませんが、CRE部門ですぐに「関係がない」と判断するのではなく、中期経営戦略とCREの関係を徹底的に考え抜き、マネジメント・レイヤーのCRE戦略を導き出す努力を怠らないことが何よりも重要です。

社内CRMとベンダーマネジメントの重要性

社内のCRE部門が外部の専門機関の力を借りつつ、それらをコーディネートして、より高度なCREソリューションを社内顧客に提供するためには、社内顧客の不動産に関わる問題意識やニーズを十分に把握し、そのニーズに対応するために社内に不足している知見を明確に特定した上で、外部ベンダーの提案を検討・評価することが不可欠となります。その意味で、社内顧客の満足度向上につなげるための社内顧客との関係構築、言わば「社内CRM(Customer Relationship Management)」と、ベンダーマネジメントは、CRE部門が果たすべきリエゾン機能の「クルマの両輪」を成します。

このクルマの両輪がうまくかみ合うためには、社内CRMでは社内顧客とCRE部門、ベンダーマネジメントでは外部ベンダーとCRE部門の間の信頼関係・人的ネットワークが十分に醸成されていることが必要となります。そのためには、CRE部門が、社内CRMでは、「社内ニーズ把握力・コミュニケーション力」、外部ベンダーの知見も取り入れたCRE戦略の「提案力(コンサルティング力)・実行力」を十分に備えること、ベンダーマネジメントでは「目利き力」を十分に備えた上で、外部ベンダーとの「戦略的パートナーシップ」の構築・深化を図ることが重要となるでしょう。

経営資源の全体最適化行動とCRE戦略の位置付け



(備考)物流は基本的にはバリューチェーンの一部を構成するが、シェアードサービスの側面も併せ持つ。
(資料)百崎「CRE(企業不動産)戦略の進化に向けたアウトソーシングの戦略的活用」[ニッセイ基礎研究所]2010年8月号

CRE戦略実践のための「三種の神器」

IBM、アップル、インテル、オラクル、グーグル、シスコシステムズ、ヒューレット・パカード(HP)、プロクター・アンド・ギャンブル(P&G)、マイクロソフトなどの米国大企業、英国のグラクソ・スミスクライン、フィンランドのノキアなど先進的なグローバル企業のCRE戦略には、3つの共通点が見られます。筆者は、これらを先進的なCRE戦略を実践するための「三種の神器」と呼んでいます。この三種の神器は、グローバル企業に限らず、あらゆる企業がCRE戦略に取り組む際の重要なポイントになると考えられます。

1 点目は、CRE戦略を担う専門部署の設置による意思決定の一元化とIT活用による不動産情報の一元管理により、CREマネジメントの一元化を図っていることです。ファシリティの運営維持管理コスト、利用率、従業員満足度などの一元管理された不動産情報は、世界の拠点間のベンチマークに活かされています。

2 点目は、CRE戦略の重点を単なるハードの不動産管理にとどまらず、先進的・創造的なワークプレイスやワークスタイルを活用した人的資源管理(HRM: Human Resource Management)に移行させていることです。海外企業では、CREの担当役員が人事部門を同時に所管しているケースもあります。

そして3 点目が、外部の不動産サービスベンダーを効果的に活用することにより、戦略的業務への社内の人的資源の集中を進めていることです。施設運営など日々のサービ

ス提供業務は、外部ベンダーに包括的に委託する一方、CRE専門部署では社内スタッフの少数精鋭化を進め、戦略の策定・意思決定やベンダーマネジメントに特化する傾向を強めています。社内スタッフと外部ベンダーが異なる組織にいなが実質的には一つのチームを形成し、社内スタッフはこのチームをフル活用することで、戦略的業務に注力することができるのです。

我が国でもCRE戦略という言葉は産業界に広まりつつありますが、適切なマネジメント体制の下で組織的に取り組む企業は、まだ少ないと見ています。まずは、経営トップがCRE戦略の重要性を理解し、そのコミットメントの下でCRE戦略に取り組むための準備を早急に行うべきです。すなわち、前述の三種の神器を整備することが不可欠であり、まず真っ先にCREマネジメントの一元化を図るとともに、創造的なワークプレイスを重視する考え方に改めることが求められます。さらに、CRE戦略の実践・進化のためには、アウトソーシングの活用が戦略的に欠かせないことを認識しなければなりません。

株式会社ニッセイ基礎研究所
社会研究部 上席研究員 百崎 徹

1985年野村総合研究所入社。証券アナリスト業務、財務・事業戦略提案業務に従事。野村アセットマネジメント出身を経て、98年ニッセイ基礎研究所入社。専門は企業経営、産業競争力、産業政策、イノベーション、CRE、環境経営、CSRなど。国土交通省「CRE戦略実践のためのガイドライン」の「事例編」の執筆を担当(2008~10年)。明治大学経営学部特別招聘教授を担任(2014~16年度)。CRE戦略の重要性をいち早く主張し、普及啓蒙に努める。



(注) CRE戦略の詳細は、以下の插图を御参照下さい。插图「コーポレートガバナンス改革・ROE経営とCRE戦略」ニッセイ基礎研究所「基礎研究レポート」2017年3月29日、同「クリエイティブオフィスの時代へ」ニッセイ基礎研究所「研究員の眼」2016年3月8日、同「CSRとCRE戦略」ニッセイ基礎研究所「基礎研究レポート」2015年3月31日、同「CRE戦略の企業経営における位置付けと役割」ニッセイ基礎研究所「研究員の眼」2014年5月5日、同「イノベーション促進のためのオフィス戦略」ニッセイ基礎研究所「基礎研究レポート」2011年8月号、同「CRE(企業不動産)戦略の進化に向けたアウトソーシングの戦略的活用」ニッセイ基礎研究所「基礎研究レポート」2010年8月号

