

REALTY PRESS

投資用・事業用不動産に関する情報誌

虎ノ門

Vol. 42

FEBRUARY 2018

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]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・コンサルティング営業本部



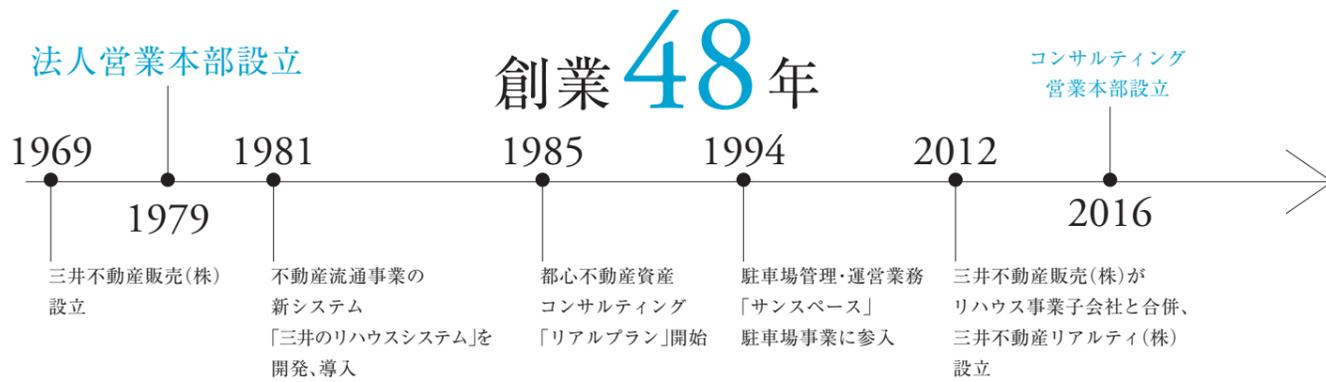
三井不動産リアルティ株式会社

■会社概要

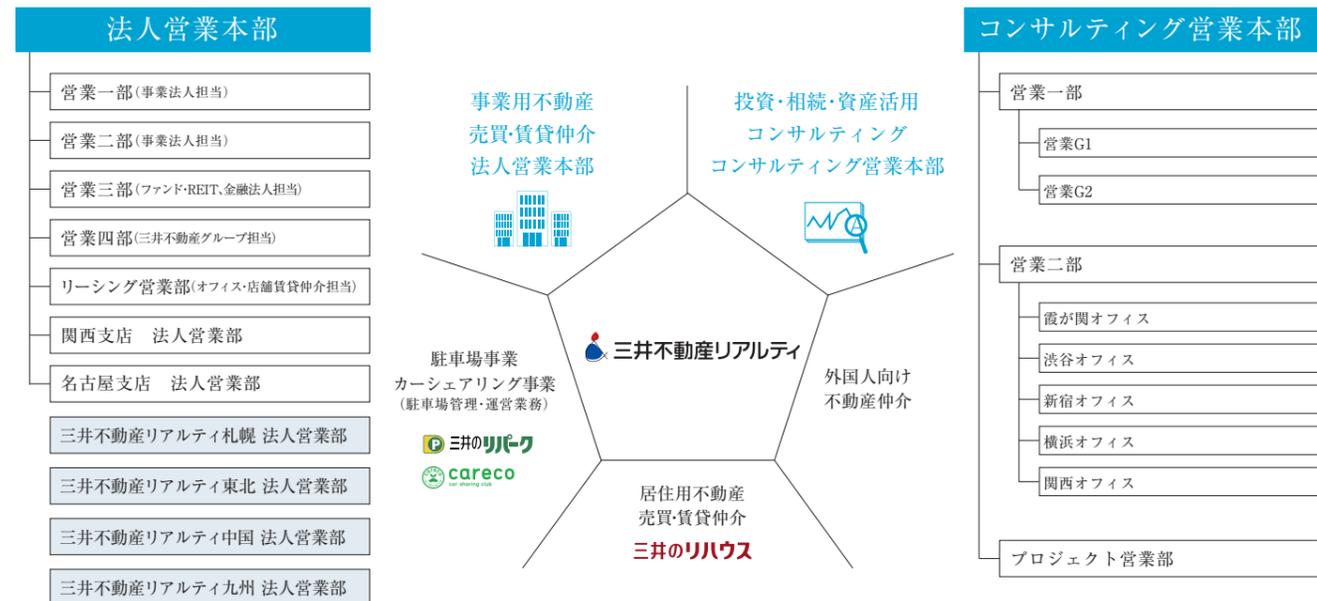
商号：三井不動産リアルティ株式会社
 本社：東京都千代田区霞が関三丁目2番5号
 TEL 03-6758-4060
 設立：1969年7月15日

資本金：200億円
 取扱高：1,482,126百万円(2016年度)
 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

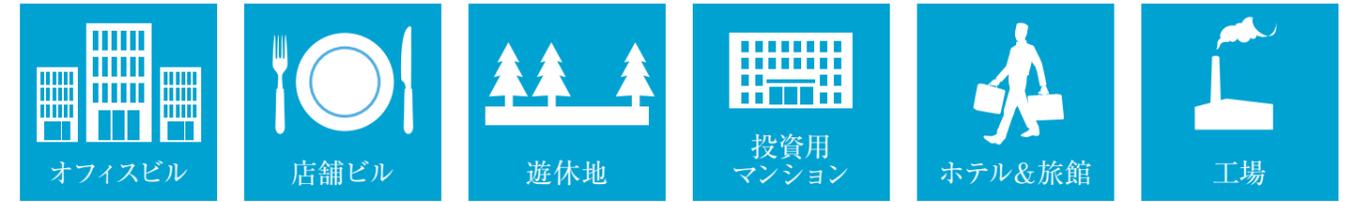


■事業領域



■代表的な取扱い物件

売買仲介



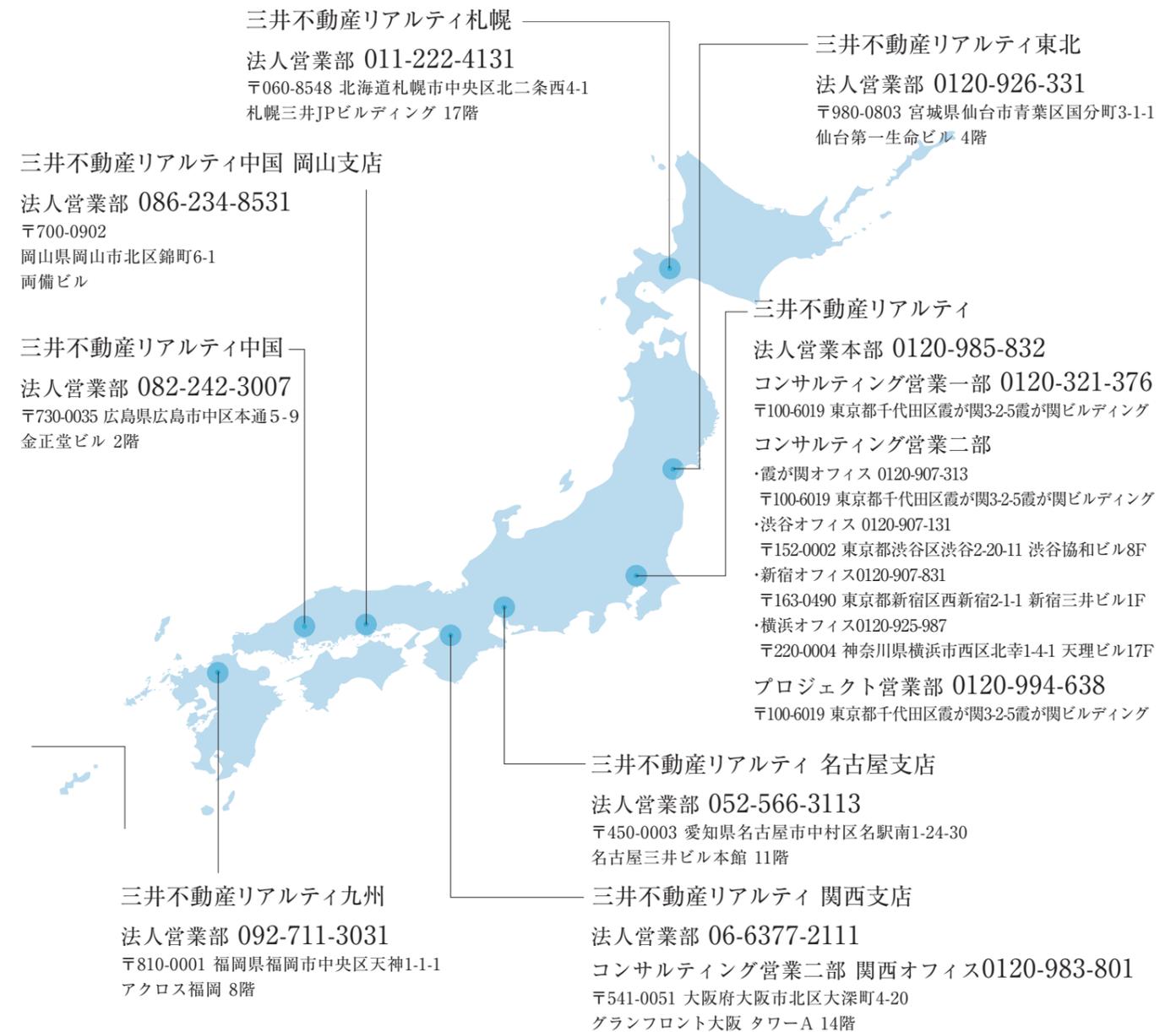
賃貸仲介(オフィス)



