

# 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」  
0120-921-582(営業時間9:30-18:00 定休日:土日祝日)  
Mail:solution-sp@mf-realty.jp  
http://sol-biz.mf-realty.jp/

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

 **三井不動産リアルティ株式会社**  
ソリューション事業本部



 三井不動産リアルティ株式会社

# REALTY PRESS

投資用・事業用不動産に関する情報誌

赤坂

Vol. 43  
JUNE 2018



# 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

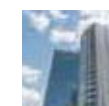
三井不動産グループの  
総合力

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「赤坂」 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

－ 都心エリア投資用不動産マーケット動向 －



THE CONSULTING SERVICE 21

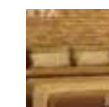
－ 資産ドックのご紹介 －

REALTY TREND PICK 25

－ 先端技術が変革するオフィスや都市の在り方 －

REALTY ALLIANCE REPORT 27

－ 本当は怖い、不動産の権利関係の話 －



SOLUTION CASE STUDY 30

－ ホテル経営から安定収益事業への転換 －

Good Job of Realty 31

－ 三井不動産リアルティ札幌 津本・諏訪 －

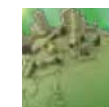
－ 三井不動産リアルティ東北 安藤 －

－ 三井不動産リアルティ中国 岡本・井坂 －

－ 三井不動産リアルティ九州 若松・中川 －

REALTY APPRAISAL COLUMN 35

－ 投資用シェアハウスと鑑定評価 －



世界の不動産ニュース 37

－ 海外不動産投資と為替レートの変動と国際税務 －

Worldwide Realty 39

－ 世界的企業が集まる、シアトル －

三井不動産グループニュースピックアップ 41

－ 「霞が関ビルディング」が竣工50周年 －

# 赤坂

エリア特集 | AKASAKA



江戸城の鎮守として徳川家の崇敬を集めた日枝神社

## 江戸時代からの歴史を街中に刻みながら、 再開発で新たな人の流れを創り出した街、赤坂。

オフィス街、繁華街、住宅街、歴史ある寺社など、赤坂は多彩な表情が混然一体と存在する街です。バブル効果に沸いた街も再開発の時代を迎え、赤坂再生の大きな起爆剤となった事業がありました。防衛庁跡地に平成19年誕生の「東京ミッドタウン」と、TBSが事業主体の平成20年誕生の「赤坂サカス」。観光名所となって若い世代をも呼び込む再開発が今なお話題を集める街、「赤坂」をご紹介します。

### 西の要衝となって江戸城を守る、 武家地として発展。

現在の地形を見ても分かる通り、赤坂は台地が低地を取り囲む街です。徳川家康の入府以前、永禄10年(1567)に開拓され人継村ができましたが、人家はほとんどなく山林や畑が広がっていました。江戸幕府が開府されると赤坂の北側には外堀であり、飲料用の上水ダムの役割を果たす溜池が造成され、城への侵入を防ぐ西の見張所・赤坂見附が設けられました。そして次々に人家が建ち並び、高台には紀州徳川家の中屋敷(現在の迎賓館・赤坂御所)をはじめとする多くの大名や旗本の屋敷が、低地には下級武士の住居や庶民の町屋が構えられました。

赤坂には江戸時代から続く数多くの坂がありますが、その中に赤坂という名の坂は存在しません。地名の由来には諸説あり、坂上(現在の迎賓館辺り)に茜草の繁る赤根山があり、

そこへ上る坂だから赤根坂、略して赤坂と呼ばれるようになったという説。あるいは、この辺りに赤土の坂があったから。また、染物屋甚三が付近の坂に赤い染絹を干したから。明暦3年(1657)の古地図に赤坂の文字が見られ、その後まもなく赤坂田町、赤坂新町、元赤坂町、赤坂表伝馬町、赤坂裏伝馬町、赤坂今井町、赤坂一ツ木町といった赤坂を冠する町が誕生しました。

町を見下ろす丘上には、江戸城内紅葉山より遷祀された(現権造の社殿の)日枝神社が鎮座し、名奉行で知られる大岡越前守、江戸無血開城に尽力した勝海舟など歴史に名を遺す人々が暮らした赤坂も、明治に入ると様相を一変します。ほとんどが武家地であったため、多くの住人が国元へと帰り、広大な大名屋敷跡は軍事施設に、その他高台の大名・旗本屋敷は新政府の高官や軍人、財界人や京都から来た公家の屋敷に。その他の地域には庶民の住宅街や商店などが徐々に増えていきました。

## 軍人も政財界人も夜を遊ぶ、 粋な大人の社交場の時代を経て。

赤坂のみすじ通りに、人力車を引く車夫をモチーフにした街路灯があるのをご存知ですか。かつての赤坂には高級料亭が数多く点在し、芸者さんを乗せた人力車が夜の街を行き交う大人の社交場でした。始まりは江戸時代。江戸城の外堀兼用の上水源として造成された溜池周辺は、夏には蛍が飛び交う風光明媚な場所で、その景色を楽しむ人々を目当てとした茶屋ができ、岡場所ができ、明治に入ると花街となって発展していきました。

長門萩藩毛利家の中屋敷跡(現・東京ミッドタウン)には陸軍第一師団歩兵第一連隊。安芸広島藩浅野家の中屋敷跡(現・赤坂サカス)には近衛歩兵第三連隊。軍人が闊歩する街には、主に軍人や政治家が利用する料亭や待合茶屋が増えていきます。第二次世界大戦後は永田町や霞が関に近い花街として、夜ごと政財界人が料亭へと足を運び、夜の国会議事堂と呼ばれた時代もあったそうです。

そんな赤坂にTBSが移転してきたのは昭和30年のこと。数々のレコード会社も赤坂に本社を置くようになり、赤坂は芸能人やミュージシャン、モデル、文化人も集う街へと変わっていきます。しかも赤坂はアメリカ大使館をはじめ、周辺に各国大使館や高級ホテルが多く建ち並ぶ土地柄。洒落たナイトクラブやキャバレー、レストランなどが次々に誕生し、外国人客を交えた夜の赤坂はよりいっそうの華やかさを増していきました。

しかし高級繁華街として栄華を極めていた赤坂も、平成初頭のバブルの崩壊で一転。夜の街は衰退し、やがて赤坂も再開発の時代を迎えることになりました。

## 緑が豊かに薫る再開発事業で、 赤坂はさらに潤い豊かに。

アジアヘッドクォーター特区であり、港区まちづくりマスタープランの中では都市活力創造ゾーンに位置付けられている赤坂エリア。土地活用については、都市の魅力や賑わいを備えた商業・文化・交流等の多様な集客機能及び業務機能のさら



豊かな植栽を配した赤坂インターシティ

なる集積促進が方針として掲げられています。

数々の再開発事業の中でこれらを如実に具現化しているのが、東京ミッドタウンと赤坂サカスです。商業施設、オフィス、住居棟、公園や広場。そして前者には美術館等、後者には劇場やライブハウス等の文化施設を併設。共通する構成要素を各々が個性を生かしながら昇華させることで、都心にまったく異なる魅力を放ち、赤坂のオフィス環境と集客に大いに貢献する結果を生み出しました。

また、赤坂はもともと大きな緑地帯を持つエリアです。近年の再開発事業は赤坂に豊かで美しく整備された緑地空間をもたらすことになり、赤坂は港区の中で最も緑被率・樹木被覆率が高い地区になりました。昨年9月に誕生した赤坂一丁目の「赤坂インターシティAIR」においても、緑被率50%以上の大規模な緑地空間を設け、地域にも開かれた憩いの空間を創出。「赤坂・虎ノ門緑道計画」の西側の起点となる、約200mの街路樹空間も整備されました。

現在計画されている「(仮称)赤坂二丁目プロジェクト」は来年着工予定。国際級ホテルや共同住宅等で構成され、地域資源である江戸型山車の修復・展示、ジャパンプランド発信施設の整備など、観光面から国際競争力の強化が推進されるそう。赤坂には次々と新たな表情が加わり、緑と活気に満ちた国際都市へと成長しています。

### TIPS

坂の街・赤坂の、江戸時代から続く坂名の由来あれこれ。

坂にあった寺社や大名屋敷から名付けられたのは、氷川坂、本氷川坂、嶺南坂、円通寺坂、南部坂(南部家中屋敷)、丹後坂(米倉丹後守邸)、紀伊国坂(紀州徳川家邸)など。

また、道が悪く人がよく転んだから転坂。路面が悪く車を引く牛が苦しんだから牛鳴坂。急坂のため通り車賃を銀三分割り増したから三分坂など、坂の様子をそのまま名前にしたものもあります。

ちなみに大正元年まで幽霊坂と呼ばれていた乃木坂は、乃木希典の殉死に伴い改称されました。



下って上る「薬研(やげん)」の形状になっている薬研坂

## 味 SAVOR

赤坂うまや

創業料理やオリジナル鍋を堪能できる  
三代目市川猿之助プロデュースの和食店

都会の隠れ家のような静けさの中に佇む、一軒家の情緒ある店構え。店内は和モダンでまとめられ、雰囲気のある空間が広がります。提供される料理は、佐賀県のみつせ鶏や宮崎地鶏の炭火焼、とんこつスープで食す鹿児島黒豚しゃぶしゃぶ鍋など、素材の味を生かした絶品揃い。昼メニューの三代目市川猿之助の楽屋めしも人気を集め、美味しい料理の数々が、大切な時間を演出してくれます。



東京都港区赤坂4-2-32  
☎ 03-6229-1661  
■ 11:00~14:30(L.O14:00)月~土  
17:00~23:30(L.O22:45)月~木  
17:00~25:00(L.O24:00)金  
17:00~23:00(L.O22:00)土・祝  
日・月曜日の祝日・年末年始 定休  
URL [www.jrfs.co.jp/umaya/](http://www.jrfs.co.jp/umaya/)

## 識 CULTURE

オカムラいすの博物館

快適な空間づくりを手掛けるオカムラ(旧岡村製作所)  
のいすの歴史と進化を学べる博物館

日本のオフィス黎明期の事務用回転椅子から最新の高性能シーティングまでを一堂に集めた「いすの展示室」。人間工学に基づく座り心地などを、体験いすやシミュレータによって体感できる「いすの科学」。いすに関する映像コンテンツを大型スクリーンで見られる「シアタールーム」。さまざまな視点からオフィスシーティングの歴史とテクノロジーが紹介されています。



東京都千代田区永田町2-13-2  
☎ 03-3593-6195  
■ 9:00~17:00 土・日・祝 定休  
入場無料・予約制  
URL [www.okamura.co.jp/company/museum/](http://www.okamura.co.jp/company/museum/)

# PROPERTY MARKET TRENDS

2018年前半の不動産マーケットは  
 オフィスは依然、好調が継続。  
 ホテル、物流、新築分譲マンションに  
 変化の兆しが発現。

オフィスは空室率の一層の低下が進む。  
 ホテルでの、需要過多による宿泊客減少や、  
 物流での、大量供給の市場への影響が注目される。  
 新築分譲マンション市場では、価格上昇に減速感が現れる。

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



## Jリート

J-REITの割安感の下、目を引く内外での異なった動き。

### 旺盛に続くインバウンド投資と国内での 整備・再編の動き

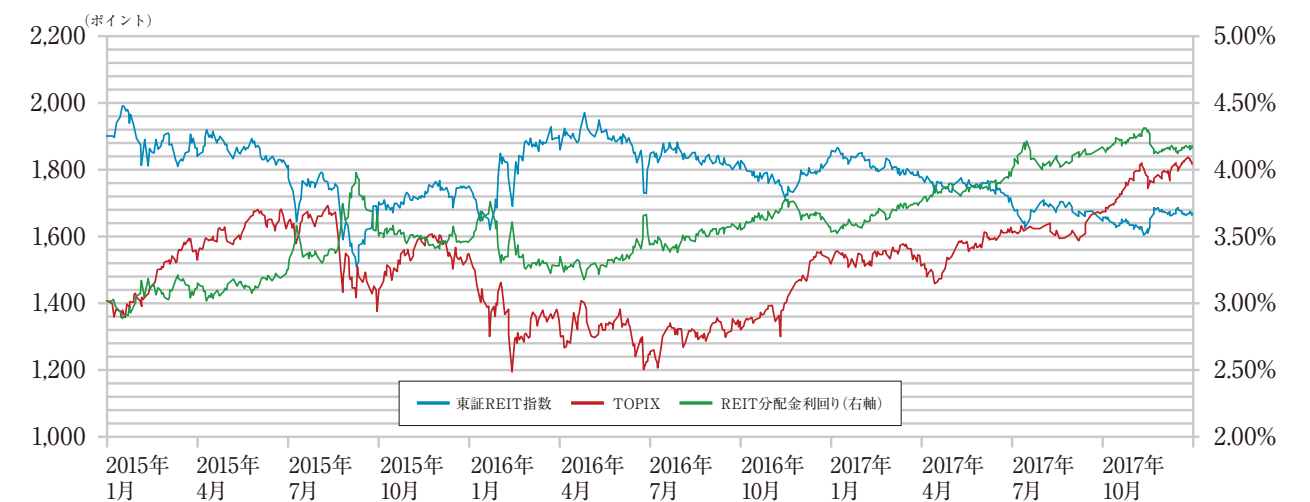
2017年4Q(10月~12月)における東証REIT指数は、11月15日に2年2ヶ月ぶりに安値を付けた後、急反発すると、**年末まで1,660~1,680ポイントの水準で安定的に推移**しました。2017年のREITの投資口相場は、初頭から下落基調が続きましたが、1,600ポイントを目前に漸く歯止めが掛かりました。11月に急反発した背景には、外国人投資家の存在があります。東証が発表する部門別売買動向によれば、**国内投資家が売越しの中、外国人投資家だけが9月より3ヶ月連続買越し**となっており、日銀の金融緩和が継続する環境下で、**諸外国と比較したJ-REITの割安感**が意識されています。

**2017年末のREIT全体の運用資産残高は16兆5,431億円**と、3Q比0.8%の増加となりました。**特にホテルが訪日客の旺盛な需要を背景に7.8%増と大幅な伸び**を示しています。

一方**オフィスビル**は、大型ビルの売却事例が多かったことから減少となり、キャップレートが一段と低下するなか、不動産売却の好機と判断し**売却益を投資家に還元する動きや、将来的に収益リスクを抱える不動産の売却によるポートフォリオの質を高める動き**が進んでいます。また資産規模拡大の一つの動きとして、**ケネディクス・レジデンシャル投資法人とジャパン・シニアリビング投資法人が3月に、積水ハウス・リート投資法人と積水ハウス・レジデンシャル投資法人が5月にそれぞれ合併**。ケネディクス、積水ハウスと同一スポンサー内の合併により、**用途特化型REITから複合・総合型REITへ転換を図る動き**が見られます。このように投資口価格が軟調に推移するなか、再編の動きが高まっています。

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



# オフィスビル

都心、地方ともさらに続くオフィス市場の好況。

+-

## 東京ビジネス地区は20カ月連続、平均空室率3%台を維持。オフィスの再編も加速要因。

2018年2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**3.03%**(前月比-0.04pt)。2月は竣工予定ビルへの移転に伴う大型解約や新規供給の影響がみられたが、既存ビルの大型空室に成約が進んだことや、竣工1年未満のビルにも成約の動きが見られたため、平均空室率は2カ月連続で小幅な低下となりました。**平均賃料は5区全体で引き続き上昇しており、50カ月連続の前年同月比プラス**となる19,500円/坪(前年同月比+4.53%、前月比+0.84%)となりました。

オフィス**空室面積は222,893坪**。前年同期は270,134坪であり、1年で約5万坪の減少となりました。

2月度の**別空室率**は、千代田区2.62%(前年同月3.70%)、中央区4.53%(同3.77%)、港区3.38%(同5.13%)、新宿区1.87%

(同2.36%)、渋谷区1.52%(同2.35%)。新宿区では10カ月連続の1%台、渋谷は2017年9月以来6カ月連続の1%台となりました。空室面積は新宿17,459坪と、1年前より約5,000坪減少。渋谷は9,176坪、1年前より約4,000坪の減少となっています。

**全国の主要都市における2月の空室率**は、「札幌」2.38%(前年同月比-1.21pt)、「仙台」6.21%(同-2.29pt)、「横浜」5.09%(同-0.46pt)、「名古屋」3.98%(同-1.93pt)、「大阪」3.44%(同-1.34pt)、「福岡」3.35%(同-0.49pt)。「横浜」「仙台」は空室率5%以上も、**空室率は改善傾向が続いています**。

2018年2月の「東京ビジネス地区」の大規模オフィスの**平均賃料は19,500円/坪。前月比+162円。前年同月比+845円**。別では千代田区21,826円/坪(前年同月比+1,687円)、中央区

17,532円/坪(同+234円)、港区19,985円/坪(同+745円)、新宿区16,752円/坪(同+699円)、渋谷区21,166円/坪(同+978円)と、この1年で大きく引き上げられています。

**全国の主要都市の2月の平均オフィス賃料**は、「札幌」8,517円/坪(同+217円)、「仙台」9,015円/坪(同+26円)、「横浜」11,035円/坪(同+188円)、「名古屋」10,984円/坪(同+124円)、「大阪」11,288円/坪(同+184円)、「福岡」9,585円/坪(同+270円)。**すべての地域で前年同月比プラス**となりました。

2018年2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21.71%**。前年同月比-6.26pt、前月比+0.22ptで、別では千代田区23.93%(前年同月比-5.51pt)、中央区20.73%(同-4.78pt)、港区22.82%(同-8.25pt)、新宿区21.41%