資産ドックでお手持ちの不動産を 「所有する」から「活用する」へ。

人の身体も定期的な健康診断が重要なように、今“不動産の健康診断”が注目を集めています。「資産ドック」とはビルや駐車場、遊休地など複数のご所有不動産の価値を多角的な側面から捉え、有効活用・相続対策や収益力向上、将来の承継への対応といった様々な戦略策定を可能とする三井不動産リアルティ独自の不動産総合診断ツールです。不動産流通のプロである三井不動産リアルティだからこそ分かる最新データにも基づき資産の“今のかたち”を客観的に分析します。



それぞれの資産価値を評価して、資産バランスをチェック。
活かすべき資産、対策すべき資産を一度に分析します。

資産戦略の第一歩は“現状把握”

ご所有不動産の各種データを一覧に
分かりやすく

市場価値と相続税評価額を算出し、
現状分析を

相続税評価額の圧縮効果も確認できる！

相続税評価額の圧縮効果を
ビジュアルで確認

個別不動産の長所と弱点が一目瞭然！

どのくらい効果的に
収益を上げられているかを
不動産ごとにチェック

個人・法人問わず「資産ドック」をご利用いただけます。

すでに多くのお客様にはご利用いただいている「資産ドック」は、ご所有資産を「ストックとしての価値」、「収益面から見た価値」、「相続税から見た価値」、「簿価と実勢価値の比較による価値」の多角的な側面から、客観的な視点で分析するツールです。

1 このままじゃいけない気がするのだがどこから手をつけていいのか…

相続や収益力向上など、複数の不動産にまつわる様々な問題を、「そのうちに」と後回しにしている方こそ「資産ドック」がお勧めです。

2 「資産ドック」で、自分の資産の客観的な評価が分かると…

「資産ドック」は、複数のご所有不動産の客観的な価値、相続への対応力、収益力などを、分かりやすくグラフでご説明いたします。

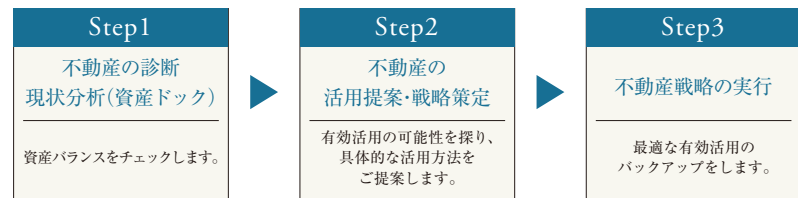
3 自分が持っている不動産の“弱点”が「資産ドック」により浮き彫りに

経験豊かな三井不動産リアルティのスタッフが、不動産資産全体の問題点を早期発見します。

4 アドバイスを得て“資産の体質改善”に取り組みましょう！

税理士などの専門家の協力により、三井不動産リアルティのスタッフが全体最適を目指した体質改善プランをご提案します。

不動産コンサルティングサービスの流れ



「資産ドック」無料診断受付中。

※物件の所在や種類によってはお取扱いできない場合がございますが、まずはお気軽にお問い合わせください。

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



タワーマンションの固定資産税が変わります。

近年、湾岸エリアや駅前再開発エリア等でのタワーマンション人気が続いています。

共用施設が充実し、眺望景観が優れているため、周辺の通常のマンションより高めの相場となりますが、リセールバリューが比較的高く、相続税評価と時価の差が大きく(相続税評価の圧縮効果が大きい)、相続税対策に効果的であるため、中古、新築を問わず、比較的安定したマーケットを形成しています。

しかしながら、節税効果があまりもてはやされたこともあり、課税当局も、いきすぎた節税に対しては課税の見直し

をも辞さないとの報道がされましたが、結局、相続税評価の見直しは見送られました。そのかわり、固定資産税・都市計画税の課税見直しが行われました。これまでは専有面積が同じであれば下層階も上層階も税額が同じでしたが、今後は、上層ほど税額が高くなるように課税方法が変更されます。

具体的には、同じ棟でも階層が1階上がるのと税額が10/39(約0.26%)高くなるように変更され、例えば、50階部分は1階に比べ、約13%高くなります。マンション1棟全体の税額は従前と変わらないため、高層階の住戸は増税になります

が、低層階の住戸は減税になります。

なお、この見直しは2018年以降に引き渡しを受けた20階建以上のものからとなりますので、2017年中に引き渡しを受けたタワーマンションの固定資産税は従前のままです。

これによる影響を簡単に整理すると、高層階では税額が増え、低層階では税額が減り、中間層はこれまでと変化がありません。販売価格への影響は、市場に委ねられますが、保有コストだけを見ると高層階がこれまでより若干不利に、低層階が若干有利にはなりそうです。賃貸物件としてみた場合の収益価格は、高層階

住戸については費用が増えることで若干のマイナスになり、逆に、低層階住戸の費用は減りますので、低層階の収益価格はこれまでより上昇し、利回り物件としての低層階住戸の経済的メリットが向上する可能性があります。