賃貸仲介(店舗)



■全国法人営業・コンサルティング営業ネットワーク



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「虎ノ門」

05



プロパティ マーケット トレンド

09

Jリート

10

オフィスビル

11

ホテル

13

商業施設

14

物流施設

15

住宅

16



INVESTMENT MARKET TRENDS

17

－ 都心エリア投資用不動産マーケット動向 －

Good Job of Realty

25

－ 法人営業本部営業四部 山口 －

－ 法人営業本部営業四部 近藤 －



THE CONSULTING NEWS

29

－ 資産ドックのご紹介 －

REALTY TREND PICK

33

－ 創造的なオフィスづくりの在り方 －

REALTY APPRAISAL COLUMN

35

－ 心理的瑕疵と鑑定評価 －

REALTY ALLIANCE REPORT

37

－ 不動産売却、その「決断の理由」とは？ －



世界の不動産ニュース

39

－ アメリカのマansionなどで起きている「アメニティ・バブル」 －

Worldwide Realty

41

－ ロサンゼルスで注目を浴びる分譲2物件 －

三井不動産グループニュースピックアップ

43

－ 東京都心エリアで推進されている「三井ガーデンホテル」計画 －

虎ノ門

エリア特集 | TORANOMON



虎ノ門のランドマーク、「虎ノ門ヒルズ」



新田の建造物の取り合わせの妙があるのも虎ノ門ならではの

超高層タワーが林立する国際拠点に向けて、 注目の再開発が続々と展開される虎ノ門。

虎之御門を間近とする大名・旗本の御屋敷町から、日本有数のビジネス街へと変貌を遂げた虎ノ門は、日本の政治の中心・霞が関に隣接することから、多業種の企業に加え官公庁系の機関が多く集中します。現在は東京都の「国家戦略特区による東京大改革」のもと次々に再開発が計画され、外国人を呼び込む職住近接の快適な空間整備が進む、発展著しい街「虎ノ門」をご紹介します。

江戸城の西の玄関口から、官公庁街の玄関口へ。

虎ノ門の町名の由来となっているのは、江戸城の外堀御門の一つであった虎之御門。東を青龍、西を白虎、南を朱雀、北を玄武の獣神が守る四神思想のもと、正面に位置する大手門の朱雀に対し、西の白虎に当たるため、虎之御門と名付けられたとか。この他にも、太田道灌の出陣に際し、千里行くとも無事に帰る虎にちなんだという説。朝鮮から献上された虎の檻が門から入らず、間口を改造したため名付けられたという説。門内の内藤邸辺りに虎の尾という種類の桜があり、虎の尾門と呼んでいたのが虎ノ御門に変わったという説も残っています。

榊形の門は明治6年に撤去されましたが、その名は俗称として残り、市電の停留所名、交差点名、地下鉄銀座線の駅名などに用いられました。「虎ノ門」と付く町名が港区の正式な名称として採用されたのは昭和24年のことで、芝今入町を芝虎ノ門に改称。その後昭和52年に住居表示が実施され、多くの町を合わせ

て現在の虎ノ門一丁目～五丁目が定められました。ところで外堀の石垣は一部が残されており、文部科学省構内のラウンジ前と地下鉄銀座線虎ノ門駅の新庁舎連絡通路内に展示コーナーが設けられています。虎の門三井ビルディングの庭の一角にも保存され、江戸時代の様子を知ることができます。

虎ノ門の外堀は明治後期には埋立てられ、数十年の時を経て外堀通りとして整備。普請大名が屋敷を構える武家地と寺社地であった街は幾度かの区画整理が行われ、やがてオフィスビルやホテルが建ち並ぶビジネス街へと変貌。江戸や明治時代からの町名はなくなってしまいましたが、地下鉄日比谷線の駅名である神谷町は住居表示実施前の昭和39年開業のため、江戸時代の町名と同じもの。また、榎坂や汐見坂、霊南坂、江戸見坂は、位置も形状もほとんど当時のまま残されています。

ビジネスマンの街に祭囃子が鳴り響く。

虎ノ門には数々の歴史ある神社・寺院が点在します。そのひとつが源頼信の創建、太田道灌が江戸城築城の際に現在地に遷したと伝えられる「西久保八幡神社」。関ヶ原の戦いの戦勝と安全を祈願した徳川秀忠の継室・崇源院(江)の遺志により、報賽として三代将軍・家光の時代に最初の社殿が造営されました。毎年8月、江戸時代から続く例大祭「神幸祭」が行われ、2015年には第二次世界大戦時に焼失した御本社神輿を復元。2017年の例大

祭で戦後初めて、御本社神輿が町々を巡行しました。

また「虎ノ門 金刀比羅宮」は、時代の流れに即した佇まいを見せる神社。敷地内には東京都選定歴史的建造物に選ばれた社殿が、地上26階建ての虎ノ門琴平タワーと共存しています。境内を七福神が練り歩く1月の「初こんびら祭」、おかめ・ひょっとこ民謡行列が行われる10月の「大祭」。ともに神楽殿では里神楽が奉納され、数多くの露店も立ち並び、多くの人々で賑わいます。

「虎ノ門ヒルズ」の誕生を機に、虎ノ門は新たな時代へと歩み出す。

平成23年には国の「特定都市再生緊急整備地域」や、外国企業の誘致・集積を図る東京都の「アジアヘッドクォーター特区」に指定された虎ノ門エリア。東京の国際競争力をより一層強化するうえで重要な役割を担うビジネス拠点に位置付けられ、迅速かつ重点的な市街地整備が求められています。これら国と都の方針を踏まえ、港区が策定した「六本木・虎ノ門地区まちづくりガイドライン」においても当エリアの整備目標を、「国際金融・業務・商業・文化・交流機能や生活・業務支援機能など、多様な機能を備えたにぎわいにあふれた国際性豊かな交流ゾーンを形成」と設定。人々が安全に安心して住み、働き、集う、活力ある国際都市の将来像が掲げられています。

その中でいち早く竣工したのが、「環状二号線」との一体開発が話題となった平成26年6月開業の「虎ノ門ヒルズ」です。環状二号線が建物の中を貫く当ビルは、飲食・サービス店舗、カン

ファレンス施設や賃貸オフィス、高級ホテルや住居空間など、エリアのリーディングプロジェクトにふさわしい超高層複合タワーとして誕生しました。

同時に開通した環状二号線の新橋～虎ノ門間は、通称マッカーサー道路とも呼ばれる、幻の道路計画として知られていた区間です。第二次世界大戦後の昭和20年末に閣議決定されながら、長い間工事は凍結。平成元年に立体道路制度が施行されたことにより、道路上に建築物を建てるのが可能となり、計画実現へと大きく動き始めました。平成10年に都市計画「新橋・虎ノ門地区第二種市街地再開発事業」が決定し、工事が着工されたのは閣議決定から60年の時を経た平成17年のことでした。自動車専用の築地虎ノ門トンネルがタワーの地下を走るという、日本でも珍しい道路計画と建物の在り方は、東京の未来を象徴する都市型開発のひとつと言えるのではないのでしょうか。