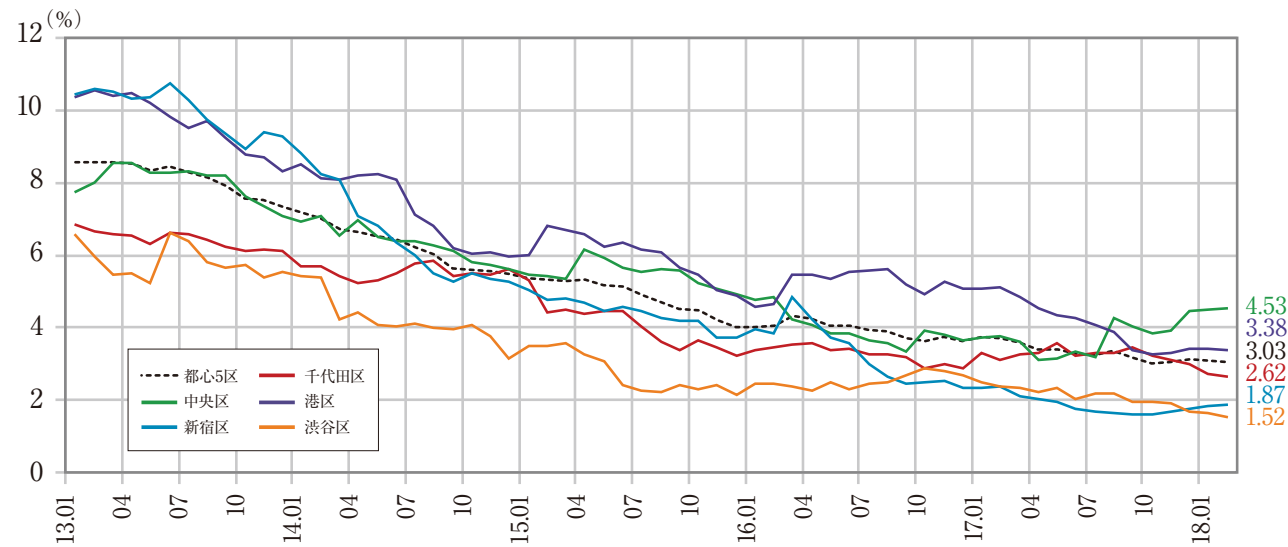
(同-8.04pt)、渋谷区17.05%(同-4.33pt)。**各地域で満稼働ビルの比率は高くなっています**。

全国の主要都市では、「札幌」38.99%(同-9.5pt)、「仙台」68.09%(同-5.05pt)、「横浜」44.00%(同-7.76pt)、「名古屋」51.05%(同-10.52pt)、「大阪」55.54%(同-10.28pt)、「福岡」44.03%(同-10.41pt)。**地方都市でも満稼働ビルが増加**しており、オフィス市場は活況となっています。

都心部では**日本橋周辺でオフィスの再編**が進んでいることによる、今後の**空室率の改善効果**が見込まれ、都心部全体で**空室率の低い状況がさらに進んでくると**考えられます。

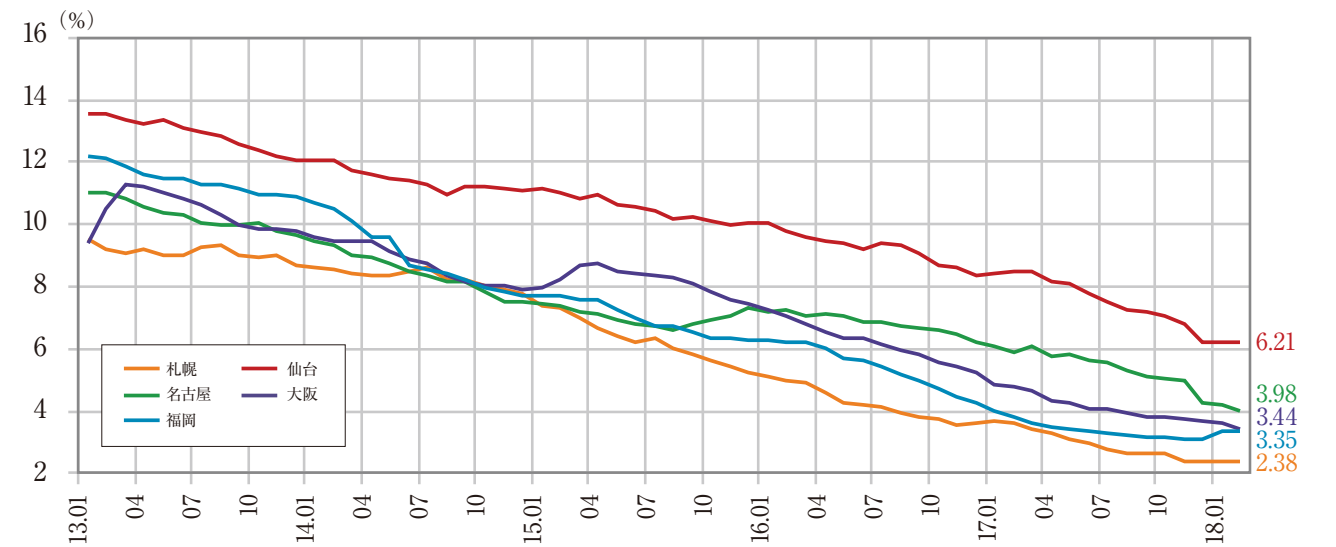
都心5区空室率

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、何らかの原因により誤りがある可能性があります。当社は利用者が本レポートを用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。

# ホテル



ホテルの稼働率は依然高く、インバウンド需要も安定、今後も好調感は継続。

## 日本人国内旅行消費額は増加した一方、ホテル不足の影響からか、宿泊旅行者が減少

オータパブリケーションズによれば、平成30年の客室稼働率(全体)は1月52.1%、2月60.5%。1月の主要都市の客室稼働率は札幌87.8%、東京75.3%、大阪83.3%、沖縄74.2%、平均は70.3%。沖縄で前年同月比-3.2pt、札幌は同+3.1ptと地域差がみられました。

観光庁によれば、延べ宿泊者数(全体)は1月が3,573万人泊で、前年同月比-1.0%。2月は3,686万人泊で、同+2.8%。**日本人延べ宿泊者数は、1月が2,945万人泊で、同-1.5%、2月が2,987万人泊で、同-0.7%。**外国人延べ宿泊者数は、1月が627万人泊で、同+1.1%。2月が699万人泊で、同+21.3%となっています。

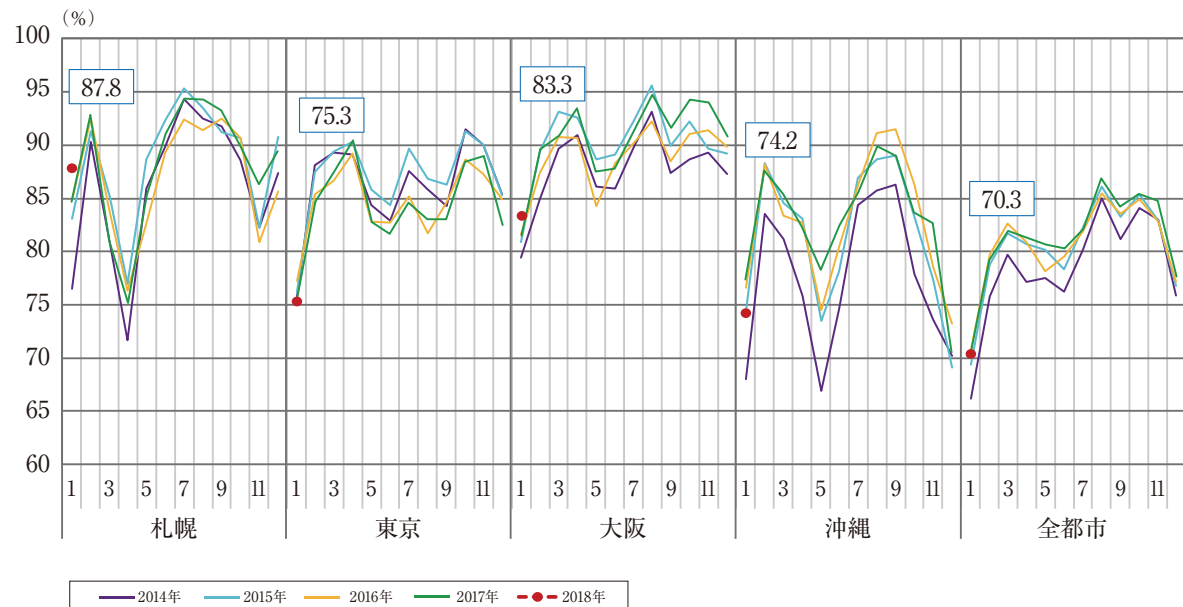
種別ではリゾートホテルは1月52.3%、2月57.8%。ビジネスホテル1月65.2%、2月76.4%。都道府県別では**大阪府(全体)が73.6%、リゾートホテル84.8%、シティホテル83.8%の高い稼働率**になりました。

2月に発表された「旅行・観光消費動向調査(速報)」によれば、**平成29年の日本人国内旅行消費額は21兆1,028億円(前年比+0.7%)**、うち宿泊旅行が16兆520億円(同+0.1%)、日帰り旅行が5兆509億円(同+2.6%)となっています。

「日本人国内延べ旅行者数」は6億4,720万人(前年比+1.0%)で、宿泊旅行が3億2,346万人(同-0.7%)、日帰り旅行が3億2,373万人(同+0.8%)。一人1回当たり旅行単価は、宿泊旅行が49,625円(同+0.8%)、日帰り旅行が15,602円(同増減なし)。「訪日外国人消費動向調査」では旅行支出は人当たり平均153,921円(推計値)で前年対比-1.3%。**年間消費額は4兆4,162億円で同+17.8%。**費目別シェアは、宿泊料金が28.2%、飲食費が20.1%、買物代が37.1%となっています。

客室稼働率

出所:オータパブリケーションズ



# 商業施設



既存SCの2017年間売上高は好調に推移、都心部では話題性の高い施設が開業。

## 冬物衣料需要の伸長を阻む 在庫不足問題

日本ショッピングセンター協会によれば既存SCの売上高は2017年12月6,715億円、2018年1月5,873億円、2月4,242億円。**2017年の既存SC売上高は、全体で対前年比+0.6%。**テナント総合が同+1.0%、キーテナント総合が同-0.9%。2017年は1月、2月と前年を下回っていたが、3月以降は**概ね好調に推移**しました。

月別傾向では、**12月度の既存SCの売上高は、前年同月比+1.6%**と前月より2ヶ月連続で前年を上回り、全国的に気温が低かったため、**冬物衣料や食品(生鮮・加工)が堅調**でした。

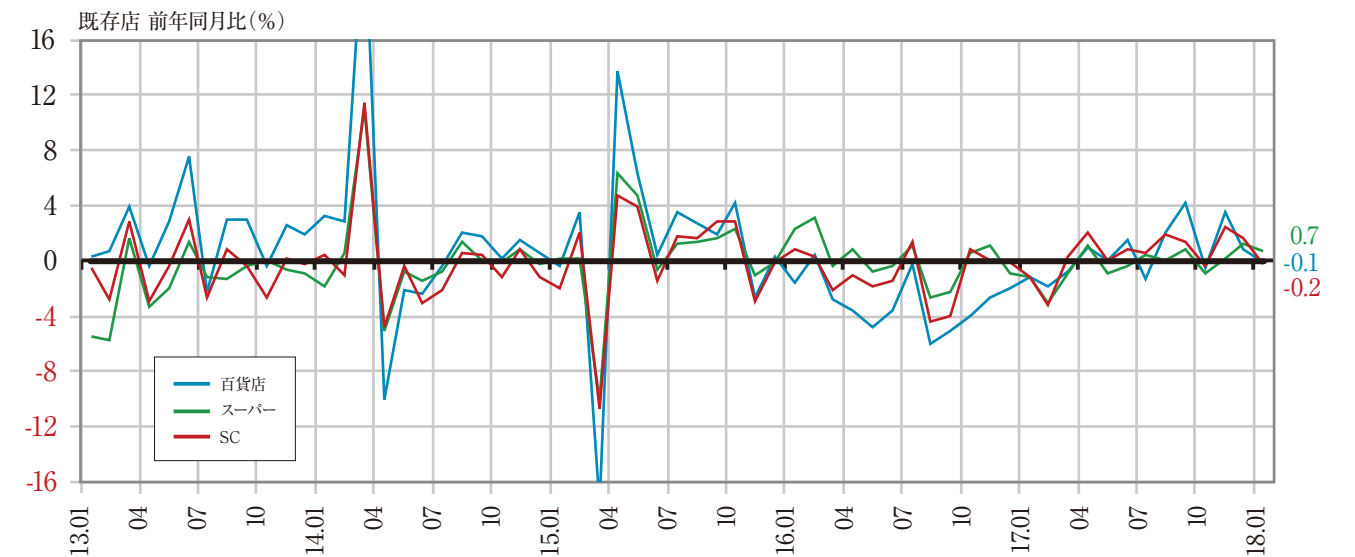
**1月度の売上高は、同-0.2%**と、月初は概ね好調でしたが、中旬以降苦戦。特に月下旬は全国的に気温が下がり**冬物衣料の需要増に対して在庫が少なかったことが苦戦要因**となりました。**2月度は一部地域で大雪の影響もあり、売上高は同+1.1%**と前

年を上回った。テナントは同+1.6%、キーテナントは同-0.7%とテナントが改善しました。

2018年の新規開業SCは1~4月で11件。内、店舗面積10,000㎡以上は6件(MEGAドン・キホーテ姫路広畑店、グランエミオ所沢、イオンモール座間、東京ミッドタウン日比谷、アピタテラス横浜綱島、Corowa甲子園)。**東京ミッドタウン日比谷はプロモーション効果も高く、注目物件**となる反面、伊勢丹松戸店、西武百貨店船橋店、小田原店、丸井川崎店等、3月で閉店した百貨店も目立ちました。撤退要因としては、**郊外型ショッピングモールの登場や、ネット販売によるEコマース業界の台頭**などがあげられます。駅前立地する地域密着型の百貨店が閉店することで、それぞれの駅前商業エリアの集客力減少・売り上げ低下が懸念されます。

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



2017年は新規需要が旺盛。2018年第1Qは過去最大の新規供給。

## 新規大量供給の潮流下、クローズアップされる差別化要因

2017年、首都圏LMT（大型マルチテナント型物流施設）の空室率は、第3Q5.8%、第4Q 4.9%と空室率は0.9ポイント低下しており、2015年第3Q以来の4%台を記録。築年数が経過している物件でも空室が順調に消化されたことがその要因で、圏央道エリア17.8%（同-1.6pt）と、国道16号エリアの空室率低下が目立ちます。

**首都圏の全体平均実質賃料は、4,070円/坪で対前期比+0.5%。**エリア別では、東京ベイエリア6,580円/坪（対前期±0pt）、外環道エリア4,660円/坪（同+0.2pt）、国道16号エリア4,040円/坪（同+0.7pt）、圏央道エリア3,230円/坪（同+0.6pt）となりました。

**2018年第1Qの新規供給予定は202,000坪と、過去最大となる見込み。参入組（総合デベロッパー）の案件が多数計画されており、この大量供給により空室率は一時的に引き上げられ、**

**エリアや物件による稼働率の格差も広がる**と考えられます。

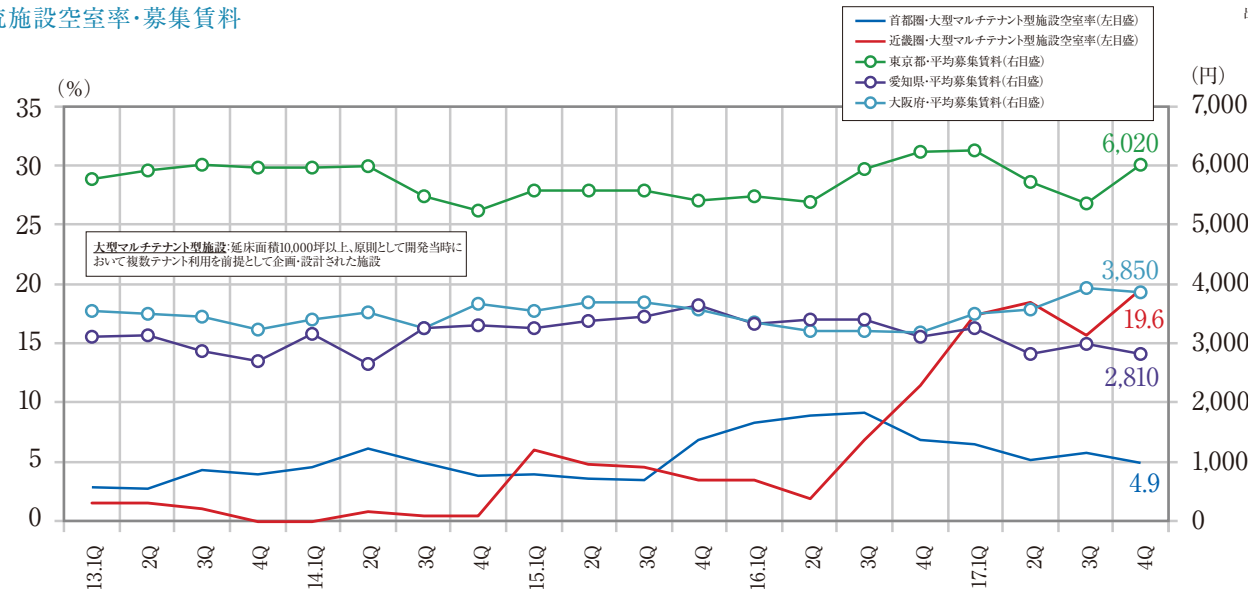
近畿圏LMTの空室率は第3Q14.2%、第4Q19.6%。2017年の新規需要は約180,000坪。**2016年からの大量の新規供給が、需要をも喚起**しています。実質賃料は、第3Q3,550円/坪から第4Qは3,500円/坪に下落しています。

中部圏LMTの空室率は、第3Q14.2%、第4Q5.4%。2017年の新規需要は約81,000坪。**新規物件が全て竣工しており、リーシングも順調**ながら、実質賃料は、3,530円/坪で第2Q以降横ばいが続いています。