下層階は上層階と比較して、価格差ほどの賃料差はつかないことが多く、収益物件としてのタワーマンションの低層部は立地によっては優良な収益物件となるでしょう。

今回の改正では、相続税への影響は軽微なため、相続対策やマンション市場への影響は限定的です。したがって引き

続き相続対策としてのメリットから、既タワーマンションへの需要は根強いでしょうし、副次的に、改正前の2017年築の新築タワーマンション高層階に、駆け込み需要が発生する可能性も考えられます。

ここで、マンション一室の鑑定評価の方法を簡単に説明しておきます。

- ①類似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)、
- ②賃貸収益を利回りで割り戻して価格を求める方法(収益還元法)、
- 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)の3つの方法

があります。

最もよく利用されているのが①の取引事例比較法で、自用の物件であればこれが最適な方法です。収益物件の査定では②の収益還元法が最も説得力があって適しており、③は①や②が使えない時には有効な方法です。



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、デュレ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

図1(ポイント)

対 象	2018年以降に引き渡しを受けた20階建以上のマンション 引き渡しが2017年中のものは対象外、既存の物件も対象外
税 額	階層が1階上がると税額が10/39(約0.26%)ずつ増
一棟の課税総額はこれまでと不変	
高層階は増税、低層階は減税、中層階は変わらず	

図2(課税変更の影響)

低層階の減税で、低層階の収益物件としての価値上昇の可能性
既存マンションの高層階の需要がこれまでより増す可能性
2017年築の新築マンションの高層階への駆け込み需要の可能性

建替え？ 売却？

その前に、もう一度見直したいテナントとの関係

お願いペースで進めるべき、オーナー事情による「立退き交渉」。

建替えや売却といったビル・マンション経営の次の一手を考える時、ネックになりがちなのがテナントの問題。テナントとの信頼関係づくりや、建替えや売却時におけるスムーズな立退きは、確かな不動産経営の要です。今回は、数多くの立退き交渉を手がけてきた弁護士神田元氏に、「そもそも立退きとはどういうものなのか」、「将来、立退き交渉を円滑に進めるために今できることはなにか」といったテーマでお話を伺いました。

——賃料の滞納が続いている場合や、建替え・リニューアルの際など、テナントに退去を求めるケースは様々ですが、そもそも「立退き交渉」とはどのようなものなのでしょうか？

神田 「立退き」とは建替えなど賃貸人側の事情を理由に、賃貸借契約を解除して賃借人に建物から退去をしてもらうことです。これに対して、賃料滞納や契約で定めた用途と異なる用法違反など賃借人の債務不履行を理由に退去を要求する場合は「明渡し」として区別されます。そうした明渡しと違い、オーナー側の事情である立退き交渉は、あくまでも「お願いペース」で進める必要があることを理解しておくべきでしょう。

本来、賃貸借契約に基づく建物・部屋の占有権は強い権利です。その占有をなく奪うのは容易ではなく、債務不履行などテナント側に非があっても、裁判で明渡し認められるには「賃貸人と賃借人との間の信頼関係が破壊された」と裁判所が認定するレベルまで至っている必要があります。

——これまでに数多くの立退き交渉を手がけていますが、立退き交渉は弁護士だけに認められているのでしょうか？

神田 基本的に、交渉の主体は当該賃貸借契約の賃貸人です。通常は、賃貸人と建物オーナーの地位は一致しますが、サブリースなどの場合は、賃借人との直接の契約当事者であるマスターレッシー(転貸人)とサブレッシー(転借人)との間で交渉が行われることになります。また、第三者に交渉を要請する場合は、弁護士法72条に基づいて弁護士のみが交渉でき、さらに裁判という法的手続に至れば、弁護士は訴訟代理人になることができます。

「立ち退き料」の“定量化”が合意形成への第一歩。

——建物の老朽化に伴う空室の長期化などを理由に、建替えやリニューアル、あるいは他の不動産への組換えなどを検討されるオーナーも多いと思いますが、実際の立退き交渉はどのような過程で進んでいくのでしょうか？

神田 私の経験上、例えばテナントが10軒ある建物だとすると、7軒はオーナーとテナントの話し合いで立退きについての合意ができ、2軒は弁護士が交渉して訴訟にならずに立退き合意・即決和解が成立し、残りの1軒はどうしても訴訟まで行ってしまふ、という傾向が実感としてあります。ただし、訴訟になってもほとんど訴訟手続中に和解が成立し、判決まで行くのは少数ですね。

オフィスビルや商業ビル、賃貸マンションといった収益物件を建替える場合、どうしても立退き交渉が必要となりますが、借地借家法28条は、賃貸人・賃借人それぞれの事情を比較考量して、賃貸人側の事情が賃借人の事情を上回らない限り、立退きの正当事由として認められないと規定しています。しかし、過去の判例を見て、賃貸人側の事情の方が上回るという判決はなかなか見当たりません。そこが、借地借家法が借地人借家人保護法と言われるゆえんでしょう。では実態はどうかという、同条にも規

定しているように、「財産上の給付」によってかろうじて賃貸人側の事情が上回るということになります。この財産上の給付こそが、「立退き料」と一般に呼ばれるものです。ただし、立退き料はあくまで補充的なものであり、支払いさえすれば必ず立退きの判決をもらえるというものではありません。

——その立退き料ですが、どの程度見込んでおけばいいのか、例えば規定の計算式などはあるのでしょうか？

神田 実はこれが一番難しく、借地借家法では何ら計算式を示していません。裁判例でも厳密に立退き料を試算している場合もあれば、ドンブリ勘定の場合もあります。一方、私が担当したある立退きを求める裁判では、裁判所鑑定人の不動産鑑定士が次のような考え方をもち立退き料を算定していました。立退き料は、賃貸人の要請で移転を余儀なくされる賃借人が意図せずに支払うこととなる費用、および移転により失うものの金銭的補償の総額となるべきだという考え方です。