虎ノ門はまもなく、超高層タワーが並び建つ国際ビジネス拠点に。

現在虎ノ門では虎ノ門ヒルズの誕生をプロローグとして、再開発工事や計画が次々と進められています。

地下鉄銀座線「虎ノ門」駅に隣接する「虎ノ門駅前地区第一種市街地再開発事業」では、地上・地下の駅前整備による「虎ノ門」駅の機能拡充を図るとともに、国際的なビジネス交流拠点形成となる地上23階建ての業務棟を計画。2020年の竣工が予定されています。

虎ノ門ヒルズの隣接地、「虎ノ門一丁目地区市街地再開発事業」には3棟の超高層タワー計画が進行中。地上36階建ての

オフィス中心棟は2019年完成予定。1階には世界と都心を結ぶ東京の玄関口を目指し、都心と臨海部を結ぶBRT(バス高速輸送システム)や空港リムジンバスが発着するバスターミナルが整備されます。地上54階建ての住宅中心棟は2020年竣工予定。2019年着工・2022年竣工予定の地上49階建て業務棟は、地下鉄日比谷線「虎ノ門」新駅との一体開発となり、新駅は2020年に開業予定です。

現在建替え工事が進行中の「虎の門病院」は、「虎ノ門二丁目地区第一種市街地再開発事業」の一環。国際水準の医療サービス

を提供する病院として、かつ都内最高レベルの災害時治療拠点として整備され、2019年に完成予定。同事業では地上36階建ての業務棟も計画されており、2019年着工・2022年竣工予定となっています。

また、「ホテルオークラ東京」本館は地上38階建てと2019年に開業予定。虎ノ門四丁目においても、オフィス・ホテル・サービスアパートメント・生活支援施設等を有する地上38階建ての複合タワーが2020年完成予定など、虎ノ門はここ数年間で飛躍的にその姿を変えて、世界の表舞台へと確かな一歩を踏み出します。



虎ノ門ヒルズに隣り合う3棟のタワーと地下鉄新駅の建設予定地

飲

TAKE A BREAK

カフェインホリック | Caffeineholic

世界で初めてのオーガニック
カフェインチャージバー

出勤前や仕事の合間に、エスプレッソをショットグラスで一気に飲み干してエナジーチャージ。そんなドリンクスタイルを提案する当店。注文を受けてから抽出する濃厚で味わい深いエスプレッソはコーヒー・紅茶・緑茶があり、炭酸水・ミルク・ビールとのブレンドドリンクも。

日本中から厳選した10種のソーセージ、3種のオリジナルパンの組み合わせが楽しめるグルメホットドックも必食です。



東京都港区虎ノ門1-4-7
03-6550-9720
月～金 7:00～19:00 土 11:00～18:00
日・祝 定休
URL www.iamcaffeineholic.jp/

鑑

CULTURE

菊池寛実記念 智美術館

隅々まで美意識に満ちた非日常の空間で
想いのこもる作品を鑑賞できる美術館

当館は現代陶芸の紹介を目的にコレクターである菊池智のコレクションを母体とし、平成15年開館。地下1階の展示室には、現代陶芸に足跡を残した作家や活躍中の作家の個展を中心に年3～4回展覧会を開催。館内1階にはフレンチレストラン「ヴォワ・ラクテ」があり、明治時代から変わらぬ日本庭園に囲まれたガラス張りの店内では、一つ一つ丹念に準備された正統派の料理が楽しめます。



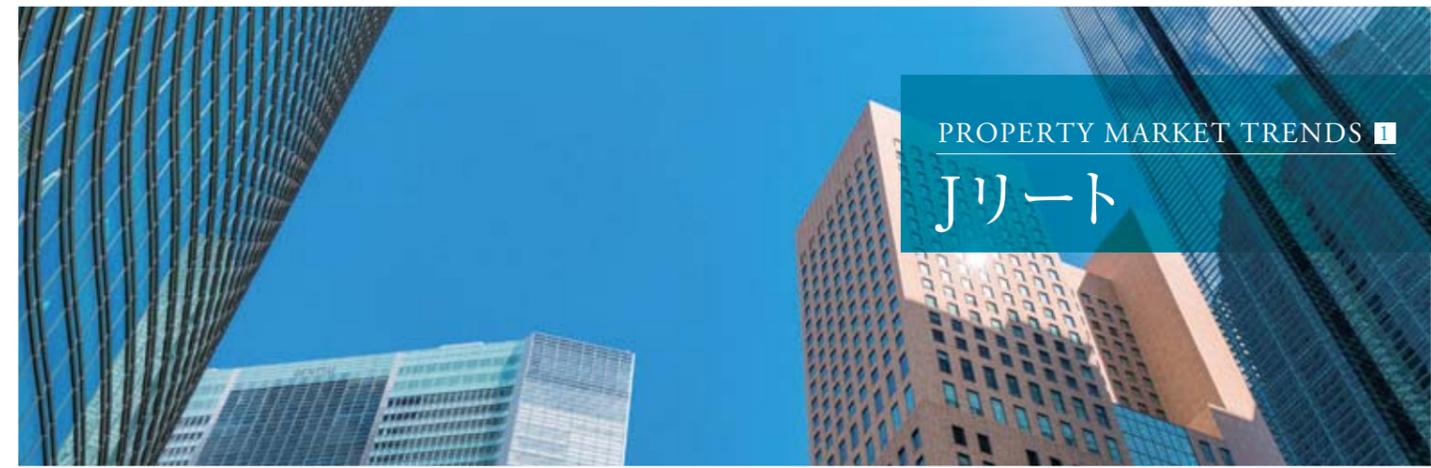
東京都港区虎ノ門4-1-35 西久保ビル
菊池寛実記念 智美術館 03-5733-5131
ヴォワ・ラクテ 03-5733-5135
菊池寛実記念 智美術館 11:00～18:00(最終入館17:30)
月曜休館(祝日の場合は翌火曜日)年末年始・展示替え期間
ヴォワ・ラクテ ランチ11:30～14:00 ティータイム14:00～
ディナー18:00～22:00(L.O20:00)予約制
月曜定休(祝日の場合は翌火曜日)

PROPERTY MARKET TRENDS

2017年の不動産マーケット市場は、
オフィス、物流、ホテルは好調な推移。
住宅市場は、新築分譲マンションは不調ながら
ストック住宅は好調。

オフィスは地方都市でも稼働率が上昇、近年注目を集める物流施設は、
大型の物件開発が進みながら、リーシングも順調。
ホテルもインバウンド需要が豊富で、高い稼働を維持。
住宅市場は低迷する新築分譲マンション市場と、好調なストック市場との二極化が顕在化。

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

外部成長は鈍化が続くものの、
収益の好調は継続。

**3Q(7月~9月)におけるREITの投資
口市況は、2Q(4月~6月)より一段と下
落基調を強めました。**投資口価格の指標
である東証REIT指数は、9月末に1,653.72
ポイントとなり、6月末からの下落率は
2.4%、**年初からの下落率は10%超**となり
ました。投資口価格が**軟調な背景には、
REITを対象とする投資信託による換金
売りが大きく影響**しています。

東証が公表する投資部門別売買動向に
よれば、投資信託は4月以降6ヶ月連続売り
越しとなり投資口価格の下落を主導して
います。一方、**9月末のREIT全体の分配
金利回りは4.16%**と**2013年8月以来
4年ぶりの高水準**となっており、分配金水
準から見た投資妙味が高まっています。

3QのREITの運用状況は、三菱地所物
流リート投資法人が資産規模709億円で

上場し、これによりREITは59銘柄、うち物
流施設特化型REITは6銘柄となりました。

既存銘柄の増資は4件、**調達額計748
億円**となりました。調達額は2Qより増加し
ましたが、**前年同期比48%減と大幅に鈍
化**しています。背景には、**不動産の取得競
争が激しく価格が高騰したため、スポン
サー以外からの物件取得が難しい点**が挙げ
られます。また、投資口価格の下落に伴
い分配金水準を向上させる効率的な資金
調達が難しい点も増資が減少した一因と
考えられます。このように、REITによる物
件の取得は減少している中、**不動産価格
の高騰を背景に物件の売却が増加して
いるため、REITの外部成長は鈍化**してい
ます。