人手不足を背景とした企業の省力化ニーズが、LMTに対する需要を後押しする一方、通勤利便性の高さや、カフェテリア等の共用部の充実など、**人材確保のための条件が良いものに注目が集まる傾向**です。

物流施設空室率・募集賃料

出所:CBRE



※平均募集賃料:2012年までは半期単位(1H,2H)、2013年より四半期単位  
 ※大型マルチテナント型施設:延床面積10,000坪以上、原則として開発当時において複数テナント利用を前提として企画・設計された施設

※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&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&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&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、供給の改善の兆し。

## 微妙な局面にある新築分譲マンション市場と依然好調が続く中古マンション市場

不動産経済研究所によれば**2017年の首都圏マンション供給戸数は35,896戸。依然として低調な市場**となりました。平均価格は7.6%上昇で5,908万円、㎡単価は8.3%上昇の85.9万円。価格は上昇したが、初月契約率は月間平均68.1%に留まり、昨年到现在2年連続の60%台となりました。

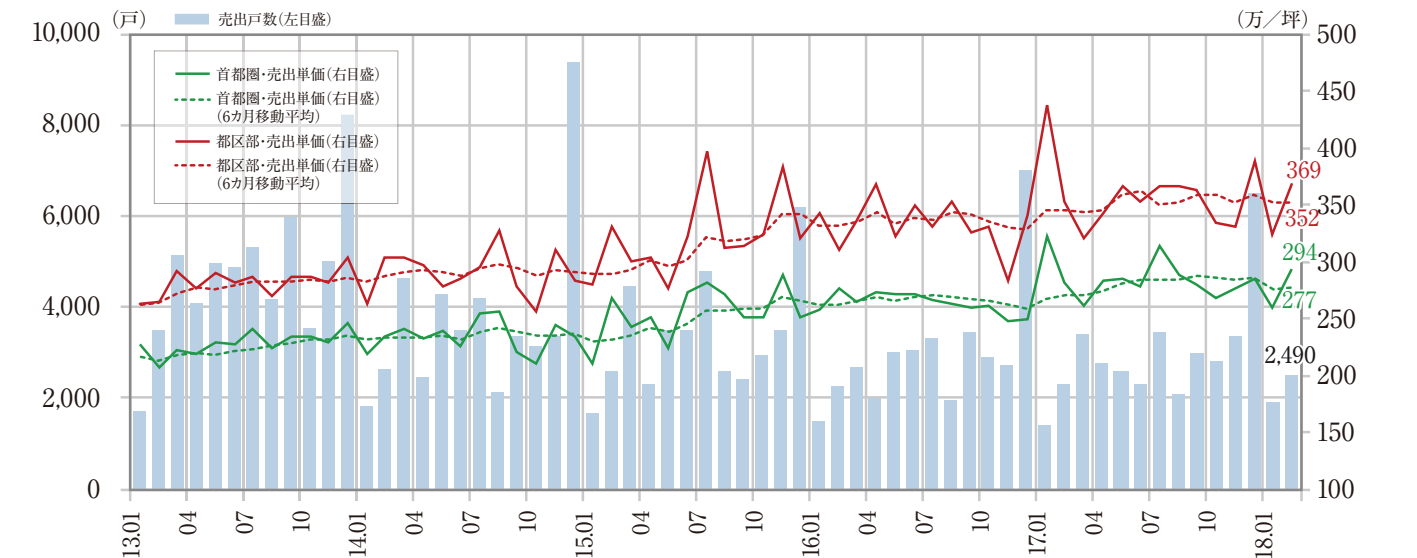
**2018年は**、1月の発売戸数1,934戸（前年同月比+39.7%）、2月2,490戸（同+7.8%）と**2か月連続の増加**。初月契約率は1月65.2%、2月65.0%とさほど改善は見られないが、**供給増加により市場活性が進むことが期待できる状況**にあります。

さらに、**首都圏1月の平均価格**は5,293万円（同-23.4%）、㎡単価は78.7万円（同-19.3%）と**大幅に引き下げられ、今後、ユーザーにも手の届きやすい商品の登場**が期待されます。

東日本不動産流通機構によれば、2017年における**首都圏中古マンションの成約件数は37,329件**（前年比+0.4%）で、**3年連続で前年を上回り、過去最高を更新**。成約物件の**1㎡当たり単価**は首都圏平均で50.00万円（同+4.4%）と、**5年連続で上昇**し、1994年以来23年ぶりの50万円台に達するなど、全ての都県・地域で上昇しています。**成約物件価格**も3,195万円（同+4.8%）で、**5年連続の上昇**となり、**平均専有面積**は63.91㎡（同+0.4%）と**5年ぶりに拡大**、平均築年数は20.70年（同20.26年）で、経年化が進んでいます。中古マンションの新規登録件数は193,988件（前年比-0.2%）ですが、1㎡当たり単価55.18万円（同+0.7%）、平均価格3,151万円（同+1.8%）と、こちらも4年連続で上昇を続けており、**市場は堅調な推移**を見せています。

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







## 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、平均売出表面利回り、成約件数の推移をグラフで表しています。周辺の実勢価格の変遷や、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、平均売出表面利回り、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・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(想定値含む)  
 ・平均売出表面利回り……成約件数の売出しにおける表面利回りの四半期平均  
 ・各グラフ推移は、2012:1Q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、2012:1Qの平均売出表面利回りを「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。

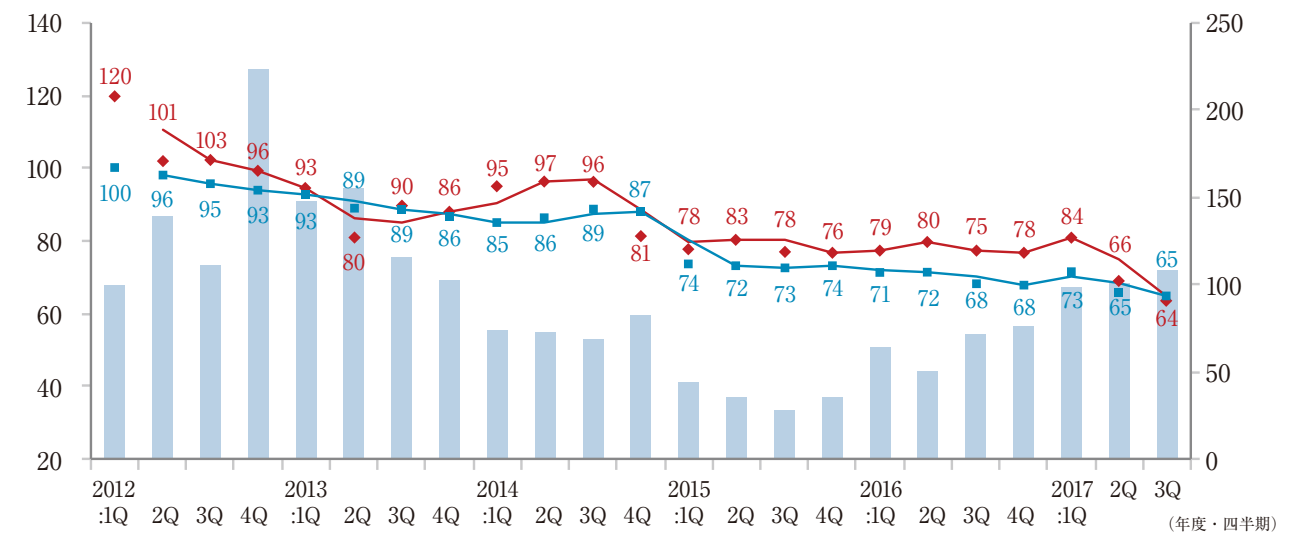
### PICK UP AREA

## 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・平均売出表面利回り・成約件数の推移  
 (指数:2012:1Q 売出利回り=100 ◆ 平均成約表面利回り ■ 平均売出表面利回り)

(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期 (2017:2Q) との比較

	今期	前期	変動		今期	前期	変動
平均成約表面利回り	64	66	-1.6pt	平均売出表面利回り	65	65	+0.2pt

### 周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出し中の事例]

No	所在地	売却価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	港区西麻布1丁目	19,800万円	5.4%	一棟ビル	56.56㎡	169.12㎡	鉄骨造	1976年
2	渋谷区本町4丁目	26,000万円	4.8%	一棟マンション	78.68㎡	266.14㎡	鉄筋コンクリート造	2016年
3	新宿区市谷加賀町2丁目	30,630万円	4.8%	一棟マンション	151.97㎡	370.29㎡	鉄筋コンクリート造	1993年
4	新宿区住吉町	42,520万円	5.2%	一棟マンション	129.95㎡	412.36㎡	鉄筋コンクリート造	1987年
5	中央区日本橋小舟町	55,000万円	5.5%	一棟ビル	145.02㎡	677.48㎡	鉄骨鉄筋コンクリート	1989年
平均データ		34,790万円	5.2%		112.44㎡	379.08㎡		

[成約した事例]

No	所在地	成約価格帯	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約日
1	新宿区大久保	10,620万円	6.0%	アパート	約87㎡	約134㎡	木造	2015年	2017/12
2	渋谷区恵比寿	17,800万円	6.7%	一棟マンション	約181㎡	約339㎡	鉄筋コンクリート造	1971年	2017/12
3	中央区八丁堀	41,500万円	6.1%	一棟ビル	約117㎡	約607㎡	鉄骨・鉄筋コンクリート造	1979年	2017/12
4	中央区日本橋箱崎町	47,000万円	5.9%	一棟ビル	約154㎡	約619㎡	鉄筋コンクリート造	1990年	2017/12
5	港区南青山			一棟ビル	約104㎡	約279㎡	鉄筋コンクリート造	1972年	2017/10
平均データ		29,230万円	6.2%		-	-			

2017.2Qから平均成約利回りおよび平均売出し利回りに大きな変化はありませんが、両利回りに格差がない状況、つまりはほぼ売出し価格にて成約している状況となり、依然人気の高さがデータからも窺えます。

築浅の物件に限れば概ね表面利回り4%前後と高値での取引が行なわれています。

平均成約表面利回りは5年前に比べると約60%アップの水準に達しており需要の高い状況は継続していますが、同時に価格の天井感も出てきているため今後の動きが注目されます。

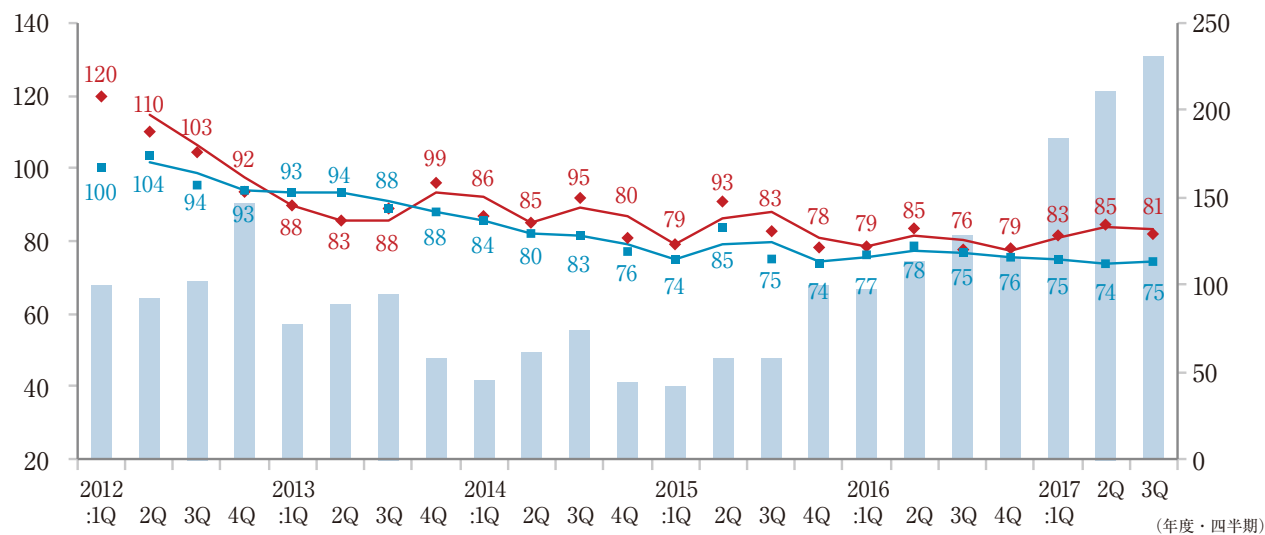
## 城南エリア

※城南エリア：品川区、目黒区、世田谷区、大田区

四半期毎 平均成約表面利回り・平均売出表面利回り・成約件数の推移

(指数:2012:1Q 売出利回り=100 ◆ 平均成約表面利回り ■ 平均売出表面利回り)

(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期 (2017:2Q) との比較

平均成約表面利回り	今期	前期	変動	平均売出表面利回り	今期	前期	変動
	81	85	-4.5pt		75	74	+1.6pt

### 周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

※一部抜粋

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	品川区西大井6丁目	16,600万円	5.5%	一棟マンション	149.81㎡	311.17㎡	鉄骨造	1990年
2	世田谷区尾山台3丁目	19,800万円	6.2%	一棟マンション	198.57㎡	545.31㎡	鉄骨鉄筋コンクリート	1991年
3	大田区東蒲田2丁目	20,900万円	5.0%	一棟マンション	97.32㎡	276.61㎡	鉄筋コンクリート造	2016年
4	大田区山王3丁目	30,480万円	5.0%	一棟マンション	140.70㎡	351.09㎡	鉄筋コンクリート造	2016年
5	世田谷区瀬田3丁目	55,000万円	5.7%	一棟マンション	384.66㎡	1035.35㎡	鉄筋コンクリート造	1989年
平均データ		28,556万円	5.5%		194.21㎡	503.91㎡		

[成約した事例]

※一部抜粋

No	所在地	成約価格帯	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約日
1	世田谷区奥沢	14,500万円	6.5%	一棟マンション	約99㎡	約290㎡	鉄骨造	1990年	2017/10
2	大田区池上	17,000万円	6.9%	一棟マンション	約266㎡	約385㎡	鉄骨造	1993年	2017/12
3	目黒区洗足	23,000万円		一棟マンション	約224㎡	約245㎡	鉄骨造	2017年	2017/10
4	品川区西五反田	59,800万円	4.6%	一棟マンション	約242㎡	約609㎡	鉄筋コンクリート造	2018年	2017/10
5	目黒区五本木	105,000万円	5.3%	一棟マンション	約946㎡	約1,344㎡	鉄筋コンクリート造	1991年	2017/12
平均データ		43,860万円	5.8%		-	-			

2017.3Qの成約件数は統計を開始して以来最高値を記録しました。成約平均表面利回りは2016.3Qからの4期連続上昇(売買価格下落)から、2017.3Qでは下落(売買価格上昇)に推移しましたが、売出物件の表面利回りについては相変わらず横ばい傾向を保っています。売出し価格と成約価格の乖離が3期連続で拡大していましたが今期は縮小しています。

これは売主側が今の金融情勢を鑑みマーケット状況を考慮した価格設定をした結果と考えられます。一方、購入側は都心部を中心に良質な物件への購入意欲は旺盛で成約件数増大に寄与しています。しかしながら購入者の物件選定規準は厳しさを増しており、またファイナンス面でも担保評価割れや融資手控え等の要因で商談が流れる事案も出現しております。

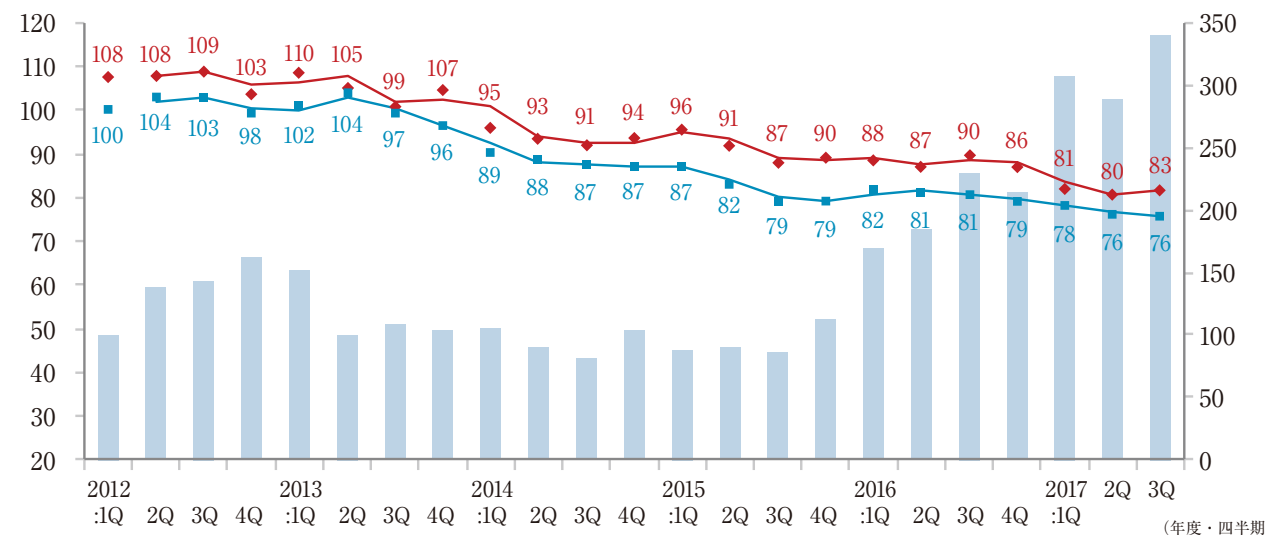
## 城西・城北エリア

※城西・城北エリア：杉並区、中野区、練馬区、豊島区、板橋区、北区、台東区

四半期毎 平均成約表面利回り・平均売出表面利回り・成約件数の推移

(指数:2012:1Q 売出利回り=100 ◆ 平均成約表面利回り ■ 平均売出表面利回り)