具体的には①賃料差額の補てん、②実際の移転に伴い発生する実費用の償還、③未償却財産、営業権など移転により失われる価値の補償で構成されていると見なし、それぞれについて「財産上の給付」を行います。なお、①は土地取用法などによる公共取用のパターンである「賃貸差額24か月分」が1つの基準となり、②も実費の合計、③の未償却財産の補償も計算は容易ですが、双方に見解の相違が生じる可能性のある③の営業権補償は少し複雑です。例えば、M&Aの手法にならってテナント企業の利益の2〜3年分まで試算する方法もありますが、いずれにせよ営業権補償に関する交渉は、立退きの合意形成の大きなカギとなります。このように立退き料を定量化し、その額を試算して交渉することで、従来のようなドンブリ勘定に比べて、お互いの合意形成はより容易になるはず。仮に立

退き料の合意ができず訴訟などの法的手続に移行した場合でも、任意交渉の段階で明確な基準をもとに立退き料を試算して交渉した事実は、和解や調停の形成にプラスに作用すると考えられます。

——建替えやリニューアルを実行するなら立退きは必須ですが、建物売却して手放す場合でも売主となるオーナー側は、売却前にテナントの立退きを済ませておくべきでしょうか？

神田 例え、売却を前提に立退き交渉を進めたけれど、結局、数軒が残ってしまったというオーナーが、不動産業者から「私たちが残りの立退き交渉を行うので、現状のままビルを売却しませんか」と声をかけられるケースがありますよね。この場合は、立退き料相当額が減額された立退き時期などのリスクも減額分として織り込まれたりするでしょうから、立退き済の空物件の場合よりも大幅に低い金額になってしまうでしょう。一方、買い取った会社は早期に低コストで立退きを成功させれば利益を上乘せできます。こうしたことを勘案すれば、収益物件を売却する際も、自分で立退きを完了させてから売却するのが基本線ではないでしょうか。

ただし、テナントが満室であるとか相場水準の賃料を取れている物件であれば、わざわざ立退きを行ってまで空物件にする必要はなく、収益物件として売却すべきでしょう。所有する物件の置かれた状況やタイミングに応じて、対応を判断したいところです。

——なるほど、その状況やタイミングについては私も三井不動産リアルティの番ですね。

定期賃貸借契約や耐震診断などで、将来の立退きに備える。

——将来、建物が寿命を迎え立退き問題に直面した時のために、今から準備できることはありますか？

神田 将来の立退きに備えた対策は、所有物件の資産価値の維持向上のためにも大切です。1つ目の対策は定期賃貸借への切替えです。普通賃貸借の場合には立退きを求める際に立退き料が必要ですが、定期賃貸借なら賃貸借契約期限が来たら賃借人は直ちに建物を明け渡す義務があるため、立退き交渉も立退き料も必要ありません。従って、次のテナントとは定期賃貸借で契約したり、既存の契約の更新時期に敷金・保証金の一部を返却したり賃料据置きや多少減額等の条件で定期借家契約へ切替える交渉もできるでしょう。

2つ目は賃料です。オーナーの温情でしかなく、古いビルでは賃料が極端に安いままというケースも見られるので、立退き料には移転先賃料との差額補償が含まれるため、現在の賃料が安いほど、逆に立退き料が高くなってしまいます。現在の賃料が市場に照らし適正か確認し、相場より低い状況が続いているなら借地借家法32条に基づく賃料増額を請求する必要もあるでしょう。

3つ目は耐震性です。昭和56年施行の新耐震基準以前の建物は、耐震性に問題のあるものも少なくありません。耐震補強工事に相当高額の費用がかかる場合には建替えという判断もあるでしょう。この建替えのための立退き交渉を進めるうえで、建物の耐震強度不足という事実があれば家主の正当事由になり、テナ

ントとの交渉を有利に進める材料となり得ます。ただし、旧耐震基準の建物でも十分な耐震強度を持つものもありますから、まずは耐震診断を実施することをお勧めします。診断結果がどうあれ、耐震性に関する事実が明確になることで、立退き交渉のより迅速な解決も期待できるからです。

——神田先生のご経験の中で、立退き交渉が難航するケースの共通点があればお聞かせください。また、交渉を有利に進めるためのポイントはありますか？

神田 立退きをお願いした賃借人が別の弁護士などから「タダで出ていく必要はない」というアドバイスを受け強硬な態度に豹変するような場合でしょうか。先ほど「立退き交渉7割:2割:1割」と申しましたが、全テナントが任意交渉で退去してくれるとは限りません。もし賃借人側が弁護士を立てた場合にも、やはりこちらも、様々な得意分野・専門分野を持つ弁護士の中から、特に立退きに精通した弁護士を代理人として立て、代理人交渉に持ち込むことが肝要でしょう。また立退き交渉には、賃貸不動産市場や賃料相場などの知識・情報が不可欠です。ので、不動産会社のサポートも必須です。良いアドバイザーである不動産会社とがチームを組んで事に当たれることも大切なポイントです。それぞれに案件に応じて、対応しい各分野のプロを選び、ベストなチームで挑むことができれば、立退き交渉も最善のかたちで解決できるのではないのでしょうか。