一方、保有資産の収益力及び金融環境
は堅調な状況が続いているため、**REITの**

収益力は安定しています。好調な企業業
績を背景にオフィス需要が根強く、賃料上
昇や高稼働の維持が継続的な収益の底上
げに寄与しています。更に**物件売却により
一時的に売却益を計上する動きや、リ
ファイナンスに伴う調達金利の低下**によ
って**支払利息が減少する点も**、好調な
業績の一因となっています。

総括すると、**外部成長については当面
見通しの厳しい状況**が続くと考えられま
す。一方、都心のオフィス大量供給が控
えています。企業業績の回復が支えとなり
賃料下落リスクは限定的と考えられ、また
借入れの長期固定化が進むことによって、
収益の安定は継続するものと見ていま
す。投資信託の資金流出に伴う投資口価格
の過度な下落が修正されれば、引き続き安
定した投資商品として期待できるでしょう。

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

東京ビジネス地区の平均空室率は16カ月連続、空室率3%台を維持。
平均賃料は、全国主要都市を含め着実に上昇。

東京都心、全国主要都市とも マーケットの好調は、依然継続中

2017年9月の景気動向指数は、一致指数が115.8(前月比-1.9pt)と若干低下したものの高水準を維持。内閣府は、基調判断を「改善を示している」に11ヶ月連続で据え置き、景気拡大期間は58ヶ月連続。先行指数は106.6。前月比-0.6pt。一方、消費者物価指数(除:生鮮)は前年同月比+0.7%と9ヶ月連続プラス。エネルギー・生鮮食品を除く食料・家庭用耐久財等が伸びました。

2017年10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

3.02%。前月比-0.15ポイント、前年同月比0.62ポイント下げ、2016年7月以来16カ月連続の空室率3%台となりました。

オフィス空室面積は221,753坪。前年同期は264,539坪であり、1年で2割近く減少しました。

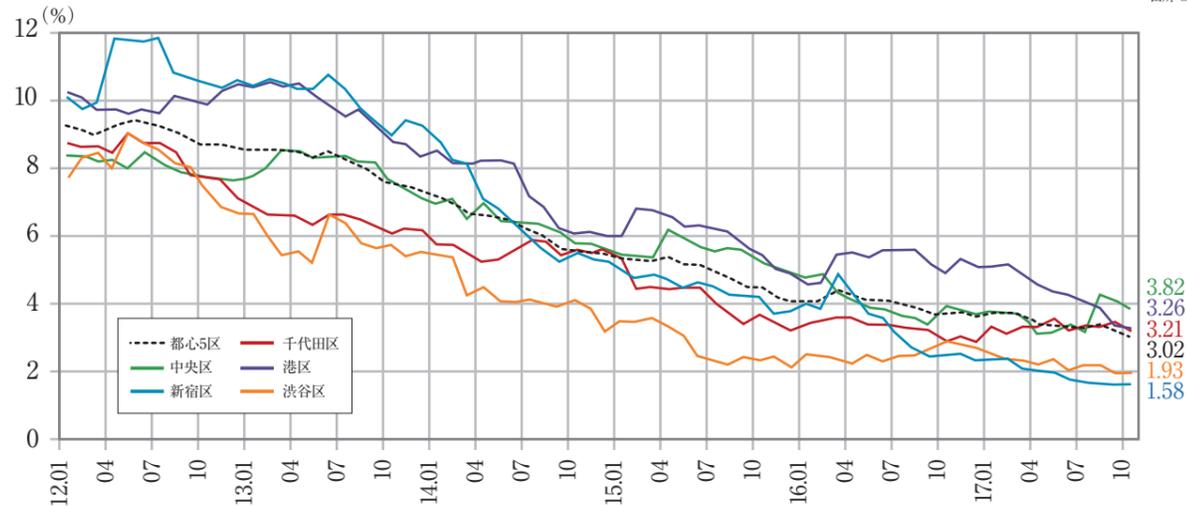
区別で見ると10月度の空室率は、千代田区3.21%(前年同月比+0.34pt)、中央区3.82%(同-0.10pt)、港区3.26%(同-1.65pt)、新宿区1.58%(同-0.89pt)、渋谷区1.93%(同-0.93pt)。新宿区が2017年5月に2.0%を下回ったのに続き、渋谷区が9月から2.0%以下となりました。空室面積は新宿が15,082坪、渋谷が

11,680坪。この2区は非常に稼働状況が良くなっており、全般に、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10月の空室率は、「札幌」2.61%(前年同月比-1.16pt)、「仙台」7.08%(同-1.59pt)、「横浜」5.53%(同+0.80pt)、「名古屋」5.03%(同-1.56pt)、「大阪」3.80%(同-1.77pt)、「福岡」3.14%(同-1.55pt)。「札幌」は2017年6月以降、5ヶ月連続で空室率3%を下回り、「横浜・札幌」を除く主要都市全てが対前年比1.5ポイント以上の低下と好調で、地方都市も好調感が続いています。

都心5区空室率

出所:三鬼商事



2017年10月の「東京ビジネス地区」の大規模オフィスの平均賃料は19,033円/坪。前月比+38円、前年同月比+598円となり、区別では千代田区21,012円/坪(前年同月比+1,155円)、中央区17,138円/坪(同+166円)、港区19,445円/坪(同+452円)、新宿区16,496円/坪(同+698円)、渋谷区21,150円/坪(同+645円)。千代田区は2017年1月以降10ヶ月連続して坪2万円台を、港区も2016年11月以降12ヶ月連続して坪1万9千円台を維持。この1年間で着実に賃料水準は上がってきています。

2017年10月の「東京ビジネス地区」の大規模オフィスの平均賃料は19,033円/坪。前月比+38円、前年同月比+598円となり、区別では千代田区21,012円/坪(前年同月比+1,155円)、中央区17,138円/坪(同+166円)、港区19,445円/坪(同+452円)、新宿区16,496円/坪(同+698円)、渋谷区21,150円/坪(同+645円)。

千代田区は2017年1月以降10ヶ月連続して坪2万円台を、港区も2016年11月以降12ヶ月連続して坪1万9千円台を維持。この1年間で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10月の平均オフィス賃料は、「札幌」8,415円/坪(同

+173円)、「仙台」9,000円/坪(同+26円)、「横浜」10,936円/坪(同+99円)、「名古屋」10,855円/坪(同+54円)、「大阪」11,202円/坪(同+141円)、「福岡」9,421円/坪(同+161円)。全ての地域で前年同月比プラスとなり、札幌・大阪・福岡はこの1年で坪140円~170円の上昇となりました。

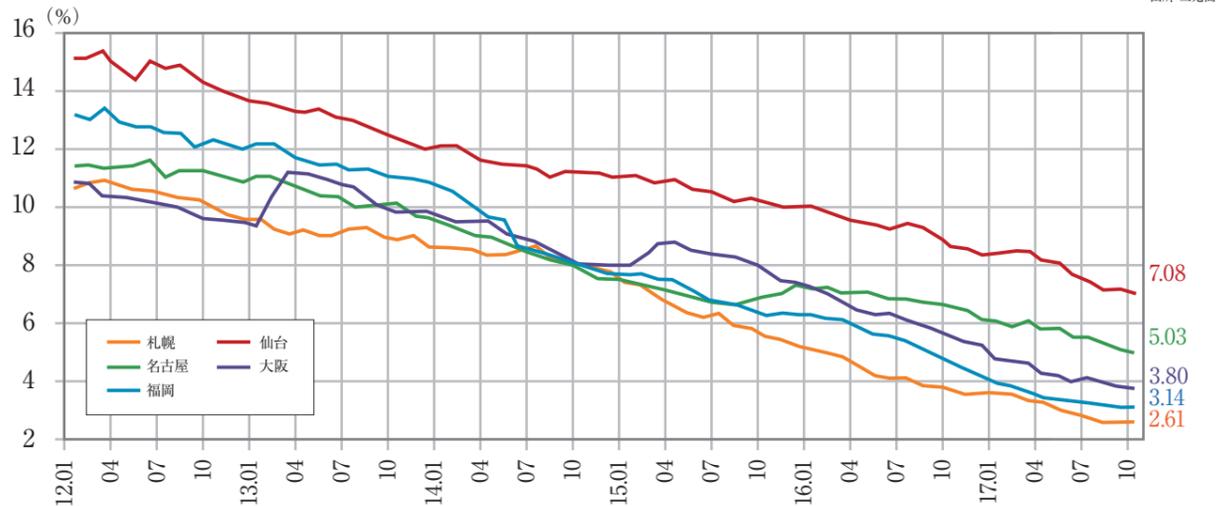
2017年10月末の「東京ビジネス地区」における「空室のあるビル比率」は36.32%。前年同月比-5.11pt、前月比-0.64ptでした。区別では千代田区26.93%(前年同月比-1.85pt)、中央区21.45%(同-5.35pt)、港区23.59%(同-7.58pt)、新宿区20.00%(同-10.79pt)、渋谷区16.99%