(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期 (2017:2Q) との比較

平均成約表面利回り	今期	前期	変動	平均売出表面利回り	今期	前期	変動
	83	80	+2.3pt		76	76	+0.3pt

### 周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

※一部抜粋

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	豊島区南大塚1丁目	12,800万円	5.9%	一棟マンション	128.99㎡	244.07㎡	鉄筋コンクリート造	1988年
2	練馬区石神井台3丁目	21,000万円	5.7%	一棟マンション	406.77㎡	514.02㎡	鉄筋コンクリート造	1995年
3	板橋区大和町	35,600万円	5.3%	一棟マンション	161.86㎡	614.13㎡	鉄筋コンクリート造	2017年
4	練馬区豊玉北3丁目	45,000万円	5.3%	一棟マンション	167.07㎡	561.62㎡	鉄筋コンクリート造	2017年
5	杉並区荻窪5丁目	100,000万円	6.0%	一棟ビル	589.46㎡	1998.88㎡	鉄骨鉄筋コンクリート	1991年
平均データ		42,880万円	5.6%		290.83㎡	786.54㎡		

[成約した事例]

※一部抜粋

No	所在地	成約価格帯	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約日
1	豊島区長崎	6,730万円	7.6%	アパート	約99㎡	約96㎡	木造	1991年	2017/12
2	練馬区旭町	9,100万円	8.5%	アパート	約317㎡	約278㎡	鉄骨造	1991年	2017/12
3	板橋区本町	11,000万円	6.2%	アパート	約156㎡	約235㎡	軽量鉄骨造	2003年	2017/12
4	杉並区阿佐谷北	27,800万円	6.1%	一棟ビル	約158㎡	約543㎡	鉄筋コンクリート造	1999年	2017/12
5	北区豊島	44,500万円	7.2%	一棟マンション	約672㎡	約1,124㎡	鉄筋コンクリート造	2007年	2017/11
平均データ		19,826万円	7.1%		-	-			

2016.4Q以降、平均成約表面利回りの低下(成約価格上昇)傾向がありましたが、2017.3Qは上昇(成約価格下落)に転じております。

平均売出表面利回りは前期比で横ばいとなっていることを考慮すると、価格サイクルは下降局面に入りつつある可能性があります。

成約件数については2017.1Q以降、3期連続で高水準を維持していますが、前述の価格サイクルに大きな影響を与える景気や金利動向、特に金融機関の融資姿勢の変化に注視が必要です。

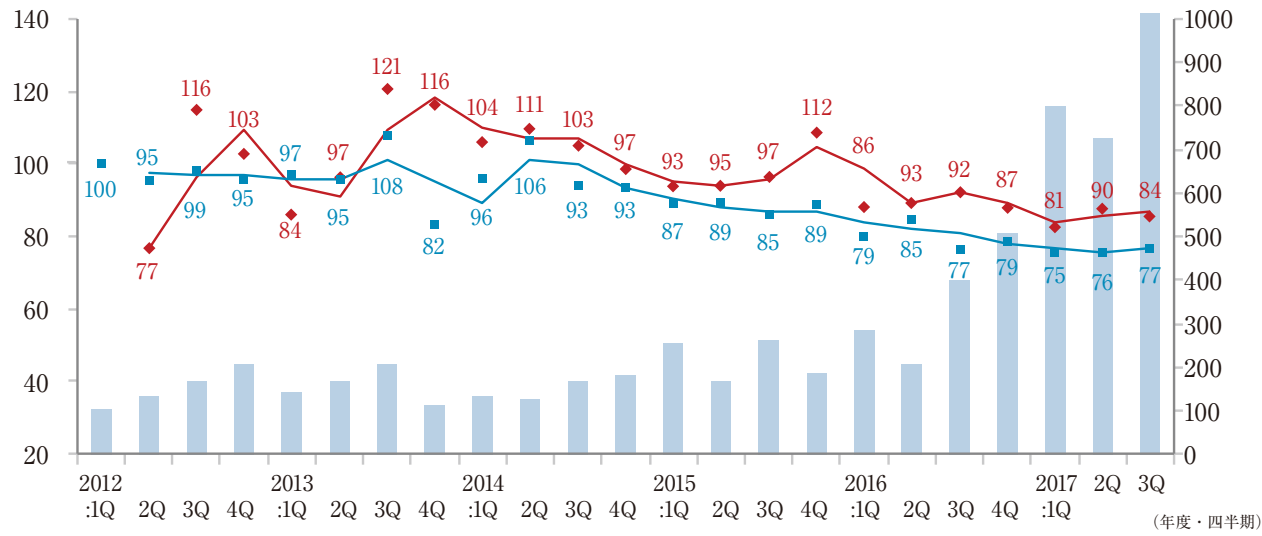
# 城東エリア

※城東エリア：江東区、墨田区、荒川区、江戸川区、葛飾区、足立区

## 四半期毎 平均成約表面利回り・平均売出表面利回り・成約件数の推移

(指数:2012:1Q 売出利回り=100 ◆ 平均成約表面利回り ■ 平均売出表面利回り)

(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期 (2017:2Q) との比較

平均成約表面利回り	今期	前期	変動	平均売出表面利回り	今期	前期	変動
	84	90	-5.7pt		77	76	+0.7pt

## 周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[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	墨田区太平2丁目	25,500万円	7.0%	一棟ビル	102.48㎡	450.65㎡	鉄骨造	1989年
2	江東区森下5丁目	31,100万円	4.7%	一棟マンション	123.86㎡	389.26㎡	鉄筋コンクリート造	2009年
3	江戸川区中央1丁目	59,800万円	6.5%	一棟ビル	233.04㎡	929.66㎡	鉄筋コンクリート造	2017年
4	荒川区西日暮里4丁目	88,800万円	7.5%	一棟マンション	1020.18㎡	2679.54㎡	鉄筋コンクリート造	1977年
5	墨田区江東橋2丁目	125,000万円	6.5%	一棟ビル	429.60㎡	2566.79㎡	鉄骨鉄筋コンクリート	1993年
平均データ		66,040万円	6.4%		381.83㎡	1403.18㎡		

[成約した事例]

No	所在地	成約価格帯	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約日
1	葛飾区新小岩	12,000万円	7.7%	一棟ビル	約109㎡	約381㎡	鉄骨・鉄筋コンクリート造	1986年	2017/12
2	墨田区東向島	12,500万円	6.2%	一棟マンション	約132㎡	約244㎡	鉄骨造	2016年	2017/12
3	江東区扇橋	15,500万円	6.5%	一棟マンション	約138㎡	約448㎡	鉄骨造	1990年	2017/10
4	墨田区押上	19,000万円	4.2%	一棟マンション	約189㎡	約298㎡	鉄骨造	2013年	2017/11
5	江東区東陽	24,000万円	5.5%	一棟マンション	約227㎡	約538㎡	鉄骨造	1986年	2017/10
平均データ		16,600万円	6.0%		-	-			

成約表面利回りは、2017.2Qに比べ今期は若干下降し価格の上昇傾向が見られましたが、売出し表面利回りに大きな変化は見受けられません。

2016.4Q以降成約件数が大きく増加していますが、要因は新築物件が同期間に大量供給された影響と考えられます。

総じて城東エリアの築浅物件の利回り感他エリアと大きな差はありません。

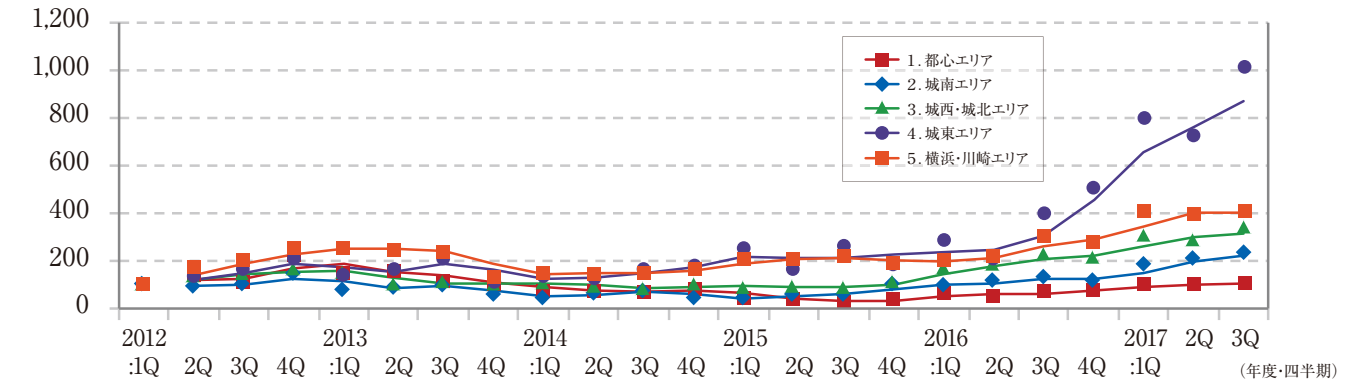
が、マイクロ立地条件や築年数によって価格格差が大きくなるのが当エリアの特徴です。

最近話題になっているシェアハウスやアパートも多く、また事業者の土地仕入れの意欲の高いエリアであるため、当面取引件数においては高い水準が続くと思われます。

# 全体総括

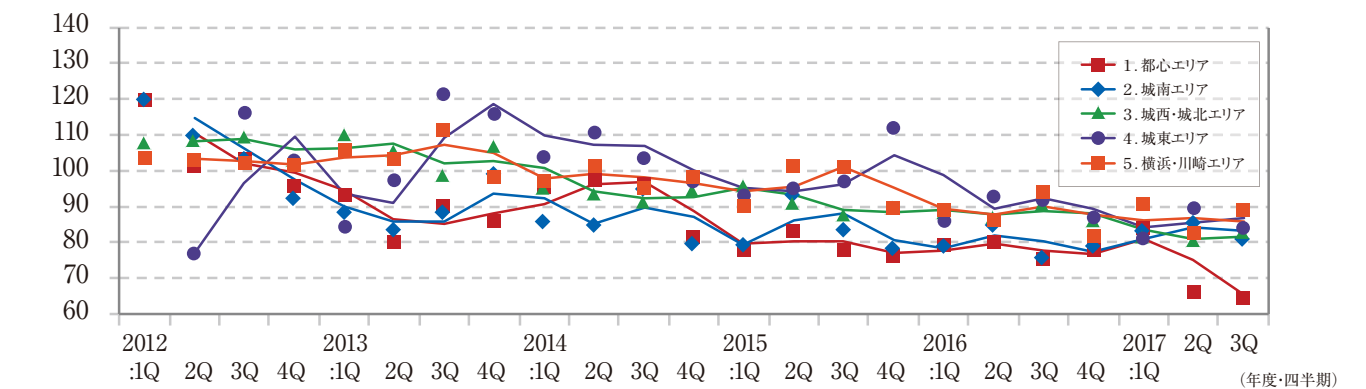
## エリア別の成約件数 推移

(指数:2012:1Q 成約件数)



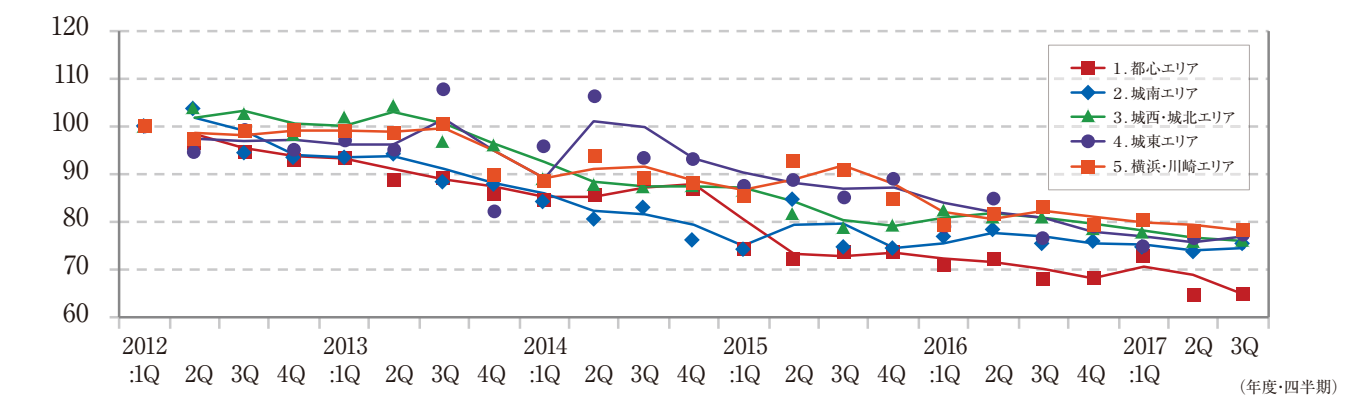
## エリア別の平均成約表面利回り 推移

(指数:2012:1Q 売出利回り=100 平均成約表面利回り)



## エリア別の平均売出表面利回り 推移

(指数:2012:1Q=100 平均売出表面利回り)



各エリアの成約件数、平均成約表面利回り、平均売出表面利回りの推移については上記のとおりです。

2017.3Q全体での成約件数は、2012年以降で最高値を記録しており不動産投資マーケットは好調を維持との見方に変動はありません。

エリア別では新築物件の供給が増加した「城東エリア」が大きく件数を伸ばしていますが、他のエリアは微増となっています。

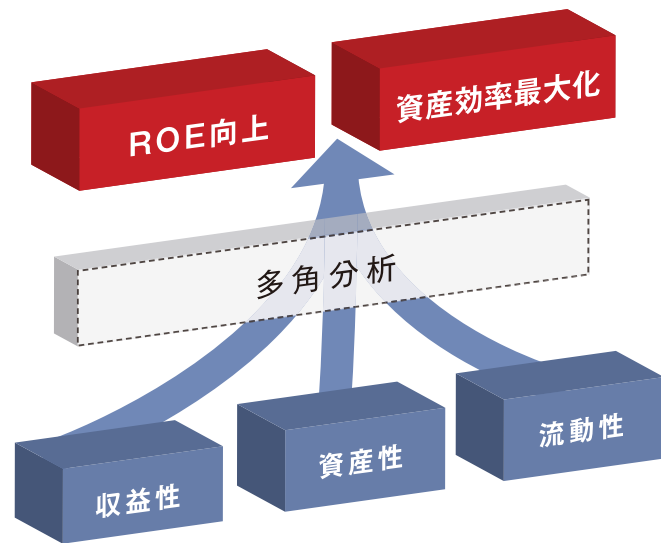
平均成約表面利回りについては、品薄感のある「都心エリア」におい

ては過去最低の利回り水準となるなど、依然として都心人気を反映する形となりました。

このまま価格高騰が継続するのか反転が見られるのか注目されます。総じて堅調な取引状況ではありますが、金融機関の融資姿勢の変化、株価の動きなどが投資マーケットにおいては大きな影響を及ぼしますので今後の動きに引き続き注視が必要と思われます。

# 資産を客観的に分析する「資産ドックBiz」

人の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Biz」とはビルや駐車場、遊休地など複数の保有不動産の価値を多角的な側面から捉え、有効活用や収益力向上、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。



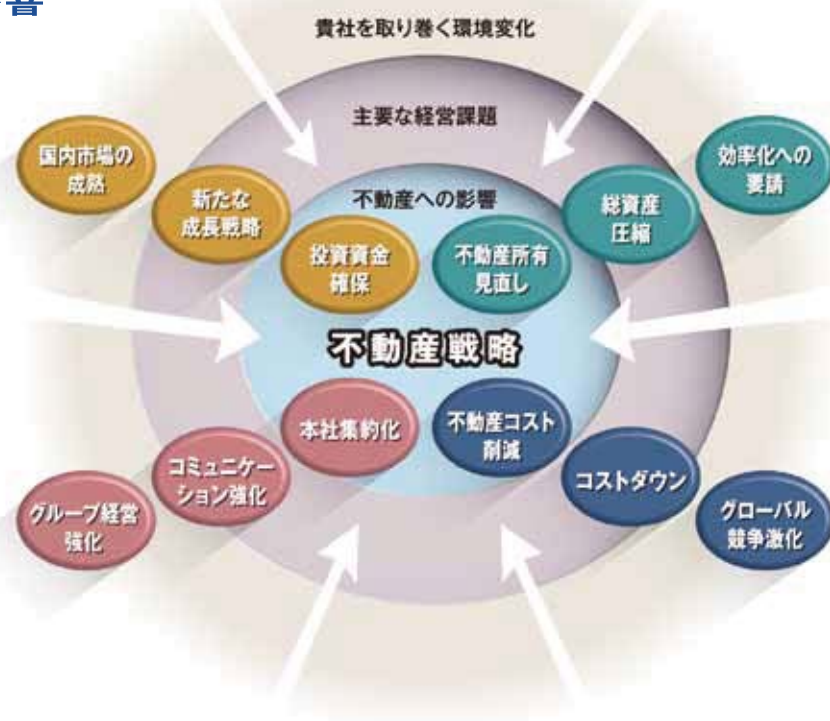
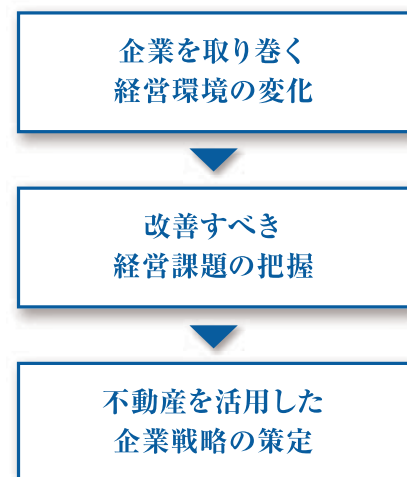
様々な角度から、きめ細かな分析で適切なソリューションをご提案いたします。