神田元 弁護士

売買や立退き交渉、賃料増額といった不動産関連業務をはじめ、企業法務全般、遺産相続関連業務などに強みを持つ法律事務所。2006年の開設以来、クライアントと一緒に考えて「顧客の立場重視主義」を必ず自ら現場に出向く「現場主義」等により「より良く行動する迅速主義」、相手方・代理人と自ら交渉する「交渉主義」をモットーに、数多くの顧客の多様な課題の解決を法務からサポートしている。

図 立退料の考え方

補償内容	詳細
① 賃料差額の補てん	(現在の賃料-代替物件の賃料)×〇ヶ月 (円 - 円) × ヶ月 = 円
② 実費用の償還	引越にかかる費用…………… 円 (運送費、梱包費、諸届費、転居通知費、在庫品減損処分費、その他) 移転先確保のために必要な費用…………… 円 (敷金・保証金、不動産仲介料、その他) 内装設備工事等…………… 円
③ 移転により失われる価値の補償	※ の ヶ月分…………… 円 <small>※ 月額売上、月額収益等</small>

具体的な立退料の算定は、賃主、借主の事情、目的物件などにより条件が異なります。

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

ヨーロッパで「城」を買う

「城(キャッスル)」と類似したジャンルの物件を指す言葉に「シャトー」「パレス」「マナーハウス」等があるが、ここではあまり厳密に考えずに「城(キャッスル)」とする。

「城」はヨーロッパ全域に分布して存在し、その総数はたぶん数万件から十数万件の間だと思われる。大切にされてきたからこれほど多くの城が残っているというよりも、**石造りであるために取り壊すのにお金がかかるので放置され、結果として残ったのだろう。**

城はヨーロッパでは**不動産投資の一つのジャンルであり、比較的活発に売買**されている。ただし売買される城のほとんどは我々がテレビや絵葉書などから想い起す「城」とは比べ物にならない小ぶりなもので、また外観がいわゆる「城」らしくない平板なものも多い。日本でのイメージに例えるならば、庄屋・豪農の古民家、代官屋敷といった風情である。

価格もピンキリである。

2015年にパリ郊外で**中東の富豪に売却された城の価格は2.75億ユーロ(339億円)**だったが、城に関する最近の取引で、かつ実際に売買が確認された物の中ではこれがたぶん最高価格のはずだ。**低層で横幅が広い、典型的なクラシカルなマンション(一戸建ての超豪邸)で、設備は現代的なものにアップグレード**されていた。

安い方では**チェコに1.3万ユーロ(160万円)という値札の城**がある。この国の城は安い事で有名で、イギリス、フランス、イタリア、ドイツの類似の物件の半値とされる。写真で見るとこの物件は**「城」というよりも、大きな岩の塊が重なっているだけの「残骸」**であり、「こんなものでもヨーロッパ人には城に見えてしまうのか」と別の意味で感じ入る代物だった。以上は極端な例で、城の中心価格帯は

数億円から数十億円だ。数千万円程度の物件でも外観がまあまあのものがある事はあるが、数億円以上の物件だと、それなりの雰囲気を持つ。絵になる物件もあるが、そのような城はかえって要注意な点があることは後述する。

ちなみに**アメリカでは「城ブーム」が周期的に起きる**のだが、今も時々売買されている。当然、全てフェイクで、城ファンが建てた物だったり、富豪の親が子供を喜ばせたいとして建てた物だったりする。しかし外観はヨーロッパに残る**本物の城よりも、はるかに絵本に出てくる「城」らしく造られているし、居住性も良い。**祖先のヨーロッパの国に城を持ちたいというアメリカ人もいる。アイルランドの城はアイルランド系アメリカ人に人気という具合だ。

「城」の問題は買った後にある。使えるように修復しようとするとならば、金

がかかるので、買ったまま何もしないケースが多いし、必要最低限のスペースにだけ手を入れて、残りの部屋は放置したままにする場合も多い。**修復した場合、年々の維持管理費は多額だ。**

城の取引の過半は荒れたままの現状有姿での売買なのだが、時々不動産業者が設備や内装に大幅に手を加えて家具・什器・備品、プラスそれなりの美術品も付け、取得価格に十億円以上を上乗せして売られるケースがある。この場合、買ったから即、使用可だ。

「古城ホテル」として営業する人もいるが、採算性はきわめて疑わしい。運が悪いケースとして、城を買った後に**地元自治体がその城を文化財指定し、「所有者に対して建築当時の工法による復元を義務付ける」という物**がある。「城を買うようなお金持ちな人だから私財をもって文化財保護・修復に貢献せ

よ」という理屈だ。壁一つとっても、薬をまぜた漆喰を人力でこねなければいけない。建造当時からのもので出来ていないものなのかな、直して直しても直らない部位があったりする。**「修復費は買値の一声10倍かかる」と**言う話があるが、まともな修復を行うと本当にそういう額になる事があるのかもしれない。

なまじ見栄えの良い城を買ったりすると、こういう目にあうリスクが高くなる訳だ。

それでもなお、ヨーロッパで**城が持つ不動産投資としての魅力**を上げてみよう。

現実的な問題として、「値上がり期待」がある。城は数に限りがあり新規供給もなく、また城を所有しているような人間が「売り急ぐ」という事もまずないので、**値崩れしにくい。**

次の問題として、「**城を所有しているという満足感**」がある。往年の日本人の

間にあった「**不動産所有意識の満足**」と似ている。さらに城を所有している事はステータスともなる。

最後に、数多い実例の中から推薦物件を3つ、挙げてみたい。

「これはお買い得だ」とメディアで紹介されたのは**築700年のアイルランドの城**で庭園も整備されており、家具や調度品も付いている。即、使用可の状態です。700万ドル(7.70億円)。