(同-3.80pt)。新宿区は1年で10ポイント以上下がっており、中央区・港区は5~7ポイント下がり、空室のあるビルは少なくなっています。

全国の主要都市における6月の「空室のあるビル比率」は、「札幌」40.25%(同-12.51pt)、「仙台」68.38%(同-7.12pt)、「横浜」44.58%(同-8.00pt)、「名古屋」55.28%(同-7.27pt)、「大阪」57.35%(同-12.93pt)、「福岡」48.55%(同-8.52pt)。地方都市は東京に比べ「空室のあるビル比率」は高くなっていますが、「札幌」「大阪」は10ポイント以上、その他の都市も7~8ポイント下がっており、地方でも満稼働ビルが増えていきます。

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



外国人宿泊者は各月対前年比10%以上の増加となる一方で、宿泊先としての「民泊」利用率が12.4%となり、ホテルマーケットでは注視の必要。

全体的に好調な稼働状況下、顕在化する民泊需要

オータパブリケーションズによれば、9月の主要都市の客室稼働率は札幌93.3%、東京83.0%、大阪91.6%、沖縄89.0%、**平均客室稼働率は84.2%**で東京の稼働率が例年に比べやや低くなっています。

観光庁によれば7~9月の延べ宿泊者数(全体)は、7月4,484万人泊、8月5,472万人泊、9月4,093万人泊で**計14,049万人泊**。平成28年の同期間は計14,007万人泊で42万人の微増。

外国人の宿泊数は7月741万人泊(前年

比+10.5%)、8月645万人泊(前年比+12.7%)、9月573万人泊(前年比+13.4%)でした。

稼働率(全体)は、7月62.5%、8月68.8%、9月62.2%。9月に稼働率が80%を超えた都道府県は、リゾートホテル4地域、ビジネスホテル10地域、シティホテル15地域、**リゾート・ビジネス・シティが全て80%以上の稼働になったのは大阪府と沖縄県の2地域**でした。

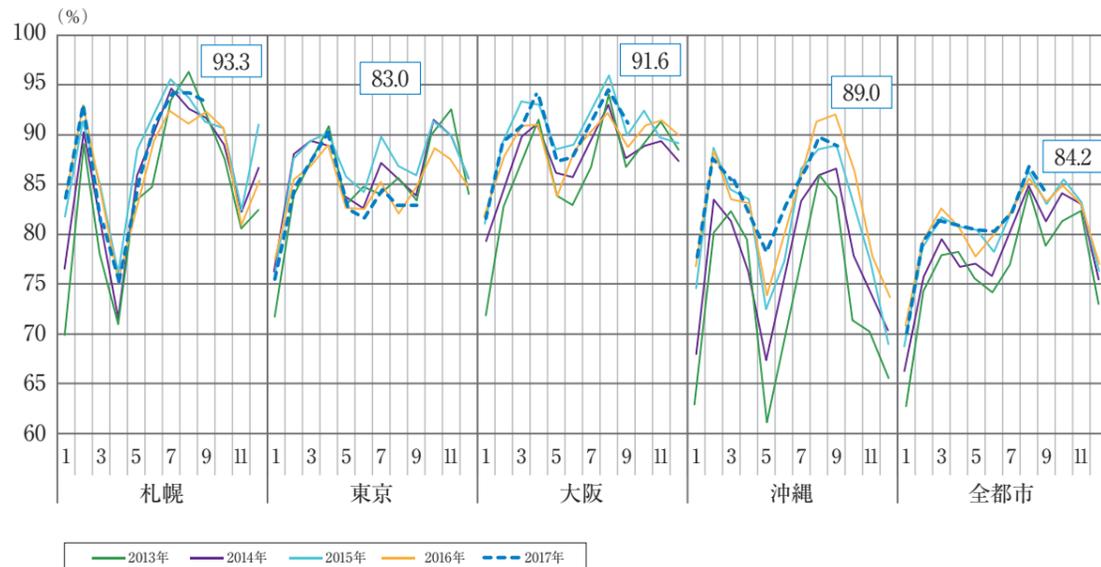
10月に発表された「訪日外国人の消費動向 平成29年7~9月期報告書」によると**外国人全体の平均泊数は全目的で11.3泊**。国籍・地域別ではベトナムが36.6泊と

特に長く、**観光・レジャーを目的とした平均泊数は6.2泊**。国籍・地域別ではベトナム、インド、欧州、米国、カナダ、オーストラリアが10泊以上と、平均泊数が長い傾向にはありますが、**滞在日数6日間以内の短期滞在者も56.7%**を占めています。

日本滞在中の宿泊施設利用率(複数回答)を見ると、ホテル75.1%、旅館18.2%、その他34.1%。その他の内「有償での住宅宿泊(≒民泊)」は12.4%を占めており、**アジア圏を中心に幅広い層の入国者が増加している中、旅館・ホテル以外の安価な宿泊施設を利用する層の増加**が感じられます。

客室稼働率

出所:オータパブリケーションズ



商業施設



9月度はテナント、キーテナント共に前年比プラスの売上、10月度は総合で-0.4%と8ヶ月ぶりに前年を下回る結果。

回復状況が窺えたSCの小売状況、SCの年間開業も昨年並みの見込み

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8月5,146億円、9月4,889億円、10月5,257億円。テナント:キーテナントの売上比率は概ね8:2。

月別の動向を見ると**8月度は総合で前年同月比+1.9%**。テナント+2.6%、キーテナント-0.5%。8月は曇りや雨の日が多く、気温も平年を下回ったため、夏物の商品に苦戦したとの声がある一方で、**秋物の商品が早目に動き始めた**との声も聞かれました。

9月度は総合で+1.4%。テナント+1.5%、

キーテナント+0.9%。周辺地域の**テナントが堅調に推移している影響**もあり、7ヶ月連続で前年を上回る結果となりました。秋物関連の商品が好調だったことや、**不振店舗の入れ替えなどで活性化を進めた結果**が現れてきたことも好調要因の一つと見られます。