1. 資産の“今のすがた”を客観的に分析
2. 「問題点」を、グラフで分かりやすく捉える
3. 適切な対策のご提案、実行までサポート

## 切っても切り離せない経営課題と不動産の問題。

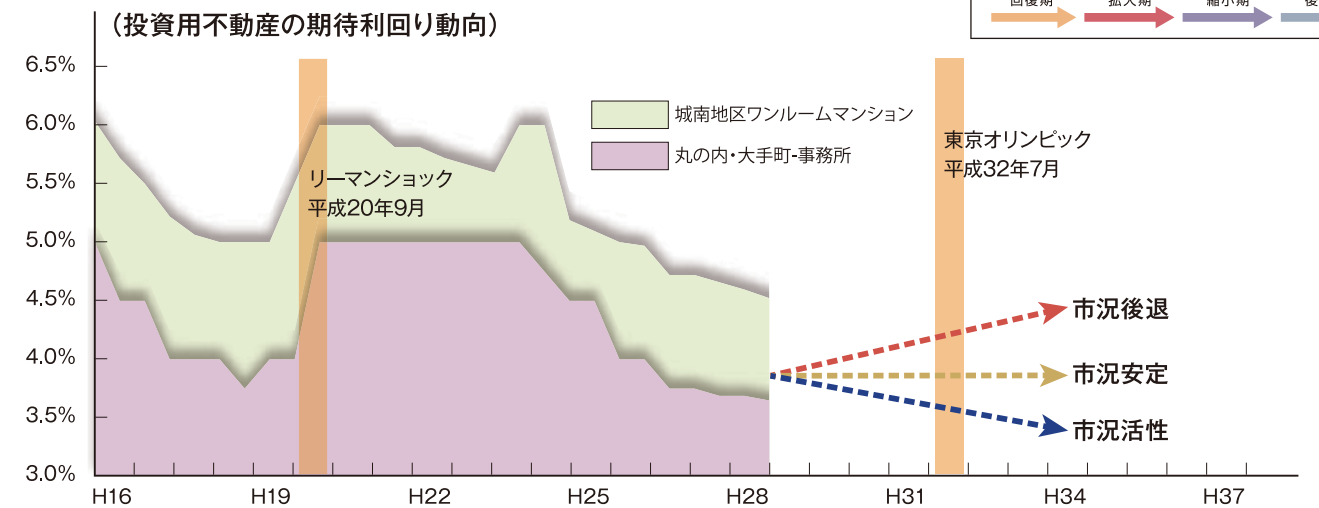
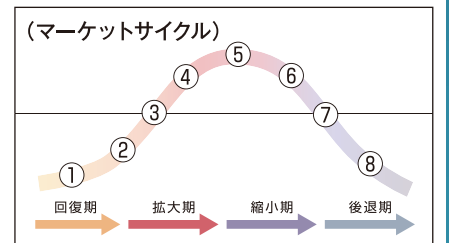
### 環境変化と不動産への影響

昨今進みつつある急速な環境変化は、貴社の不動産にも大きな影響を与えます。また、経営課題と不動産の問題は、今や切っても切り離せないものになっています。



# 早めの準備が「勝負のカギ。」

近年の不動産市場は、金融市場・政治経済動向・地政学リスクなど刻一刻と変化する外的要因が複雑に絡み合って影響を受けるようになってきました。マーケットサイクルにおいて現在の市況がどこに位置するかを見極めて行動することが重要です。そのような中、不動産は個別要素が非常に強く、不動産戦略の実行には時間が必要ですので早めの準備が勝負のカギを握ります。



## 活かすべき資産、売却すべき資産を的確に判断し実行します。

### 資産ドックによる診断の結果……



# 保有不動産の「今を知る。」

## 1. 現状把握

収入や支出など、保有不動産一つひとつの現在の現況を明らかにします。

変動する市場環境の中で不動産戦略を円滑に推進していくためには、保有する各不動産の状況をしっかり把握することが大切です。「資産ドックBiz」は、保有不動産のエリアや種別、建物構造等をはじめ、稼働率や空室、賃料水準はどのような状態か、また、法的な問題は抱えていないかなど、把握しておくべき必要な情報を一覧でご確認いただけます。

賃貸用不動産の  
収入額

税金や管理コストなどの  
支出額

保有不動産の  
実勢価格

賃貸用不動産の  
収益性・流動性

## 2. 性能評価

収益性、流動性、資産性の視点から、保有不動産の性能を評価します。

資産効率を高めるためには、各不動産の実勢価格(ストックとしての価値)や利回り(利益面から見た価値)、市場流通性など、その性能を把握しておくことが重要です。「資産ドックBiz」は、保有不動産の性能を客観的に評価するとともに、不動産のプロが現在の課題や問題点を明らかにします。

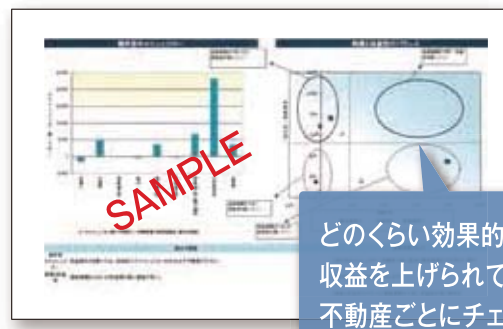
それぞれの資産価値を評価して、資産バランスをチェック。  
事業規模に関わらず、不動産の「最有効活用」が必要です。

資産戦略の第一歩は「現状把握」



グラフで「見える化」!

個別不動産の長所と弱点が一目瞭然!



# 保有不動産の「先を見る。」

「収益性」・「流動性」・「資産性」の視点から、資産効率を最大化するポートフォリオ組成へ向けた、最善のシナリオをご提案します。

“可視化”した課題への解決へ向けて、「収益性」・「流動性」・「資産性」の3つの視点から、お客様の目的に応じた不動産戦略を策定します。不動産のプロとして専門的な見地からあらゆる可能性を追求。保有バランスを最適化し、資産効率を最大化するポートフォリオの組成へ向けて、お客様一人ひとりに最善となるシナリオをご提案します。

総合コンサルティング  
[解決策のご提案・実行]

各種サポート  
[税務・法務・権利関係等]

多角的な視点で、保有不動産を分析します。

売却・活用それぞれのケースについて、様々な分析手法を用い個別に評価。  
ご所有不動産のあらゆる可能性を探ることで、今後の不動産戦略の策定が可能になります。

分析手法		分析結果(円)	評価	コメント	
売却	①-1 原価法(積算)	334,000,000	△	積算価格での売却は非現実的	
	①-2 原価法(取壊有効)	187,000,000	○	更地想定として売却可能	
	② 収益還元法	123,000,000	△	低評価につき投資難	
	③ 戸建開発法	223,000,000	◎	ハウスメーカー等へ売却可能	
	④ 賃貸マンション開発法	0	×	収支合わず非現実的	
	⑤ 駐車場開発法	-	-	-	
活用	⑥ 借地開発法	-	-	-	
	活用手法		ネット収益(円)	評価	コメント
	⑦ 既存賃貸マンション保有	5,000,000	△	修繕しながら保有	
	⑧ 新築賃貸マンション保有	空室率10%想定12,000,000円/年	○	開発費として1.5億円必要(投資利回り8%)	
	⑨ 駐車場保有	-	-	-	
⑩ 借地保有	-	-	-		

資産ドックBizについてのお問い合わせは — 三井不動産リアルティ 法人営業部までお気軽にご連絡ください。

※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。

0120-921-582 営業時間9:30~18:00 定休日:土日祝日  
Mail:solution-sp@mf-realty.jp

## AI・IoTなど先端技術が変革するオフィスや都市の在り方 ～サステナブル・クリエイティブシティへの進化

### 実空間のあらゆる産業領域に活用し得るIoT・AI

IoT(モノのインターネット)、ビッグデータ、クラウドコンピューティング、AI(人工知能)、ロボットの技術的ブレイクスルーを活用する「第4次産業革命」が、米国やドイツを中心に世界で進みつつありますが、その本質は、サイバー空間(仮想世界)とフィジカル空間(実世界)が高度に融合・連動するシステム、すなわちCPS(Cyber Physical Systems:サイバーフィジカルシステム)にあります。

サイバー空間でのAIによるビッグデータの解析結果がフィードバックされ最終的に活かされるのは、インターネットにつながったモノが存在するフィジカル空間であるため、AIはモノを扱うあらゆる産業へ大きな影響を与え得る、と考えられます。その影響は、モノを主として開発・製造する製造業にとどまらず、モノをストックし仕分けをする物流業、モノを運ぶ運輸業、モノを販売する小売業、建物というモノを設計・建築する建設業、それを開発・管理運営し街づくりを行う不動産業など、極めて広範な産業領域に及ぶでしょう。

### AI活用のミッションは社会的価値創出にあるべき

2016年後半以降、ようやく「AIは人間に寄り添ってサポートをし、人間の能力を補い拡張する」との的確な見方が出てくる一方で、「AIは雇用を奪う」との脅威論も依然根強くあります。

筆者は、AIを人件費削減ありきで単なる人員削減のための道具ではなく、人間と共生する良きパートナーと位置付けるべく、ビッグデータから人間では気付けない関係性やわずかな予兆を捉えるなど、AIにしか出来ない役割や、画像認識など既にAIが人間の能力を上回っている機能をAIに担わせるように、AIを開発・進化させる科学者・開発者やそれをツールとして社会に実装・活用する経営者など、人間自身が強い意思と明確な「原理原則」を持って導くことが重要である、と考えています。AIの活用によって、人間は本来得意な業務から解放され、より高度で創造的な業務・活動を行い、ワークスタイルとライフスタイルを豊かにすることが、第4次産業革命の下での社会の在るべき姿なのです。

AIがもたらすアウトカムは、業務プロセスの効率化を中心とする「プロセス・イノベーション」と、新技術・新事業の創出を中心とする「プロダクト・イノベーション」に大別でき、いずれも社会課題の解決、すなわち「社会的価値の創出」につながる、と考えられます(図)。AIが及ぼし得るリスク・脅威や人々が抱くAIへの懸念・不安を、説明責任の明確化やプライバシーの保護など「開発・運用原則」の明確化により取り除く一方で、AIの開発・利活用によって社会的価値を創出し社会を豊かにすることは、AIの開発・実装に携わる科学者・開発者や経営者の「社会的責任」であり、強い使命感・気概・情熱を持って、この志の高い社会的ミッションを成し遂げなければならない、と筆者は考えています。

### CREでも活用し得る不動産テック

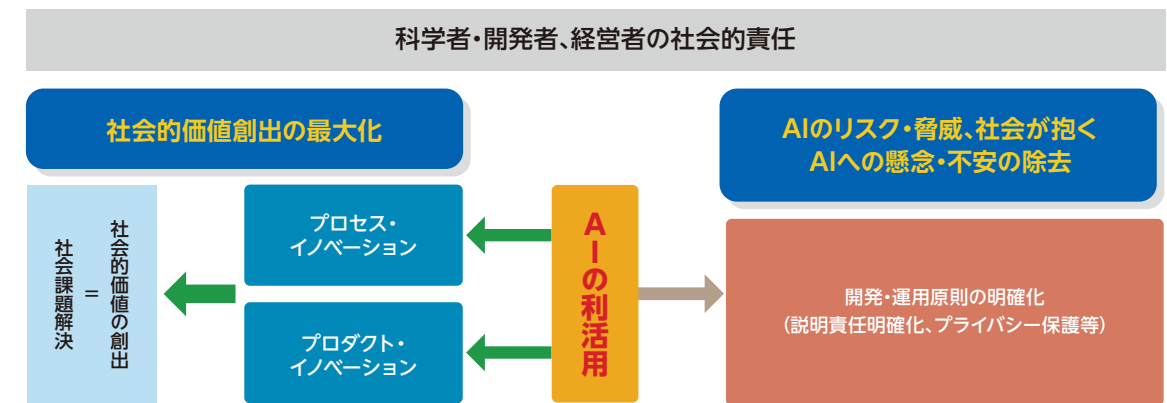
「不動産とテクノロジー(技術)の融合」を意味する「不動産テック」が脚光を浴びています。不動産テックを活用したサービスは、今のところ不動産流通に関わる価格査定、マッチング、チャットなどBtoC分野の業務効率化が中心ですが、事業用不動産であるCREにも活用の余地があると思います。

CRE戦略を実践するための「三種の神器」の1つを構成する「CREマネジメントの一元化」には「専門部署の設置」とともに「不動産情報の一元管理」が含まれる、とVol.9にて指摘しました。その際に、不動産情報の管理は、担当者の記憶や、破損・紛失のリスクのある紙ベースの記録に頼るのではなく、ITを積極的に活用すべきである、と述べました。管理の属人性を排除し、担当部署内で情報共有を進めるためにも、IT活用は必要なのです。

管理する施設棟数が非常に多い大企業の場合は、先端のクラウドコンピューティングやオンプレミス(IT設備を自社所有)でのシステム構築など、ITベンダーが提供する本格的なITサービスを導入すべきケースもあるでしょう。ただし、大企業でも管理すべき不動産規模がそれほど大きくなければ、Excelを使った管理で十分な場合もあるでしょう。重要なのは、身の丈に合わせたITツールを駆使して、不動産情報の一元管理に踏み出すことなのです。

(1) 例えば、日立製作所は、オフィスなどで従業員に装着した名札型ウェアラブルセンサーで取得した身体運動や従業員間のコミュニケーション状況など大量の行動データから、組織活性化度(幸福度)を計測し、さらにそれと相関する行動指標をAIにより抽出し、組織活性化策を提案するサービスを2015年から始めた。  
(2) ファブラボ(FabLab)とは、3Dプリンターなど多様な工作機械を備えた、誰もが使えるオープンな実験的市民制作工房の世界的ネットワーク。リビングラボ(Living Lab)とは、市民・生活者、自治体、NPO、企業等がサービス創出プロセスに参加し、生活者の利用行動の観察や評価、利用後のフィードバック等を行い、新サービス・製品を共創する取組を推進する場。

図 AI活用の社会への影響と科学者・経営者の社会的責任



(資料)百嶋徹「AIの産業・社会利用に向けて」ニッセイ基礎研究所「研究員の眼」2018年3月29日

### 今後はオフィスでのIoT・AIの活用も有効に

先進的なCRE戦略を実践する海外のグローバル企業は、オフィス環境に関するアンケート調査を従業員に対して定期的に行い、従業員満足度を時系列で把握しています。CRE専門部署は、この従業員満足度を世界の拠点間でベンチマークし、数値が相対的に低かったり、大幅に低下している施設に対して、CRE戦略でテコ入れすることを日常的に行っています。一方、多くの日本企業では、オフィス移転時にアンケート調査を実施する程度にとどまり、その後定期的に行われることは少ないのではないのでしょうか。

施設の利用度調査にIoTを活用することも有効です。例えば、カフェテリアや会議室などの利用状況を把握するのに、赤外線センサーを設置すれば、手間のかかる利用状況調査も簡単かつ精緻にリアルタイムで行えるようになります。

さらに、オフィスでのコミュニケーション状況など従業員の行動データを赤外線センサーや加速度センサーで取得し、このビッグデータをAIで分析すれば、定量データに基づいて、業務の生産性向上や組織活性化に資するオフィス環境の整備を検討できるようになるでしょう(1)。人間では気付けない、組織活性化や生産性と相関関係がある従業員の行動指標をAIにビッグデータの中から整理・提示させ、人間がそれを吟味して施策に落とし込めば、国を挙げて取り組まれている「働き方改革」の推進のための有効なツールとなるでしょう。業務の生産性向上(プロセス・イノベーション)にとどまらず、従業員の創造性を引き出すことができれば、画期的な製品・サービスの企画開発(プロダクト・イノベーション)にもつながるでしょう。

### 人材を引き寄せるサステナブル・クリエイティブシティへの進化

創造性豊かで能力の高い人材は、仕事をライフワークととらえ、仕事と生活を融合一体化させる働き方を志向する傾向が強まっている、とVol.10にて指摘しました。これらの優秀な人材を引き寄せるためには、創造的なオフィスを起点

に、職住遊が近接するような街づくりを進めることが必要になってきています。

また、イノベーション創出のための多様なコラボレーションの場やそれを支援する多様な機関を都市に集積させることが求められます。例えば、大学・研究機関、インキュベータ(中小・ベンチャー企業支援機関)など産業支援機関、ファブラボやリビングラボ(2)、シェアオフィスやコワーキングスペース、ベンチャーキャピタルや金融機関などの誘致や整備・充実が望まれます。

さらに、場づくりというハード面にとどまらず、産学官が連携して、異文化や多様性を理解・受容する文化が都市全体で醸成されるよう促し、創造的で多様な人々が活動しやすい環境をつくることも求められます。これにより、最終的には、起業家、研究者・技術者、アーティスト・クリエイター、外国人など多様な人々が集う「クリエイティブシティ」に都市を進化させることが必要です。

そして、IoT、AI、ロボット、自動運転など先端技術をフル活用することで、環境・エネルギー、防災、交通、セキュリティ、健康・医療・福祉など多様な社会課題を解決する、持続可能(サステナブル)な「スマートシティ」の側面も併せ持つべきです。イノベーションを継続的に創出していくためには、個々のオフィスにとどまらず、都市全体が先端技術を取り込みながら、「サステナブル・クリエイティブシティ」に進化する必要がある、と筆者は考えています。

株式会社ニッセイ基礎研究所  
社会研究部 上席研究員 百嶋 徹

1985年野村総合研究所入社、証券アナリスト業務、財務・事業戦略提言業務に従事。野村アセットマネジメント出向を経て、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歴任(2014~16年度)。CRE戦略の重要性をいち早く主張し、普及啓発に努める。