築650年のイタリアの城は80室、大規模リノベを施した物件で、実際に所有者ファミリーが住んでいる。即、使用可の状態です。3,000万ユーロ(36.9億円)。

城を単に所有するだけでなく、「**領主の気分になれる**」というのが**売り物のイタリアの城**は830万ドル(9.13億円)。ワイン畑の他に小作農家(領民)17戸が付いている。(ドル=110円、ユーロ=123円 6月9日近辺のレート)

大規模再開発が進む ロンドン ホワイトシティエリア

ホワイトシティエリアは、ロンドン市ウエストエンドから西に約6キロに位置します。地下鉄で金融街まで22分、ホランパークまで4分、メイフェアまで12分、さらにヒースロー国際空港まで車で30分と優れた立地に位置します。現在ホワイトシティエリアではBBCテレビジョンセンター、大型 ショッピングセンター「Westfield」及び世界的著名な「インペリアル大学」の誘致などの再開発計画が行われており、今後10年間で 合計約5,000戸の住宅供給と25,000以上の雇用創出が期待 されます。



インペリアル大学について

インペリアル大学は、特に理系において世界トップレベルに位置 付けられており、科目別では、材料工学が世界3位、医学が4位、情報工学が7位となっております。総合では、Times Higher Education World University Rankings 2017で世界8位、QS World University Rankings 2017で世界8位に位置付けられております。さらに、15人のノーベル賞受賞者、2人のフィールズ賞受賞者、70人のRoyal Society のフェロー、82人のRoyal Academy of Engineeringのフェロー、78人のAcademy of Medical Sciencesのフェローを輩出しています。



Westfieldショッピングセンターについて



2011年9月13日に開業した、Westfieldショッピングセンターは総面積150,000㎡、店舗数275店以上、700以上のファッションブランドを誇る、ヨーロッパ最大級のショッピングモールです。平日、休日問わず様々なショッピングを楽しむため、多くの人々が訪れております。冬季には、モール内にてアイススケートリンクが設置され、賑わいを見せております。

BBCテレビジョンセンター再開計画における分譲住宅販売について

イギリスで著名なBBCテレビジョンセンターの再開発事業。BBC放送センターの竣工当時の姿を残しながら、住宅・ホテル・オフィス・店舗からなる複合施設へと生まれ変わります。また世界トップクラスのインペリアル大学のキャンパスも誘致され、多くの人口流入が予想されます。第一期工事が2018年第1Q以降順次竣工になります。イギリス現地において、BBCの歴史と威風を感じることのできる、最も注目の高いプロジェクトのうちのひとつとなっております。



プロジェクト概要

所	在	: 89 Wood Lane London W12 7FA (他)
分 譲 会 社	社	: Mitsui Fudosan UK, Stanhope, Aimco
交 通	通	: Central Line, White City駅2分および Hammersmith and City Line, Circle Line, Woodlane駅1分
権 利 形 態		: Leasehold
専 有 面 積		: 58.10㎡~199.00㎡
販売価格帯 (現販売戸)		: £760,000~£2,600,000 (日本円で1億640万円~3億6,400万円) ※1£=140円で換算

※上記以外に、バントハウス、プレミアム住戸もございます。

本記事に関する詳細は以下へお問合せください。

三井不動産リアルティ株式会社 国際事業部 **0120-923-431** 営業時間:9:30~18:00 定休日:火曜・水曜

その他の海外不動産についてもお気軽にお問合せください

三井不動産リアルティ

全国売買仲介取扱件数、31年連続で No.1 を達成

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)は、不動産仲介事業の売買仲介取扱件数において、当社グループが31年連続で全国No.1を達成したことをお知らせいたします。

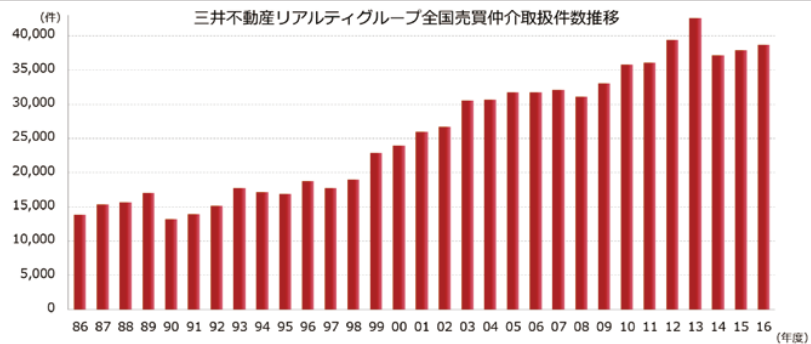
「三井のリハウス」を展開する三井不動産リアルティは、2016年度の売買仲介取扱件数が全国で38,612件となり、31年連続で全国売買仲介取扱件数No.1※1を達成しました。既存住宅マーケットは、2016年の首都圏既存マンション成約件数が新築マンションの年間発売戸数を初めて上回る※2

など、既存マンションを中心に活況を呈し、当社においても、売買仲介取扱件数は前年度の37,827件を上回り、前年度比2.1%の伸びでした。

当社は今後も、より一層地域に密着したサービスの提供と既存住宅の安心・安全な取引の実現を目指すとともに、お客さまの想いに応える質の高いサービスを提供することで、10年後、20年後もお客さまに選ばれ続ける「三井のリハウス」を目指してまいります。