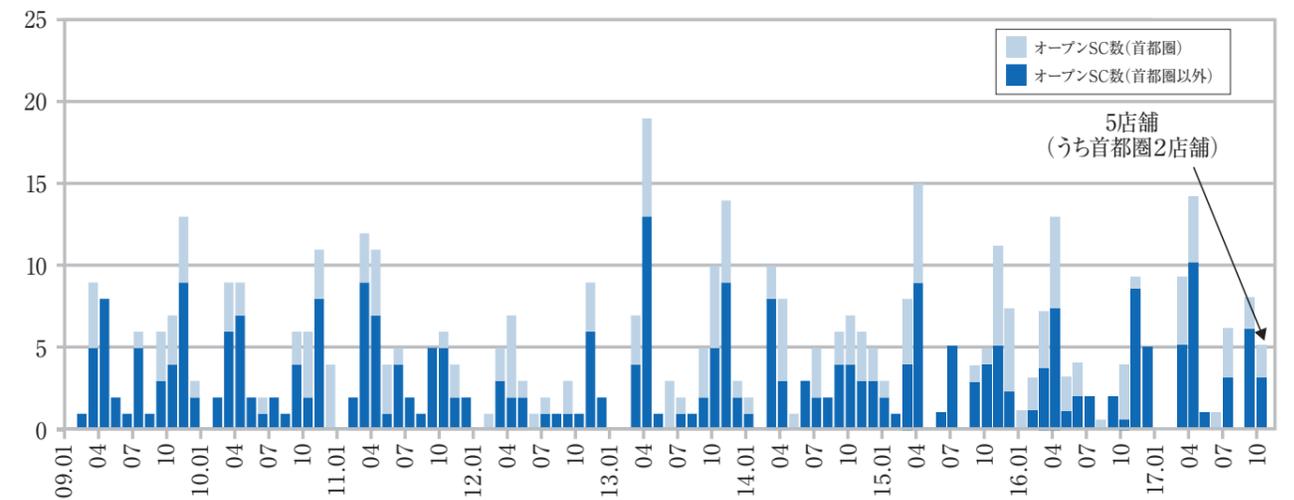
10月度は総合で-0.4%。テナント-0.3%、キーテナント-0.9%。キーテナントは10ヶ月ぶりに前年を上回った前月から一転してマイナスとなりました。月後半に2個の**台風が週末に接近・上陸したこと、土曜日が前年比で1日少なくなった影響**もあり全国的に売上が伸び悩み、総合で2月以来8ヶ月ぶりに前年を下回る結果となった一方で、**中国**

や韓国などで例年より連休が長く訪日客が大幅に増えたことが、インバウンド客の集まる大都市の売上に寄与しました。

2017年8~10月の新規開業SCは15件。8月は0でしたが、9月に8件、10月に5件。店舗面積20,000㎡以上は、「イオンスタイル豊田」「イオンモール神戸南」「イオンモール松本」「トリエ京王調布」「高崎オーバ」「MEGAドン・キホーテ豊橋店」の6件でした。2017年1~10月の新規開業SC数は46件、2016年は年間54件なので**2017年の開業数はほぼ昨年並み**となる模様です。

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



首都圏では竣工済物件の空室消化が進んでいる。実質賃料は外環道エリアと圏央道エリアは弱含み。

首都圏、近畿圏、中部圏とも、持続していた好況には天井感が出現

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1Q 6.5%、第2Q 5.1%、第3Q 5.8%。新築物件が空室を残して竣工した影響が大きい、空室消化は進んでおり、竣工1年以上の空室率は、前期2.7%から今期は2.2%に低下しました。

エリア別の空室率は、東京ベイエリア8.1%(対前期+2.6pt)、外環道エリア1.9%(同-3.1pt)、国道16号エリア2.1%(同+0.2pt)、圏央道エリア19.4%(同+3.9pt)。圏央道エリアは今期も苦戦しており、エリア差が広が

っています。竣工1年以上経過した物件の空室率は東京ベイエリア4.2%、外環道エリア2.0%、国道16号エリア0.6%、圏央道エリア6.0%。

実質賃料は首都圏平均4,050円/坪。前期比+1.0%の微増となりました。エリア別では、東京ベイエリア6,580円/坪、外環道エリア4,650円/坪、国道16号エリア4,010円/坪、圏央道エリア3,210円/坪。賃料は外環道エリアと圏央道エリアが弱含みとなっています。

近畿圏LMTの空室率は第1Q 17.4%、第2Q 18.4%、第3Q 15.7%。第3Qの竣工は2棟、「GLP吹田」「MFLP茨木」で四半期の新規供給としては過去最高の

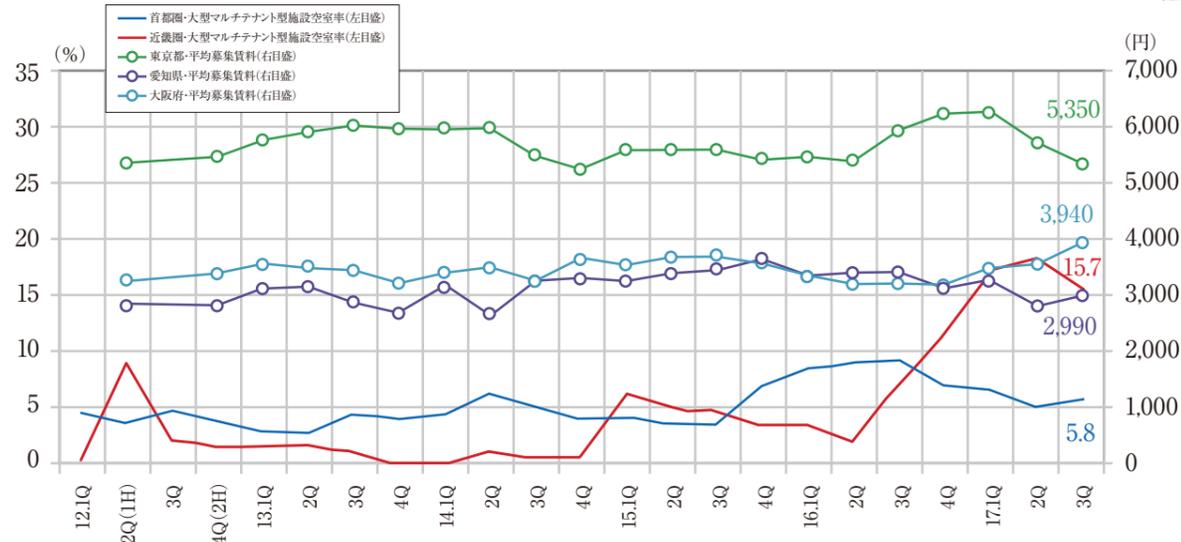
107,000坪。実質賃料は、第2Q 3,600円/坪から第3Q 3,550円/坪に下落しています。

中部圏LMTの空室率は第1Q 8.5%、第2Q 18.0%、第3Q 14.2%。中部圏で2017年に予定されていたLMTの新規供給89,000坪は、第2Qまでに全て竣工しており、第3Qは竣工済物件のリーシングが順調に進捗したため、空室率が下がり、今期の実質賃料は、3,530円/坪で前期比横ばいとなりました。

物流施設に対する需要は引き続き堅調。近畿圏内陸部や中部圏のみならずその他の地方都市圏でも、新たな開発が需要を喚起する状況が続いており、依然として潜在的なニーズは強くなっています。

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・成約に冷え込み感が続く一方、ストック市場は好調感がみられる。

低迷する新築分譲マンション市場と対照的に好調を維持するストック市場

不動産経済研究所によれば10月の首都圏マンション供給戸数は2,817戸(前年同月比-3.0%)で前月に続き減少。エリア別では都区部+2.2%、都下-12.7%、神奈川県-23.4%、埼玉県+176.5%、千葉県-47.5%。埼玉では大幅増加した反面、神奈川、千葉では2ケタの減少となりました。首都圏の平均価格は5,586万円(+3.3%)、平均面積は68.89㎡(+1.0%)、㎡単価81.1万円(+2.3%)。対前年比では価格・面積・単価の全てがプラスになっています。

初月契約率は首都圏で60.7%。3カ月連続して70%を下回り、エリア別では都区部68.3%(+4.5ポイント)、都下42.6%(-5.8ポイント)、神奈川県67.4%(-0.5ポイント)、埼玉県44.9%(-8.1ポイント)、千葉県53.7%(-4.0ポイント)と、都下、埼玉が特に低迷しています。

東日本不動産流通機構によれば、7~9月の中古マンション成約件数は8,791件(前年同期比+0.8%)と、10期連続で前年同期を上回りました。成約㎡単価は前年同期比+4.4%の50.18万円、成約価格も5.1%増の3,204万円、20期連続の上昇と、中古市場は好調が続いています。