# 『共有』は時限爆弾!? 本当は怖い、不動産の権利関係の話

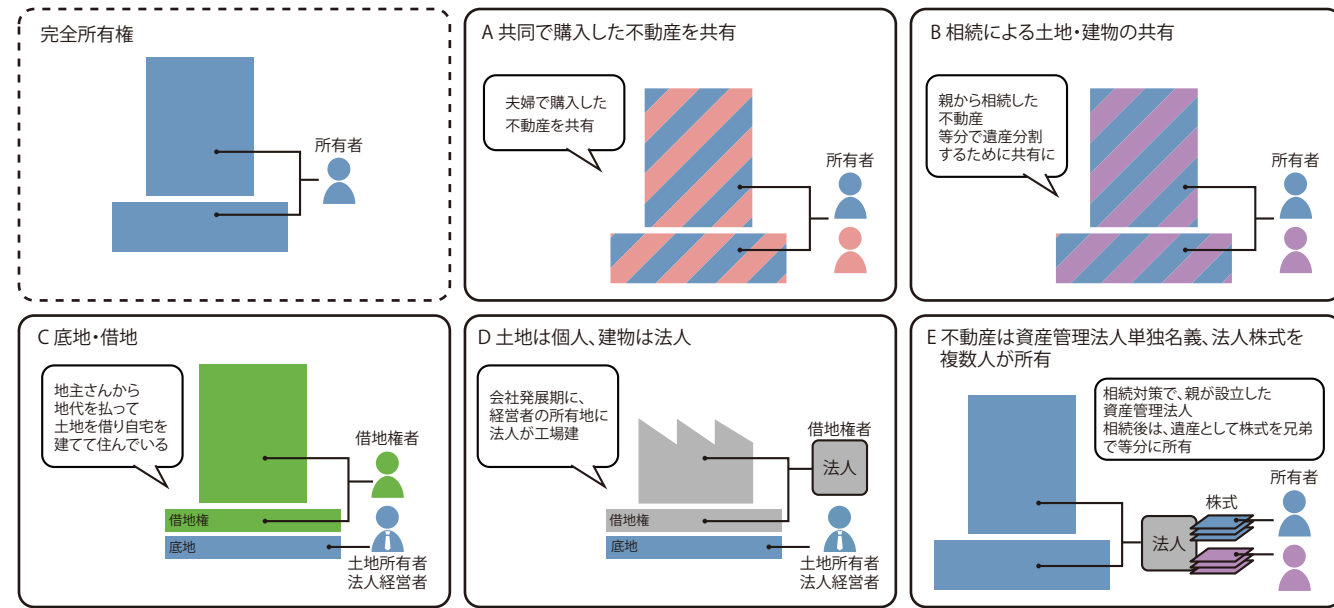
## これも共有? 不動産共有に潜む落とし穴とは。

不動産の共有とは、一つの不動産を複数の共有者が「持分」に応じて持ち合っている状態です。身近なケースでは、夫婦の共有名義となっているご自宅や、親御さんが亡くなり不動産を兄弟全員で等分に相続した場合などで、登記簿には所有者ごとに「持分2分の1」などと記載されています。一つの不動産に複数の所有者がいるのが「共有」ですが、現実では土地と建物の利用は不可分なため、土地と其上に建つ建物の所有者が異なる場合も共有状態と捉えることができます。例えば底地・借地関係や、土地は経営者個人、上物の工場は法人名義のケース、土地建物ともに資産管理会社の単独所有だ

が資産管理会社の株式は兄弟が所有している場合なども、広義では共有状態にあると言えます。実は、複数の持ち主が共有で不動産を保有することを、積極的に勧める専門家は少ないと言っても過言ではありません。不動産の共有は、将来的に大きな問題を引き起こす可能性があるからです。建物や設備を修繕したり建替えたりする場合、また不動産を売却する場合などには、所有者全員の意思を統一しなければなりません。例えば、ビルのエントランスが古びてきたので修繕したい時も、所有者全員の意思を確認し、全員から同意を取り付け、相応の負担を了承してもらおうという必要がある上、もし共有者の

うち一人でも反対したら、その計画はストップしてしまいます。共有にした時点では各々の意思が一致していたとしても、意思は時間の経過とともに変化します。ご所有者各々の状況が変化したり、ご所有者が亡くなって代替わりしたりすれば当然、所有不動産への考え方も変化するためです。これが、「時限爆弾」の由来です。共有時点では何も問題がなかったけれど、時間の経過によっていつの間にか「問題」が発生し、いざ決断というタイミングで爆発を起こすことがあるのが、共有不動産の怖さなのです。

図1: 主な不動産の共有状態の種類とその発生原因



## 不動産の共有はなぜ怖い? 共有状態ごとの問題と解決方法

### ■「共有」の解消の方法とは

前ページAのように夫婦で共有していた不動産は、もしその後夫婦が離婚したらどうなるでしょう。共有者が同じ目的で使用できなくなった不動産は、売却し現金で相応に分けるか、どちらか片方が所有しもう片方

の持分は相応の現金で相殺するなどの方法を取るのが一般的です。これが共有状態を解消するための大原則です。

### B 相続による土地・建物の共有

相続による遺産分割で、相続人同士が不動産を共有するのはよくある方法であり、

不動産の共有が問題化しやすいケースでもあります。

相続税納税のための不動産売却を前提に、一時的に相続人同士が共有するなら問題ありません。共有者同士の目的が同じであり、比較的早期に売却し共有状態が解消

されるからです。一方で、一棟ビルを相続人の兄弟が共有で相続した場合はどうでしょう。この場合は兄弟で持分に依り賃料と運営経費を分け合います。管理会社と契約すれば一人に運営業務負担が偏ることもありませんので、当面は兄弟で意見が割れることもないでしょう。問題は、(1)不動産に大きな問題や変化が起きた時、(2)共有者に相続が発生した時に、顕在化します。所有者の利益や負担が変化する大規模修繕や建替え、テナントの入れ替えなどは、共有者同士の意見が割れやすいものです。また共有者に相続が発生し共有者が増えると、意思の統一が更に難しくなります。例えば、共有する兄に相続が発生、相続人は相続税納税のために売却したいが、共有者の弟=相続人にとっての伯父が売却に同意しなかったため納税

の前になるべく早く共有解消するのが賢明でしょう。共有者のお一人に所有継続意思が強い場合には、その方が他共有者の持分を購入することで共有は解消されます。一方全員に売却意思がある場合は同時売却が最善です。ただしどちらのケースも共有者同士で価格の合意が必要です。そのため、売却益が多く見込める不動産好況期を狙うことで、難しい親族間の交渉も比較的進めやすくなるでしょう。**C 底地・借地** 土地の所有者が第三者に土地を貸し地代を得る、借りた者はその土地に建物を建てる等で利用している状態を「底地・借地」関係といいます。この場合も土地と建物の所有者が異なり利用方法の変更が容易ではないことから、広い意味で「不動産の共有状態」です。共有と同様に、底地・借地も、時間の経過による状況変化が問題です。(1)借地契約の終了時、(2)建物の建て替えが必要な時、(3)借地人または地主に相続が発生した時などが引き金となり問題が顕在化します。借地借家法ご定められた契約期間は最低30年と長期間です。また契約期間中に借

地上に建てた建物の建て替えには地主の承諾が必要です。借地人は契約を更新したい、建物を建て替えたいが地主は契約解除して別の用途に利用したい、または借地人は売却し引っ越したいが地主は更新したい、などと目的が異なる場合には、交渉により土地・建物の所有権を整理する必要が生じます。底地・借地関係の解消には幾つかの方法があります。底地は所有権なので第三者への売却も可能ですが、権利関係が問題で価格が安くなりがちです。したがって、借地人、地主のどちらか片方に所有継続意思がある場合はどちらか一方が相応の金額で買い取る、また共に売却の意思がある場合は同時売却が最良の選択肢です。ただし交渉において価格や時期などの条件の折り合いがつかないこともありますので、専門家を挟んで慎重に進めることをお勧めします。

図2: 相続した共有不動産の解消方法

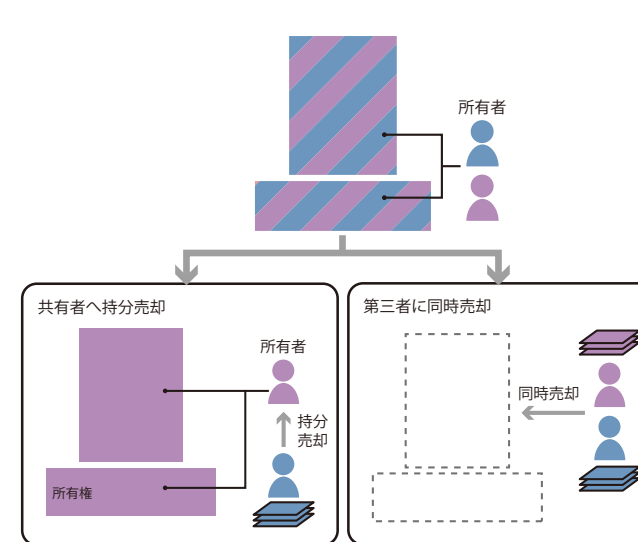
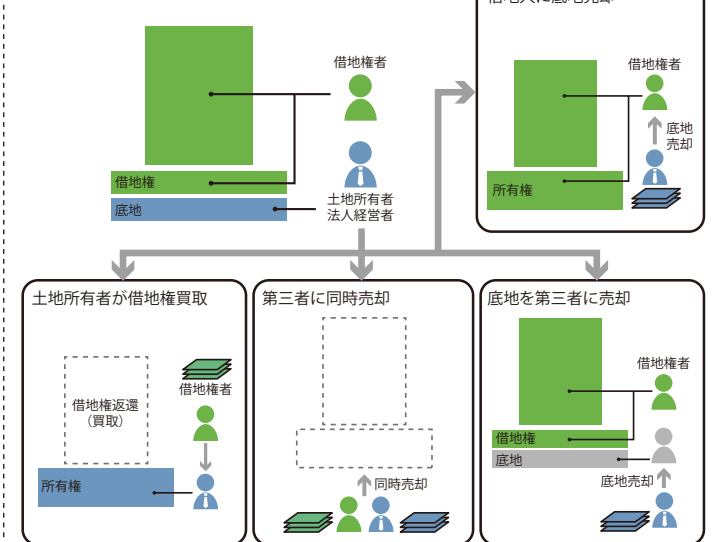


図3: 底地・借地関係の解消方法



共有状態の解消には時間がかかることも。早くからの準備が大切

D 土地は個人・建物は法人所有

経営者が所有している土地に事業所や工場などを法人名義で建築している場合があります。底地・借地関係とはいえ、法人の株式も経営者が保有していれば実質的には土地と建物の所有者は同一ではありますが、この状態を放置しておく、やはり「期限爆弾」が爆発するでしょう。経営者個人には引退や代替わり、寿命があり、将来必ず状況変化があるからです。このような問題の解決方法で最もオーソドックスなのは、経営者が所有する土地を法人が購入することです。不動産の所有と利用が健全化し事業継続の不安を減らす効果もあり、また経営者個人にとっても相続財産を減らし相続対策の原資を得ることができるため、双方にメリットがあります。ただし土地の購入が法人の経営を圧迫するのでは意味がありませんから、経営状態や土地購入資金の目処を確認する必要があります。

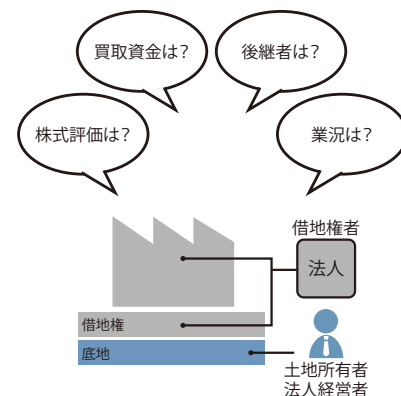
また、非上場法人の場合、自社株の多くを経営者が保有するケースがほとんどですが、法人が土地を購入することによる自社株の評価額への影響も考慮する必要があります。株式評価は事業承継に影響を及ぼしますので、法人経営面、事業承継対策、経営者個人の資産対策の3つの側面からの総合的な判断が必要です。

E 所有型資産管理法人の場合

所得税対策や資産形成のための資産管理法人の株式を、相続発生後に相続人同士が分け合って取得するケースがあります。不動産の共有ではありませんが、実質的には不動産の共有と変わりません。株式の分散は経営方針の不安定さにつながり、所有する不動産への対策が遅れるなどの問題が起こりえます。分散した株式は同様に、経営を引き継ぐ方が買い戻すか、法人ごと売却が考えられます。どちらにしても株主それぞれに説明をし、合意してもらう必要がありますので、対策には時間や費用がかかるで

しょう。資産管理法人は、設立後一定期間事業を継続することで、既にその目的である収益分散などの果実を得ています。一定の役割を達成した段階で、会社の承継や遺産分割など新たな目標に向かって準備を進めていく必要があるのです。

図4:法人の土地買取を検討する前に



共有から起こる問題を避けるためには「仲介役」が必要。今から考えておくべきこと

不動産の共有解消は、方法自体はシンプルですが実行には交渉も多く難しいケースも多々あります。交渉中に共有者に齟齬が生まれ訴訟に発展することも珍しくありませんので、専門家の手を借りながら戦略的に慎重に進めていく必

要があります。更に大切なのは「共有状態にしない」ことです。相続が起こった時に安易に共有にしないこと、底地・借地関係などは契約期間や地代などの契約条件を事前に確認・把握しておき、地価の変化に合わ

せて適切な時に交渉に持ち込めるようにするなど、早くからの準備こそが、権利関係の整理を円滑に進める最善の準備と言えるでしょう。

底地・借地や親族間の共有など、権利関係の解決が難しい不動産はありませんか？

●借地契約の書類がなく現状把握ができない ●共有者から購入を打診されているが、交渉に乗っていないのだろうか などのお問い合わせにつきましては、下記までお気軽にお問い合わせください。

ソリューション事業本部 0120-985-832 営業時間9:30~18:00 定休日:土日祝日 Mail:solution-sp@mf-realty.jp

SOLUTION CASE STUDY

老朽化と共有状態に悩むホテル経営から 安定収益事業への転換

ホテル業を営むF社のお悩み

CASE

所有・経営するホテルが築35年を超え大規模修繕の着手を迫られているが…

近隣にホテルが進出し、競争が激化している中、F社代表者様は、競争力を高めるために設備投資も検討されていました。しかし、ご自身の年齢や体力を考慮すると、新たな借入による資金調達に踏み切ることはできず、また、法人個人の共有状態で所有し続けることに不安を抱えていました。

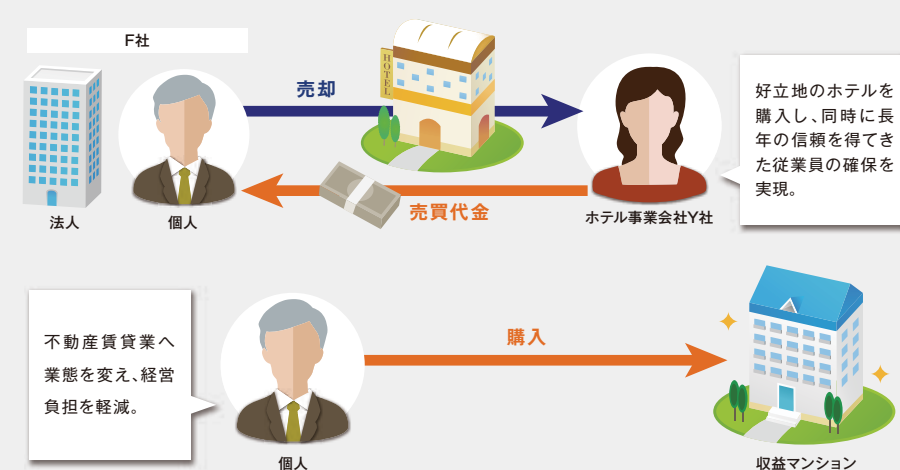
お悩みポイント

- 1.建物の老朽化
- 2.共有状態への不安
- 3.将来の経営不安

三井不動産リアルティのソリューション

ホテルを同時売却し、収益マンションを購入 ホテル業から不動産賃貸業への転換を実現

想定売却価格、簿価との比較、収支シミュレーションを実施し、売却益が発生することを確認。また、F社の社内体制(後継者不在)を勘案し、大規模修繕による事業継続ではなく、ホテルを同時売却し、収益マンションの購入を提案しました。F社は当社の提案を採用し、ホテルは大手ホテル事業会社へ売却。特定資産の買い替え特例を活用し、売却益で収益マンションを購入。安定した収益を確保し、事業転換を実現しました。



ソリューションポイント

- 1.正確な売却シミュレーション
- 2.新たな収益源を考慮したコンサルティング
- 3.専門性の高いスキルと交渉力



### どんなエリアですか？

札幌市は人口増加の中、安定した不動産流通市場が存在し、首都圏等よりも割安な価格で、高い不動産収益率、低い空室率の不動産を提供できるエリアの一つです。

最近では、海外からの北海道人気に伴い、不動産取引も増加してきております。現在も、ニセコ、倶知安エリアにおいて、高級ホテルコンドミニアムの販売を実施しており、日本の方はもと

## 気候特性を踏まえた不動産ニーズに対応し、信頼性の高いパートナーシップを確立

インバウンド需要で活性化する市場で、世界への視野を意識し、適切で柔軟なアドバイスを提供



札幌市内

より、多くの海外の方々にも不動産を購入頂いております。

北海道における事業用不動産の専門窓口は数少ないので積み重ねてきたノウハウはお役に立つと思います。

### 営業活動としては、どんなことをされていますか？

三井不動産リアルティ札幌株式会社ソリューション営業部は、札幌市を中心に事業用不動産、収益不動産の売買仲介や、不動産有効活用のコンサルティング、道内企業との不動産ソリューション事業、道内不動産の国際取引を行っています。

また、自然災害等からの企業リスク対応として、北海道は企業拠点の地方分散化ニーズに適するエリアの一つとして注目されており、データ処理施設、物流施設、コールセンター拠点、民間企業の本社機能移転などから生じる不動

産ニーズにも対応しており、企業の資産バランスにも、中長期的な視点で、保有すべき資産、活用すべき資産、売却や購入の対応すべき資産などを、分かりやすい資料において、提案しています。

北海道の特色としては、冬(積雪)の季節の問題が大きいことで、土地の日常管理、建物の特殊仕様設計、冬期間の不動産取引の特例慣習など、道外の方々から認識できない特殊事情を、お客様の視点により、適切にアドバイスさせて頂き、北海道での不動産取引を安全に遂行しております。