三井不動産リアルティグループは、86年度～16年度の31年連続、全国売買仲介取扱件数No.1です。



※1. 1986年度から2016年度の31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。
 ※2. 新聞報道などによる。

本件につきましては、国土交通省、国土交通省建設専門紙記者会に資料配布しております。

本件に関するお問い合わせ先

三井不動産リアルティ株式会社 企画部広報グループ 渡辺・石原 TEL: 03-6758-4062

日本橋の街全体が「金魚の街」に。江戸文化の息づく日本橋で楽しむ「江戸の涼み方」『ECO EDO 日本橋 2017 ～五感で楽しむ、江戸の涼～』

2017年7月7日(金)～9月24日(日)日本橋地区で開催

ECO EDO 日本橋 実行委員会および名橋「日本橋」保存会は、日本橋地区において2017年7月7日(金)から9月24日(日)までの期間、今年で10回目となる日本橋地域の夏のイベント「ECO EDO 日本橋 2017 ～五感で楽しむ、江戸の涼～」を開催いたします。

「ECO EDO 日本橋」は、江戸時代に日本橋で育まれた“涼”をとる生活の知恵や工夫を現代流にアレンジした様々なイベントを街中で開催します。“見て”涼を感じる「金魚」「提灯」、「食べて」涼をとる「限定スイーツ」、「着て」涼をとる「浴衣」、「江戸の知恵」が詰まった「舟遊び」など、日本情緒溢れる納涼気分を五感で体

感いただけます。今年は初めて、金魚モチーフの料理やアルコールメニューを街全域で提供する「金魚スイーツ&バルさんぽ」を展開し、日本橋の涼を盛り上げます。

また連携施策として水中アート展覧会「ECO EDO 日本橋 アートアクアリウム2017 ～江戸・金魚の涼～ & ナイトアクアリウム」や、金魚のデコレーションが施された観光船でのクルージング、アートアクアリウムと日本橋三越本店がコラボした一般参加型のフォトコンテスト、金魚すくい日本一を決める「日本橋金魚すくいグランプリ」など、さまざまなコンテンツを日本橋広域に渡り展開いたします。

ECO EDO 日本橋 2017 期間中の主催イベント

- 1 日本橋の食でおもてなし「金魚スイーツ&バルさんぽ」
- 2 福德神社の参道を金魚一色に染め上げる「金魚大提灯」
- 3 160を越える店舗で楽しめる「ゆかた・アートアクアリウムチケット特典」
- 4 「ECO EDO 日本橋アートアクアリウム 2017～江戸・金魚の涼～ & ナイトアクアリウム」
- 5 「アートアクアリウム 2017×日本橋三越本店 フォトコンテスト」
～富士フィルム「PHOTO IS」想いをつなぐ。50,000人の写真展」スピンオフ～
- 6 「日本橋納涼金魚ちょうちん船 2017」
- 7 「日本橋エリアの金魚グッズ」



ECO EDO 日本橋 2017～五感で楽しむ、江戸の涼～メインビジュアル



ゆかた・アートアクアリウムチケット特典



金魚大提灯(※昨年の様子)

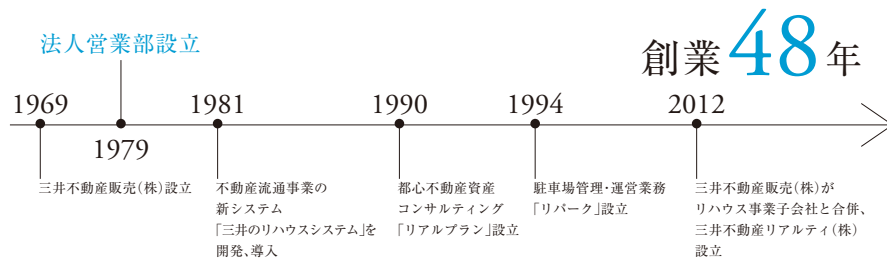
「ECO EDO 日本橋 2017 ～五感で楽しむ、江戸の涼～」実施概要

期 間 : 7/7(金)～9/24(日)
 問 い 合 わ せ 先 : 日本橋案内所 03-3242-0010 7/7(金)～9/24(日) 10:00～21:00
 W E B : 「まち日本橋」内予告ページ
 日本語版 <http://www.nihonbashi-tokyo.jp/special/eceodo2017/>
 英語版 <http://www.nihonbashi-tokyo.jp/en/special/eceodo2017/>
 主 催 : ECO EDO 日本橋実行委員会、名橋「日本橋」保存会
 総合プロデューサー : 木村英智(アートアクアリウムアーティスト)

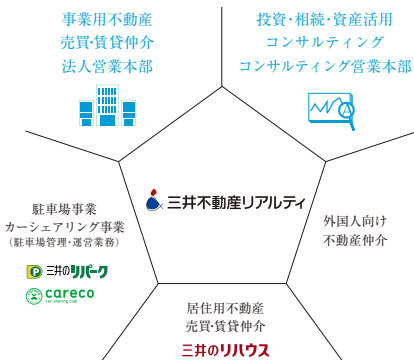
■会社概要

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：1,482,126百万円(2016年度)
 TEL 03-6758-4060
 営業収益(連結)：146,353百万円(2016年度)
 設立：1969年7月15日
 従業員数：3,936名(単体)(2017年4月1日現在)
 4,926名(連結)(2017年4月1日現在)