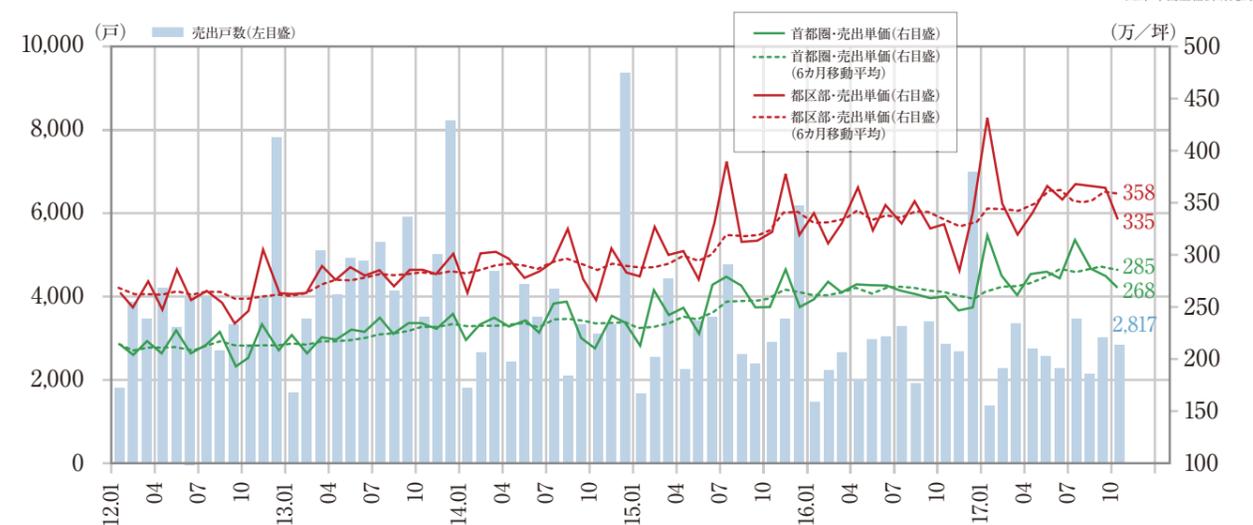
また、東京カンテイの「主要都市別分譲

マンション賃料月別推移」によれば、7月の首都圏の分譲マンション㎡賃料は2,631円/㎡(前月比+0.5%)。エリア別では東京都3,141円/㎡(+0.4%)、神奈川県2,154円/㎡(-0.6%)、埼玉県1,601円/㎡(-1.1%)、千葉県1,527円(+0.9%)。単価水準の高い東京都での成約の多さが、平均単価を上げているものの、総じて好調な推移を示しています。

住宅(マンション)市場においては、ここ数年価格が上がって新築が買にくい分譲物件の動きが悪くなっている分、中古マンションや賃貸マンションに顧客が流れて、ストック市場が活性化してきています。

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、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、売出し中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。

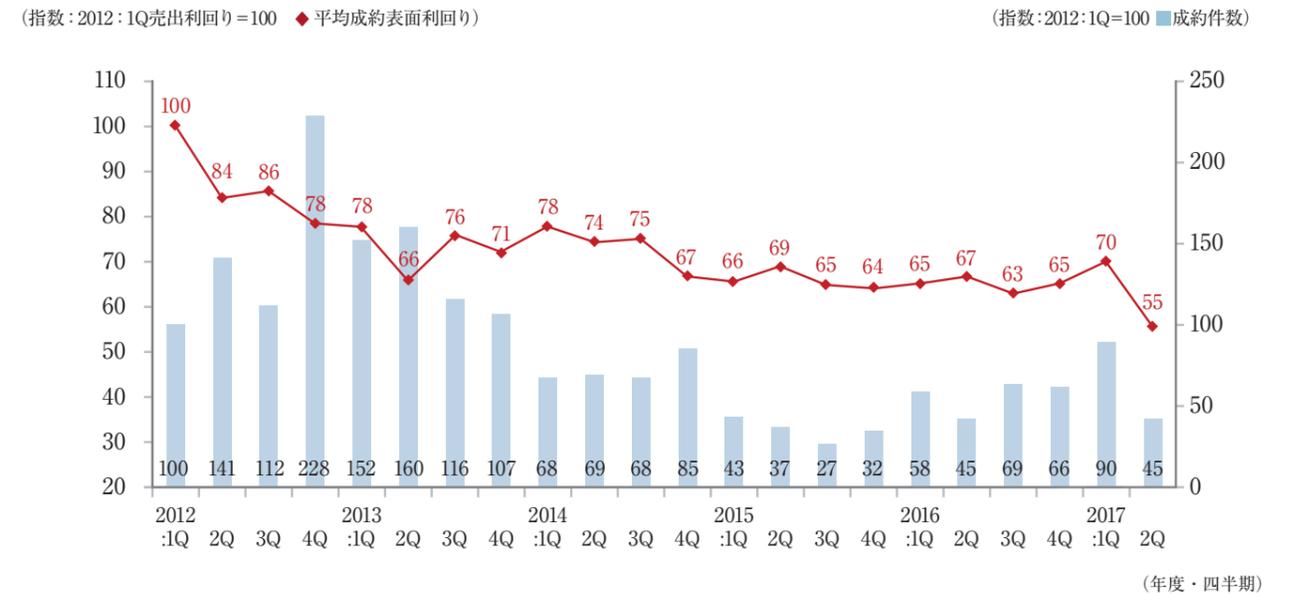
【データ出典】三井不動産リアルティネットワークの売出・成約情報データベース(一棟マンション・一棟ビル・アパート)から抽出しております。
 ・成約件数・平均成約表面利回り……四半期(3ヶ月)の間に成約した件数とその平均表面利回り(想定値含む)
 ・各グラフ推移は、2012:1Qを「100」と設定した場合の指数推移としております。(平均成約表面利回りについては、2012:1Qの平均売出表面利回りを「100」と設定した場合の指数推移としております)
 【ご留意事項】過去データは、新たに入手したデータを追加する等、随時メンテナンスを行っているため、変動する場合があります。

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・成約件数の推移



都心エリア投資用不動産取引事例

[売出し中の事例]

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	新宿区上落合3丁目	18,500万円	5.4%	一棟ビル	194.78㎡	276.46㎡	鉄筋コンクリート造	1991年
2	文京区本駒込4丁目	29,000万円	5.9%	一棟ビル	242.77㎡	420.18㎡	鉄筋コンクリート造	1996年
3	中央区日本橋小網町	29,800万円	6.2%	一棟マンション	132.23㎡	718.70㎡	鉄骨造	1992年
4	渋谷区西原2丁目	35,000万円	4.3%	一棟ビル	183.62㎡	391.67㎡	鉄筋コンクリート造	2017年
5	港区白金1丁目	50,000万円	4.2%	一棟マンション	154.87㎡	501.41㎡	鉄筋コンクリート造	1998年

※一部抜粋

[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	中央区日本橋本石町	17,000万円	6.1%	一棟ビル	約94㎡	約196㎡	鉄骨造	1994年	2017/9
2	港区赤坂	27,000万円	5.8%	一棟ビル	約145㎡	約498㎡	鉄筋コンクリート造	1973年	2017/9
3	文京区白山	33,000万円	4.6%	一棟マンション	約121㎡	約425㎡	鉄筋コンクリート造	2013年	2017/8
4	渋谷区広尾	34,170万円	5.5%	一棟ビル	約125㎡	約389㎡	鉄骨造	1989年	2017/9
5	新宿区西五軒町	45,800万円	4.8%	一棟マンション	約224㎡	約608㎡	鉄筋コンクリート造	1998年	2017/8