また、アジア、オセアニアを中心とした海外からの不動産ニーズに対しては、北海道の不動産セミナーの開催も継続実施しており、北海道というエリアで、長い間に積み重ねてきた、独自のノウハウは、必ず皆様のお役に立てることと自負しております。



三井不動産リアルティ札幌株式会社  
ソリューション営業部

部長  
**津本 博** (右)  
グループ長  
**諏訪 大介** (左)

## 都市機能整備が進む仙台市で、不動産活用戦略のグッドパートナーに

スポーツの活力を柔軟に取り入れ  
豊かな緑と、暮らしやすく充実した街づくりが推進されています

### どんなエリアですか？

仙台市は、街なかを流れる広瀬川、緑豊かな青葉山など、都市周辺には自然が豊富であり、市街地にも街路樹なども多いことから「杜の都」と呼ばれております。仙台定禅寺通りでは、毎年12月に大規模なイルミネーションイベント「SENDAI光のページェント」や、全国から音楽好きが集まる街角無料音楽祭の「定禅寺ストリートジャズフェスティバル」が開催されるなど大きな賑わいとなっています。

実は、フィギュアスケートの発祥地も仙台。金メダリスト羽生結弦選手、荒川静香さんのゆかりの地です。先日、この二人を輩出した通年型のアイススケートリンクが「三井不動産SPORTS LINK CITY FUN-TE! (ファンテ!）」としてリニューアルオープンし、スポーツの力を活用した街づくりもはじまっています。



仙台 定禅寺通

食材の宝庫、宮城、そして充実した都市機能は、他の大都市と比較しても、とても住みやすい街と言えます。転勤で仙台に赴任し、そのまま仙台に住みたいと住居をかまえるかたも多数いらっしゃいます。

### 営業活動としては、どんなことをされていますか？

三井不動産リアルティ東北株式会社ソリューション営業部は、宮城県仙台圏を中心とした投資用・事業用不動産の売買仲介、不動産有効活用のコンサルティングを行っています。現在、東北唯一の政令指定都市仙台の人口は増加し、東北では一極集中となっており、仙台圏の投資用・事業用不動産は魅力的な市場となっています。新たに地下鉄東西線も開通し、仙台市東部エリアの商業施設開発や、仙台駅周辺のホテル計画等もあり、全国公示価格の上昇

率では上位ランクに位置し、全国から収益不動産取引を求め、お問い合わせも増加しております。

仙台圏の企業の不動産戦略や事業機会の創出、そして富裕層のお客様には保有不動産評価の作成、キャッシュフローの把握、資産の組替え、相続対策の検討等、資産価値の向上に取り組んでおります。仙台では、投資用・事業用物件を専門に取り扱う窓口は限られておりますので、ぜひご用命、ご活用ください。



三井不動産リアルティ東北株式会社  
ソリューション営業部

部長  
**安藤 昭浩**

### どんなエリアですか？

広島は、毛利の城下町が、明治以降の軍都としての発展を経て、戦後は100万人平和都市になりました。マツダに連なる自動車産業や、三菱重工や日本製鋼所等の製造業が強く、手縫針で国内シェアトップの萬国製針や、バレーボールのミカサ、バスケットボールのモルテン、精米機等世界シェアトップのサタケ、原油荷揚げ用ポンプで世界シェア85%を誇るシンコー等、オンリーワン企業として特色ある企業も多



三井不動産リアルティ中国株式会社  
ソリューション営業部

部長  
**岡本 泰彦** (左)  
岡山支店長  
**井坂 顕一** (右)

## 歴史性に富み産業基盤活性の強いエリア特性の中、 柔軟に闊達に活動

豊かな観光資源と地場産業の堅調な広島  
交通インフラの拠点で再整備も進む岡山エリア

いエリアです。広島カープやサンフレッチェ広島等プロスポーツの盛り上がりも抜群です。

岡山は31万石を超える池田公の城下町：岡山市と、年貢米の集積地として栄えた天領：倉敷市を中心に、天満屋(百貨店。1829年創業)や大原美術館を創った倉敷紡績所(クラボウ。1888年設立)、西大寺鉄道をルーツとする両備グループ(1910年創立)など、創業100年を超える歴史を誇る企業が数多く、JXTGエネルギーの日本最大規模の製油所や、JFEスチール西日本製鉄所、三菱自動車工業等が立地する水島臨海工業地帯を擁するエリアでもあります。

また、周辺では世界遺産である安芸の宮島や石見銀山、近世北前船による繁栄の証である尾道の寺社仏閣群、干拓地での木綿栽培に端を発す児島のデニムや牛窓のオリブ栽培などがあり、風土と歴史に根ざした観光資源や地場産業も実に豊かです。

### 営業活動としては、どんなことをされていますか？

三井不動産リアルティ中国株式会社ソリューション営業部は、中四国一円を担当エリアとしています。

国際平和文化都市としてグローバルな知名度を誇る広島市ではJR広島駅周辺で再開発が進み、市街地の中心である紙屋町・八丁堀周辺ではオフィスビル等の



広島市内

建築計画が目白押しです。また近年は欧米を中心としたインバウンド需要が大きく伸び、東京オリンピックが開催される2020年頃までには2000室以上のホテル客室が供給される見込みです。

中四国の交通結節点である岡山・倉敷市周辺は、東西に山陽道・中国道、南北に瀬戸自動車道・米子道が走り、交差する早島IC周辺は物流の拠点として強いニーズがあり、人口規模が大きく産業集積も進んでおります。またJR岡山駅近くでは、東口エリアや閉鎖した商業施設跡地等での再開発が予定されており、賑わいが面として広がることが期待されます。こうしたエリアが私たちの主たるソリューションである法人向け・投資家向け不動産の仲介とコンサルティングを行う重要なマーケットとなっています。

## 福岡市中心エリアで進む 大規模再整備を見据えた営業活動を展開

人口増加が著しく、若さあふれる土地柄だけに  
その熱量に応える企業活動を心がけています

### どんなエリアですか？

データから読み解く福岡市のポテンシャルの高さとしては、政令指定都市人口増加率・人口増加数1位、若者(10代、20代)の人口増加率・人口増加数も1位となっています。

また、福岡市の若者(15歳～29歳)の人口比率は19.5%と高く、中でも福岡市中央区の単身世帯数は60%と高い比率を示しています。

活気溢れる福岡・博多の原動力は、「博多祇園山笠」、「博多どんたく」など地域一体の祭りに市民・県民、企業、行政が積極的に参加していることで、「とにかく地元企業の元気がいい」というのが東京・関西圏から転勤で来られた方の印象だと思っています。

注目のスポットとしては、成長を続ける天神エリア、潤いが広がる大濠エリア、開発が進む六本松エリアがあげられ、大濠エリアについては、隣り合う大濠公園と舞鶴公園をひとつの公園として、一体的な



天神駅周辺より博多湾

活用を図る「セントラルパーク構想」が2030年頃の整備完了を目指し進められています。また、六本松エリア(九州大学六本松キャンパス跡地)は、2017年9月にオープンした商業施設「六本松421」が盛況であり今後、裁判所、検察庁、弁護士会館が移転されます。

### 営業活動としては、どんなことをされていますか？

地元企業が元気の九州・福岡で、三井不動産リアルティ九州株式会社ソリューション営業部は、昭和45年から地域に根ざした企業活動を行っており九州全域7県の投資用・事業用不動産の売買・賃貸および有効活用のご提案を行っております。

特に福岡都市圏については、不動産取引が活況を呈し、大型プロジェクトである「天神ビッグバン」も順調に始動し、国家戦略特区による航空法の高さ制限の特例承認をトリガーに、容積率の緩和などの

施策を展開し、今後10年間で30棟のビル建て替えを誘導する予定です。

現在、天神ビッグバン第1号として本格始動した天神ビジネスセンタープロジェクト(天神1丁目南ブロック)に続いて、天神ビッグバンの西のゲートである旧大名小学校跡地(大名2丁目)の優先交渉権者も決定し当該跡地についてはザ・リッツカールトンをはじめホテル・オフィス・商業等複合施設を2022年12月に全面開業する見通しです。



三井不動産リアルティ九州株式会社  
ソリューション営業部

部長  
**若松 健一郎** (左)  
グループ長  
**中川 健太郎** (右)



## 投資用シェアハウスと鑑定評価

### シェアハウス事業者の民事再生

近年、投資用物件としてサラリーマン等に販売されたシェアハウスのオーナーへの賃料が未払いとなり、運営会社の民事再生申請、詐欺罪での訴訟提起など、社会問題となっています。今回は、このような事件の起きた背景を検証しながら、被害者にならないようにするための方法等について、考察してみたいと思います。

### 本来の転貸事業スキーム

事業者が賃貸不動産所有者から一括で物件を借り上げて、エンドユーザーに転貸を行う仕組みで、一定期間空室リスクを回避しつつ不動産賃貸事業を行えるため、比較的手軽に不動産収入を得ることが可能で、将来の年金がわりにこうした物件を購入される方も増えています。

### S社の自転車操業スキーム

社会問題化しているS社のケースでは、エンド賃料よりも高額なマスター賃料を設定して(意図的な逆ザヤ)、物件を実際の価値よ

りも高くみせかけて売却し、物件の売却利益をあげて逆ザヤ補てんの原資にしていたようで、物件を永久に供給し続けなければ破たんする自転車操業的なスキームであったようです。

その後、新規の銀行融資もストップし、あらたな物件供給が困難になり、オーナー送金もストップせざるをえず、あえなく破たんとなりました。詐欺罪での訴訟もおこされており、今後は裁判の進捗に注視する必要があります。

### 問題点

S社のケースは、かなり特殊なケースと言え、事業者、銀行を信用して買ってしまった方も多かったかもしれません。事業者により物件の実力(エンド賃料)を上回るマスター賃料が設定され、本来の物件価値を上回る金額が銀行融資されていた可能性があるため、これが事実であれば、遅かれ早かれ破たんするスキームであったと言えます。

物件の実力以上の賃料設定がされ、実力以上の賃料をベースに計算された収益価格でローンを組んでしまった悲劇が現実におきています。事業者は資金繰りに窮しオーナーへのマスター賃料支払いをストップ、物件オーナーはローンの返済原資を失い返済困難となり、物件を処分しても、購入価格に届かず債務が残るという最悪の状態です。詐欺の立証ができたとしても、事業者に原資がなければ、オーナー損失は補てんされない可能性が高くなります。銀行サイドに落ち度があったような報道もされていますので、銀行に

一部債権放棄等で責任をとってもらえれば購入者の損失補てんができる余地がでてきますが、これについては裁判の動向を見守るほかありません。

### 対応策

このような最悪の事態を避けるために、購入者として必要なことは、やはり価格の検証となります。売買価格が妥当であるか、専門家でもなくとも、市場での成約事例等から、ある程度の価格の目安、ラインを推察することは可能です。

### 投資用物件の鑑定評価の方法

ここで、投資用物件の鑑定評価の方法を簡単に説明しておきます。市場価格(取引価格)から求める手法、収益(家賃)から求める手法、事例等の原価から求める手法の3つの方法があります。

- 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物件の賃貸収益(家賃等)を利回りで還元して価格を求める方法(収益還元法)
- ③土地価格(成約事例等から求める)+建物価格(建築費から求める)(原価法)

最もポピュラーなやり方は②の方法で、年間収益を利回りで割り戻して、投資家目線での価格を求めます。土地建物一体の成約事

例が豊富にある収益物件の査定であれば①の方法も現実的な査定方法となります。また築浅物件等で対象建物の建築費等が推測できる場合は、③の原価法の適用が可能です。

### 価格の検証

簡単に整理すると、不動産の価格は、最終的には市場の需給バランスで決まりますが、収益(利回り)物件としてみた場合の収益価格は、収入と利回りを精査することである程度の価格レンジを推測することが可能です。

シェアハウスのような、あたらしいタイプの物件の賃料、利回りを調べるのがややハードルが高いですが、物件も増えてきていますのである程度の推察は可能となってきています。

賃貸物件のリスクは利回りにオンされ、誰もが手を出せる物件でなければ、利回りは高くなります。通常の収益物件より売りにくい物件の利回りは高くなりますので、一棟アパート、マンションよりはシェアハウスの利回りは高いと考えるのが妥当でしょう。感覚的には同じエリアの同じ築年の一棟マンション等より0.5%程度は高めとなるでしょうか。



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

取引事例比較法による検証	周辺の物件の成約価格と比較して、著しく乖離していれば価格が高すぎる可能性大
収益還元法による検証	賃料が妥当であるか、周辺の賃料相場から検証、妥当と認められた年間賃料を物件価格で除して利回りを計算し、周辺物件の利回りと比較、著しく低ければ、販売価格が高すぎる可能性大
原価法による検証	土地価格、建築費の積算から、周辺の物件と比較して、著しく乖離していれば価格が高すぎる可能性大

# WORLDWIDE REAL ESTATE NEWS

## 世界の不動産ニュース

### 海外不動産投資と 為替レートの変動と 国際税務

ジャパン・トランスナショナル  
代表 坪田 清

**海外不動産投資をする際に「為替」の問題は避けて通る事は出来ない。**ここでは現在の為替レートを「\$=100円」、投資対象の不動産の価格を1000万\$（10億円）とし、日本企業（日本人）が直接、**海外不動産を取得する「直接投資」の場合**を主に考えてみよう。この場合、設立した**海外子会社に不動産を取得させる「間接投資」の場合とは、かなり趣きが異なる。**

〈設例1〉として、ドメスティックな事業を展開する会社を想定する。この会社が余資運用としてこの物件を買う時、10億円を1000万\$に替えて、この不動産を取得する。

その後、円安になり\$=120円になれば、1000万\$は10億円から12億円になる。現地での不動産価格の上下とは別に「2億円」の円安による利益が発生するわけだ。

この場合は「外国法人（外国人）が当該不動産の直接的な所有者」となる。不動産収益とは別に投資先の国と日本の税制や市場構造との違いから生ずる節税メリットを狙うことを売り物にしたビジネスも発生、日本の税務当局は先日、これに厳しいスタンスを取るとした。

〈設例2〉として、輸出業を営む会社を想定する。この会社は受け取ったドル建ての販売代金の全てを円には替えずに一部をドル建ての定期預金として積み立てていたら1000万\$となり、これで\$=100円の時に不動産を買った。その後、\$=120円になったとしよう。

この場合も1000万\$の不動産は買った時点では10億円だが、その後の円安で12億円になっている。しかしこの輸出業会社は為替によってもうかったと言えるだろうか？



もし不動産を買っていないのであれば、この会社には1000万\$の預金があったわけで、これを\$=120円で換算すれば、やはり12億円である。どちらにしろ、同じように円安メリットを享受できていたのだ。

〈設例3〉では、新規事業として海外不動産投資を考える会社を想定する。手持ちの円ではなく、1000万\$のドル建て借入れを新規に起こして1000万\$の不動産を買ったとしよう。ドルで調達してドルの資産を買うので、為替から生じる効果は設例2と同じだ。

ところがことはそう簡単ではない。「直感」と「会計表現」が異なっているのである。設例3の場合で考えてみよう。

会計で表現する場合、「**単純に決算の期末日レートで全ての勘定を円換算することはない。**」こう処理していると為替レートの変動でつじつまが合わなくなってしまうからだ。

「**流動資産、流動負債は期末日レート**（あるいは当該決算期間中のレート）**で円換算し、「固定資産、固定負債」は取得日（年）レートで円換算する、**というのが原則である。

しかしこれはこれで妙なことが起こる。

設例3の会社が1000万\$（=10億円）を短期借入れで調達し（流動負債）、不動産1000万\$（=10億円）を投資用（固定資産）に買ったとする。さきほどの為替換算方法によれば、その後の円安により流動負債の額は12億円に膨らむが、固定資産の額=10億円はそのまま。負債が増加し資産はそのままなのであるから、差額の2億円は会計的には自己資本の減少、イコール「損失」となってしまう。円高になると逆に「利

益」が出る。

ドルの借り入れでドルの資産を買っているのが為替の変動による利益や損失は出ていないのに、円建てでの会計上は為替による損益を認識され、それに従った課税がされる。

もし「**間接投資、すなわち海外に設立した子会社で不動産を取得すれば、為替レートの変動に伴う課税上の不測の事態は避けることができる。**」しかしその場合は日本サイドでは減価償却が取れないなど、**不動産投資の節税メリットも放棄することになる。**

以上の話は国際税務の入り口のような話だ。この分野は非常に複雑で奥が深く、タックス・ヘブンを組み合わせるマニャックなまでに節税を図る企業も出てくる。やりすぎて今、アメリカ政府から厳しく追及されているのが、アップル、グーグル、マイクロソフトなどだ。別のある**製造業大手は世界各地でその時々において最善な節税策を繰り返し採用してきた結果、事業の組み替えの際に身動きが取れなくなってしまった**と言われている。

私は大昔、先輩がオランダ、ケイマンという2つのタックスヘブンをかませ節税する作業を横で見ていた。当時はまだ国際税務の実務に非常に手間がかかった時代で、また国税局の担当というよりも当時の大蔵省証券局に与える心証が悪く（タックスヘブんに子会社があるというだけの理由で親会社本体の社債発行の審査に影響が出た）、デメリットの方が大きかったという記憶がある。



## 世界的企業が集まる、シアトル

シアトルはアメリカ北西部、ワシントン州に属する。古くから貿易港、軍港として栄えたシアトルは、近年急成長を遂げているアマゾンやマイクロソフト、その他ボーイング、コストコ、スターバックスをはじめ、バイオテクノロジーの最大手であるイミュネックスなどが社を構える米国屈指の成長地域と変貌を遂げている。特にテック産業の躍進はすさまじく、社屋の拡大、雇用の拡大に大きく貢献し、それが街全体の更なる成長を促している。

このような企業が集積することにより、豊富な人材が揃うことから、全米において常にイノベーションが発生する地域と位置付けられ、人口流入はもとより、不動産価格、賃料の上昇が続いている。特に再開発がめまぐるしく行われており、今後空港やワシントン大学、シアトル、ベルビュー地域を結ぶ鉄道網の整備が決定されており、更なる発展が見込まれている。