■三井不動産リアルティのあゆみ



■事業領域



法人営業本部	コンサルティング営業本部
営業一部(事業法人担当)	営業一部
営業二部(事業法人担当)	営業G1(費産家担当)
営業三部(ファンド・REIT、金融法人担当)	営業G2(個人投資家担当)
営業四部(三井不動産グループ担当)	営業G3(個人投資家・アジア投資家担当)
リーシング営業部(オフィス・店舗賃貸仲介担当)	営業二部
関西支店 法人営業部	霞が関オフィス
名古屋支店 法人営業部	渋谷オフィス
三井不動産リアルティ札幌 法人営業部	新宿オフィス
三井不動産リアルティ東北 法人営業部	横浜オフィス
三井不動産リアルティ中国 法人営業部	関西オフィス
三井不動産リアルティ九州 法人営業部	プロジェクト営業部

■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・コンサルティング営業ネットワーク



三井不動産グループのノウハウを結集して、 最良の解決策をご提供いたします。

三井不動産グループアドバイザーサービス

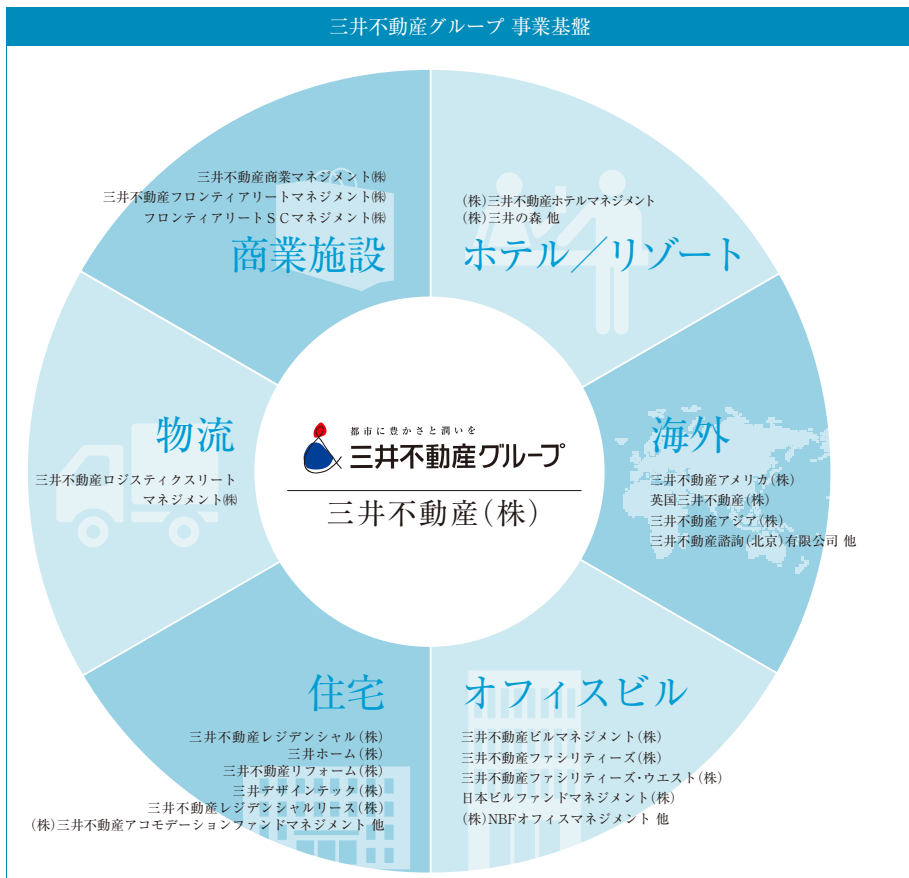


三井不動産リアルティ株式会社

法人営業本部・コンサルティング営業本部



三井不動産グループ 事業基盤



サービスメニュー

不動産の売買

不動産の最有効活用を多角的に分析。購入・売却の実行までオーダーメイドでサポートいたします。

不動産の有効活用

「三井のリパーク」を始め、グループ総合力を活かした事業企画をご提案いたします。

リーシング（不動産賃貸仲介）

オフィス、店舗、倉庫など幅広いアセットタイプに対応し、さまざまなリーシングニーズにお応えいたします。

デューデリジェンス（鑑定・調査）

最新のマーケット情報を活かした調査、不動産鑑定士による不動産鑑定で、「活きた」評価をご提供いたします。

資産ドック

※物件の所在や種類によってはお取扱いできない場合がございます。

独自開発した「資産ドック」により、保有資産の課題を浮き彫りにし、解決に向けた戦略策定をいたします。

キャッシュフロー・イメージ／投資シミュレーション／賃貸事業シミュレーション

キャッシュフローに着目した投資分析、相続対策に着目した分析や土地の有効活用としての賃貸事業の分析をいたします。

マーケットレポート

変動する不動産マーケットを定点観測し、その推移と注目すべきポイントを定期的にご報告いたします。

バリューアップサポート

グループ会社と連携し、建替・コンバージョン・リフォームによる資産価値を高めるバリューアップ策をご提案いたします。

相続対策サポート

ご家族のご事情やご要望に応える解決策を、「不動産のプロ」として中長期的な視点からコンサルティングいたします。

建物調査（エンジニアリング・レポートなど）サービス

※有料サービスとなります。

専門の調査会社と連携し、建物や設備の詳細調査を実行、不動産の品質を可視化いたします。

土地調査・測量サービス

※有料サービスとなります。

専門の調査会社と連携し、土壌汚染、液状化リスクや不同沈下の調査をいたします。

その他、仮測図の作成、隣地境界や越境の有無など幅広く調査いたします。