## シアトルにおける不動産市況について

シアトルの不動産市況は、大企業の集結、スタートアップ企業の躍進、人口流入、賃料相場の上昇などに伴い、現地紙 Seattle Timesによると、過去1年(2016年~2017年)の間に約14%の上昇があり、全米平均の5.9%と比較しても驚異的な数字であることがうかがえる。

地政学的にも、シアトル近郊は海、湖、山脈に囲まれていることもあり、大規模な土地の拡大が見込めない。そのため、中心部ではかつての倉庫等であった場所の再開発によ

り、オフィス、商業、住宅、そして緑が共存した街へと変貌しており、同時に中心部への人口の集積が継続している。

また日系人にとっても、古くからコミュニティがあり、日本語において各種の生活情報等を受けることもでき、治安が良好なこともあいまり、居住及び投資好適地域であると言える。

このような状況下のなか、Forbes紙等でも取り上げられていることもあり、近年多くの投資家がシアトルに着目しており、活発な取引が行われている

## 第1位に振り返り咲き:最も成長している大都市、シアトル

シアトルは2013年以来初めて、アメリカ全土のうちの人口密度の高い都市トップ50の中から、最も1年間における成長率の高い都市となった。

- ・シアトル(ワシントン州):3.1%増
- ・マイアミ(フロリダ州):2.9%増

- ・フォートワース(テキサス州):2.4%増
- ・コロラドスプリング(コロラド州):2.1%増
- ・アトランタ(ジョージア州):2.1%増

また2015年~2016年において、人口が20,000人以上増加している。

### 直近の投資事例のご紹介

## Wallgreens\*

年間売り上げは1店舗あたり平均850万米ドル。ほぼ全ての店舗で薬だけでなく、一般商品の取り扱いも行っている。

### 概要

建物面積:13905平方フィート(約1291㎡)  
 物件種別:ドラッグストア  
 売却価格:\$5,500,000  
 テナント数:1  
 建築年:1998年(築20年)  
 Cap Rate:6.18%  
 成約時期:2017年3月15日

\*Wallgreensは全米屈指の薬局チェーン。1901年に創業以来、全米にて8,000店舗以上を展開している。



## 三井不動産リアルティにおける取組み

三井不動産リアルティ国際事業部においては、現地の提携会社と連携し弊社のお客様へシアトルの不動産情報を提供しております。マンションや戸建てに限らず、商業ビル、店舗等もご紹介可能ですので、お気軽にご用命ください。

今回の「Realty Press」はフィリピンにおける三井不動産グループ参画事業をご紹介する予定です。

本物件の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:土曜・日曜・祝日

私ども三井不動産リアルティ国際事業部では、日本国内から米国(ロサンゼルス、シアトル、ニューヨーク、ハワイ)の海外不動産投資、および資産分散をお考えのお客様のご要望にお応えするために、海外不動産の売買に関する各種サービスを提供しております。

## 日本初の超高層ビル「霞が関ビルディング」が4月12日で竣工50周年



現在の霞が関ビルディング

三井不動産株式会社(所在:東京都中央区 代表取締役社長:菰田正信)が手掛けた日本初の超高層ビル「霞が関ビルディング」は2018年4月12日(木)に竣工50周年を迎えます。

1968年に竣工した霞が関ビルディングは高さ147メートル36階建ての日本初の超高層ビルです。当ビルの建設以前はビルの高さが31mまでに制限されていましたが、1960年代に建築基準法をはじめとした制度や法律の改正が行われ、高さ31mを超える高層ビルの建築が可能になりました。その結果、1968年4月12日に霞が関ビルディングが誕生しました。



竣工当時の霞が関ビルディング

### ■霞が関ビルディングの主な特徴・歴史

#### (1)3回の大規模なリニューアル

その時代ごとの働き方へのニーズを捉え、1989年、1999年、2006年と計3回の大規模なリニューアルを行いながら、最新の設備へのアップグレードやBCP対応などを実施しています。

#### (2)「経年優化」を体現するビル

50年を経てもなお最新鋭のビル機能を備えた当ビルは、他に類を見ない、まさに当社の都市開発コンセプト「経年優化」(時を経るにつれて成熟し、さらに価値を高めていく)の思想を体現するビルとして、高い評価を受けています。

#### (3)日本初のウインドウアート

1972年、霞が関ビルディングの壁面にアポロ号の月面着陸を祝うウインドウアートが日本で初めて映し出されました。

#### (4)日本一高い場所での結婚式

開業当初、誰からも見通せる場所で正々堂々とした式をあげたいと思った一組の男女の想いが当時の当社社長 江戸英雄を動かし、霞が関ビルディングの屋上にて最初で最後となる結婚式が挙げられました。



建設中の風景



日本初のウインドウアート 2009年以降(低層部リニューアル後)

### 霞が関エリアの発展に貢献

#### 霞ヶ関駅の利用者が2倍に

当ビルの誕生以降、霞が関エリアはより多くの方に利用されるエリアへと変貌。当ビルが竣工した1968年は霞ヶ関駅の利用客数が約2倍に増加し、その結果、1971年には地下鉄千代田線の手町駅と霞ヶ関駅間の運行が開始するなど、交通網の発達にも大きく寄与しました。

#### 日本初の広場を備えたビル

当ビルは、緑や人々の憩いの場を確保して屋外コンサートなど様々なイベントなども催し、ビジネスマンのみならず多くの一般客も賑わう霞が関エリアへと変貌させました。

### これからの霞が関ビルディング

これからの霞が関ビルディングは、安心・安全や、快適なオフィス環境の提供といった、ビルとしての基本性能を継続的に強化していくことに加えて、オフィスワーカーの多様な働き方への対応、創造性・生産性の向上、企業の情報発信や健康経営に資する環境を創出する等、企業活動の課題に対するソリューション提供をハード・ソフト両面から積極的に行い、「経年優化」を進化させ、この理念のシンボルとなるよう取り組みを続けてまいります。

#### 最大規模のPFI手法で誕生した

#### 「霞が関コモンゲート」

2001年に、当時としては最大規模のPFI手法を用いて実現された霞が関コモンゲートと官民一体となる広場空間が拡充され、音楽会や文化セミナー、霞の打ち水など、新しい街づくりの一環として多彩な活動、交流を進めています。



ワークスタイリング霞が関

#### 霞が関ビルディング 物件概要

所在地:東京都千代田区霞が関三丁目2番5  
 交通:東京メトロ銀座線「虎ノ門」駅徒歩3分、丸の内線・千代田線・日比谷線「霞ヶ関」駅徒歩5分、銀座線・南北線「溜池山王」駅徒歩6分  
 敷地面積:11,578.43㎡(3,502.48坪)  
 延床面積:153,959.23㎡(46,572.67坪)  
 総貸付面積:87,012.17㎡(26,321.18坪)  
 基準階面積:2,636.73㎡(797.61坪)

構造:鉄骨造・一部鉄骨鉄筋コンクリート造  
 階数:地上36階、地下3階、塔屋3階  
 エレベーター:31基、人荷用3基、駐車場用2基  
 駐車場:350台  
 設計:株式会社山下設計  
 施工:鹿島・三井建設共同企業体  
 竣工:1968年4月  
 高さ:147m

霞が関ビルディング竣工50周年 記念ムービー・スペシャルサイト <https://kasumigaseki50th.jp/>

日本初の超高層ビルとして誕生した霞が関ビルディングのこれまでの歩みとして、竣工前後や大規模リニューアルの様子や50周年記念ムービーなどを紹介し、さらに今後目指していく未来の当ビルの姿も紹介します。

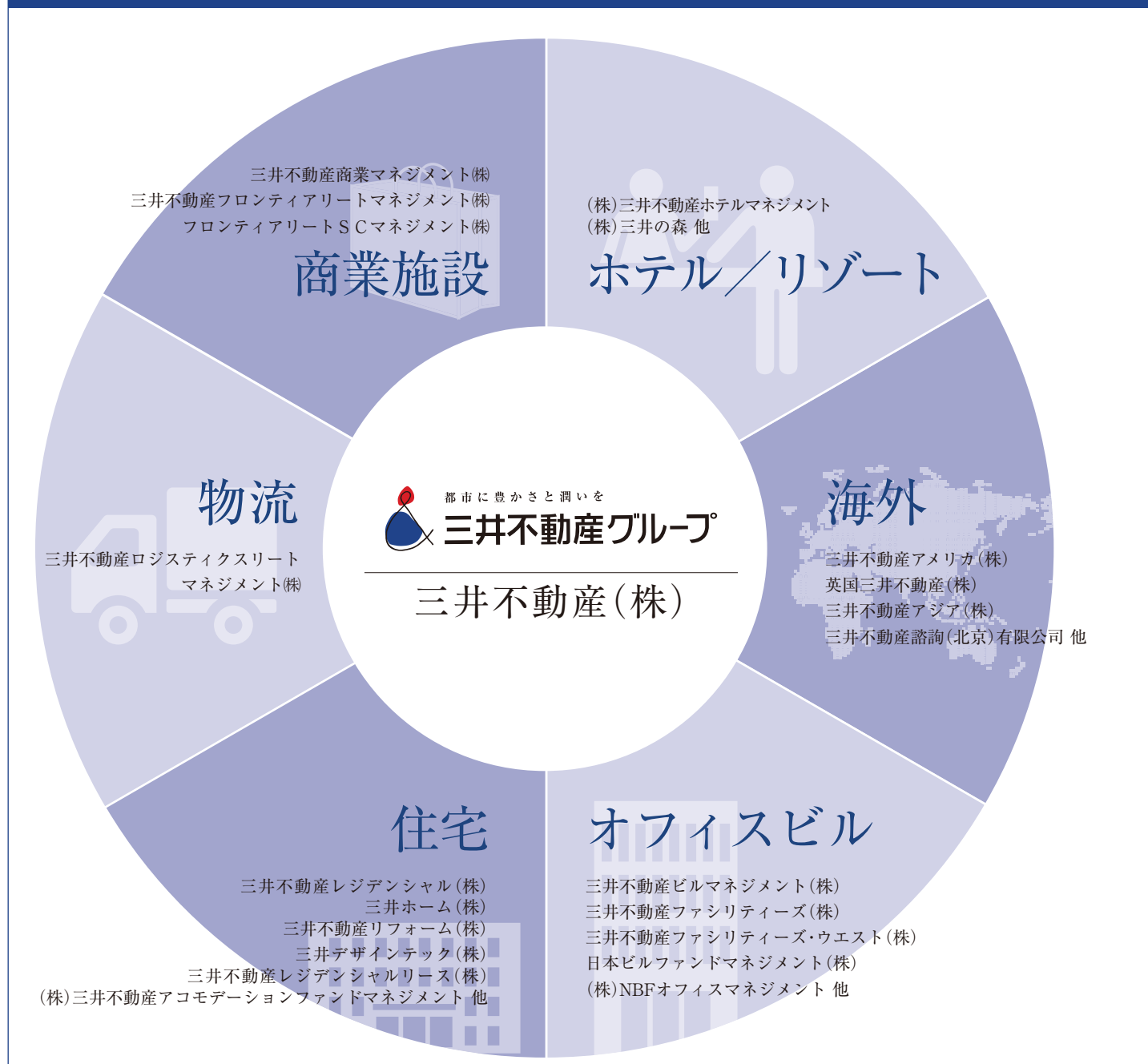
三井不動産グループのノウハウを結集して、  
最良の解決策をご提供いたします。

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**  
ソリューション事業本部



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（査定・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"活きた"評価をご提供いたします。

### 資産ドックBiz ※物件の所在や種類によってはお取り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。

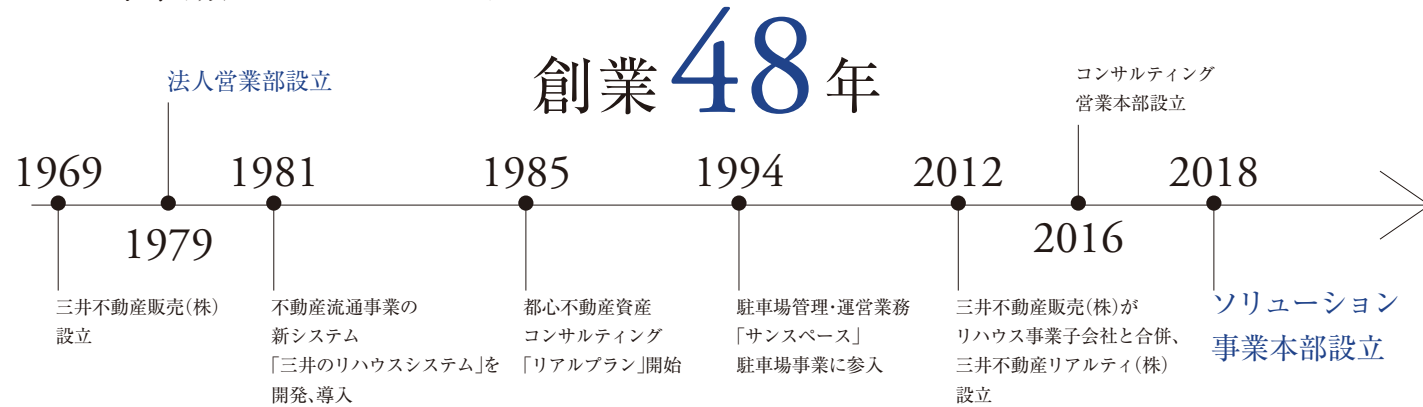
専門の調査会社と連携し、土壌汚染、液状化リスクや不同沈下の調査をいたします。

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。

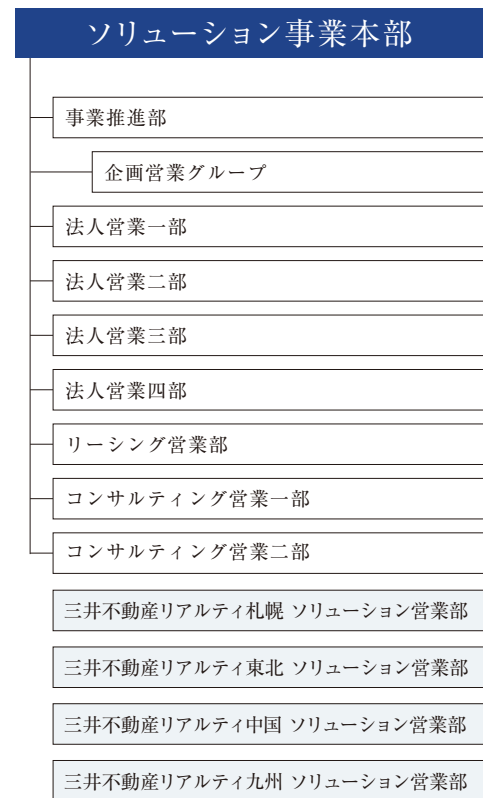
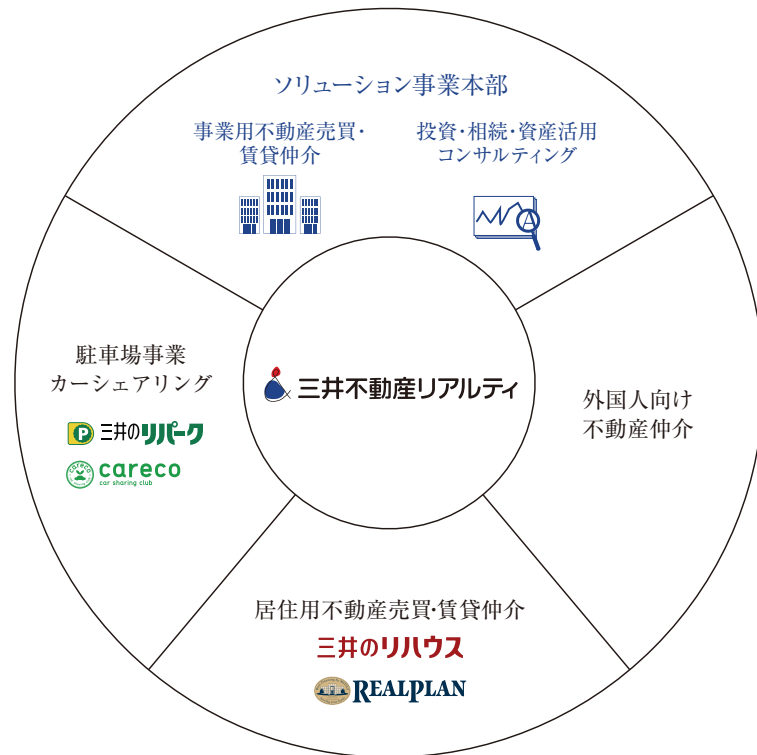
## ■会社概要

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 TEL 03-6758-4060	取扱高	1,482,126百万円(2016年度)
設立	1969年7月15日	営業収益(連結)	146,353百万円(2016年度)
		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

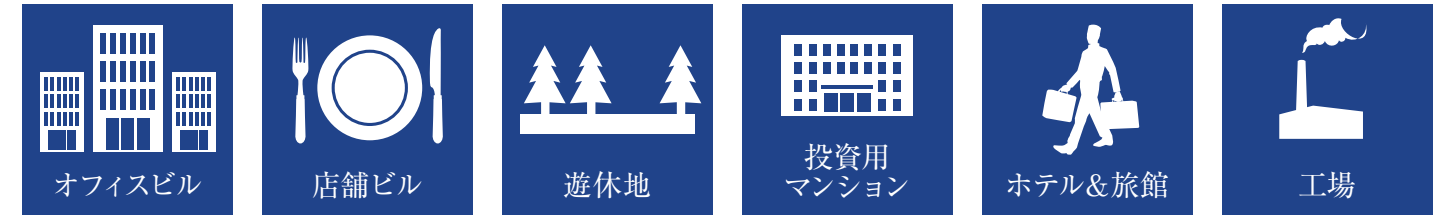


## ■事業領域



## ■代表的な取扱い物件

### 売買仲介



### 賃貸仲介(オフィス)



### 賃貸仲介(店舗)



## ■営業ネットワーク