※一部抜粋

2015年3Qから取引件数が増加傾向にあった都心エリアですが、直近2017.2Qは低水準の取引件数となりました。

また、平均成約利回りおよび平均売出し利回りは、2012年の統計を開始して以来、最も低い数値となり、高値売出、および高値取引が行なわれている様子がうかがえます。

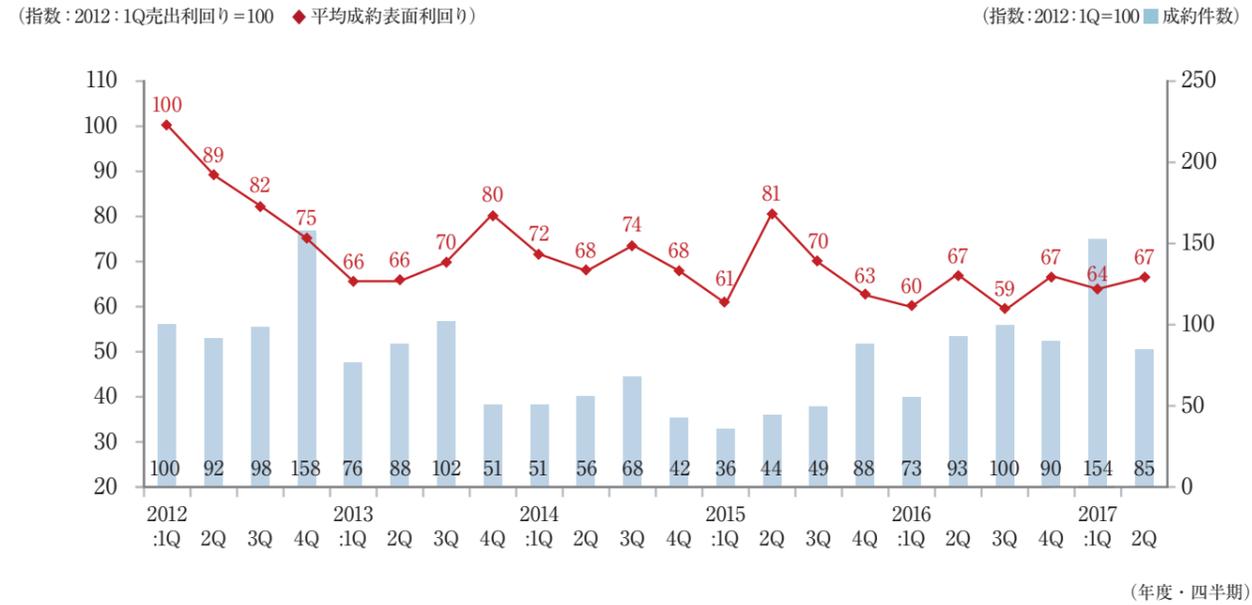
郊外や外周部エリアでの賃貸空室リスクが懸念される中、事業者や投資家の需要が、都心エリアにより高まっていると思われます。

当面の間、都心部においては急に需要が衰えることは考えにくく、現在の高水準が続くか、さらなる高値での取引になるのかが注目されるようです。

城南エリア

※城南エリア：品川区、世田谷区、目黒区、大田区

四半期毎 平均成約表面利回り・成約件数の推移



城南エリア投資用不動産取引事例

[売出中の事例]

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	大田区上池台3丁目	14,800万円	6.6%	一棟マンション	159.66㎡	262.30㎡	鉄筋コンクリート造	1986年
2	品川区西五反田3丁目	18,200万円	6.0%	一棟マンション	54.31㎡	260.66㎡	鉄骨造	2004年
3	大田区西蒲田4丁目	27,900万円	5.3%	一棟マンション	219.40㎡	298.11㎡	鉄骨造	2017年
4	目黒区東が丘1丁目	47,500万円	4.8%	一棟マンション	518.47㎡	556.88㎡	鉄筋コンクリート造	1986年
5	品川区南大井3丁目	49,800万円	5.4%	一棟ビル	150.33㎡	718.63㎡	鉄骨造	1992年

[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	世田谷区瀬田	9,500万円	9.3%	一棟ビル	約100㎡	約330㎡	鉄骨造	1988年	2017/9
2	大田区上池台	12,000万円	7.2%	一棟マンション	約232㎡	約266㎡	鉄骨造	1990年	2017/9
3	目黒区碑文谷	23,900万円	5.2%	一棟マンション	約102㎡	約248㎡	鉄筋コンクリート造	2017年	2017/9
4	目黒区中央町	36,500万円	5.6%	一棟マンション	約364㎡	約600㎡	鉄筋コンクリート造	1989年	2017/8
5	品川区上大崎	59,000万円	7.8%	一棟ビル	約271㎡	約1,316㎡	鉄筋コンクリート造	1969年	2017/9

成約物件の表面利回りの平均は、2016.3Qから3期連続で上昇(売買価格下落)して推移をしています。

また、成約件数では、統計を開始して以来2017.1Qで最高値を記録するものの、2017.2Qでは再び下落に転じました。売出物件の表面利回りは、相変わらず横ばい(売買価格安定)の傾向を保っています。在庫状況は、売却活動期間が長期化の傾向が継続しており、売却価格と成約

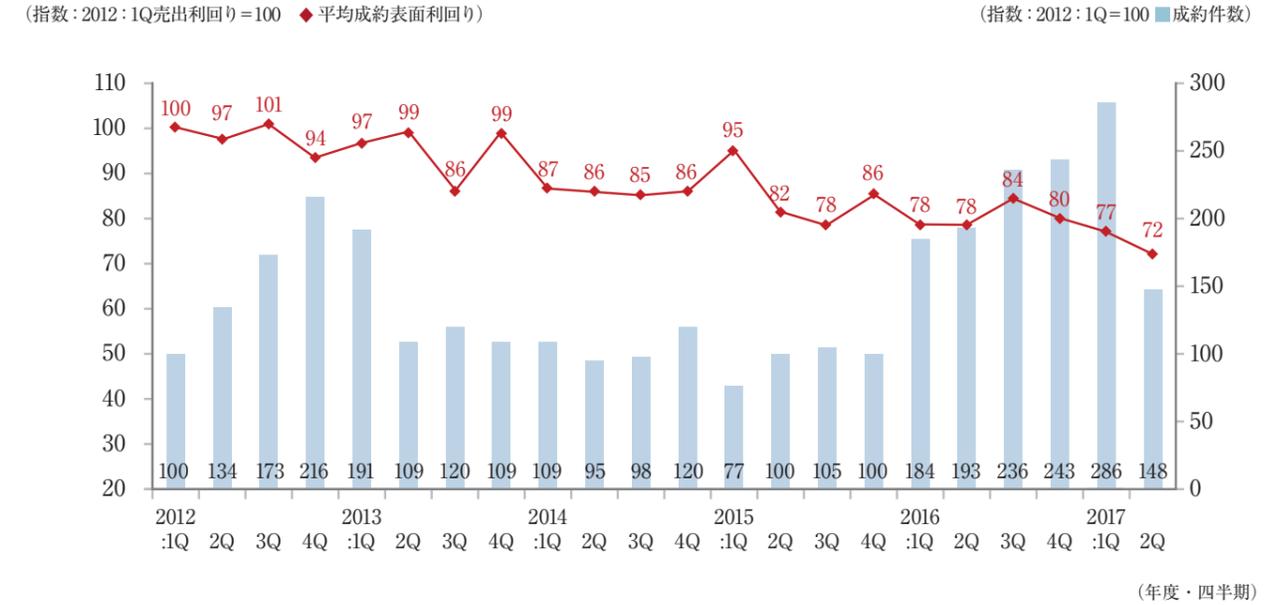
価格の乖離幅が3期連続で拡大しています。

以上から購入者の物件選定は、いろいろな部分で精緻化していることが予想されます。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、商談が流れている事案も出現している状況です。

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・成約件数の推移



城西・城北エリア投資用不動産取引事例

[売出中の事例]

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	中野区沼袋2丁目	10,830万円	5.9%	アパート	100.60㎡	115.99㎡	木造	2017年
2	杉並区高円寺南1丁目	12,800万円	6.5%	一棟ビル	104.52㎡	217.29㎡	鉄骨造	1972年
3	練馬区関町南4丁目	20,800万円	6.6%	一棟マンション	270.71㎡	785.39㎡	鉄筋コンクリート造	1984年
4	中野区野方5丁目	47,500万円	4.5%	一棟マンション	271.15㎡	649.19㎡	鉄筋コンクリート造	2016年
5	板橋区新河岸1丁目	54,200万円	6.2%	一棟マンション	925.60㎡	1,609.54㎡	鉄筋コンクリート造	1988年

[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	杉並区上荻	10,000万円	6.6%	一棟マンション	約80㎡	約274㎡	鉄筋コンクリート造	1988年	2017/8
2	練馬区関町北	14,000万円	7.2%	アパート	約308㎡	約251㎡	木造	1994年	2017/9
3	中野区本町	15,800万円	5.4%	一棟マンション	約92㎡	約172㎡	鉄筋コンクリート造	2005年	2017/8
4	北区赤羽	17,800万円	6.5%	一棟ビル	約109㎡	約399㎡	鉄骨造	1988年	2017/7
5	台東区台東	22,290万円	6.6%	一棟ビル	約78㎡	約434㎡	鉄骨鉄筋コンクリート造	1988年	2017/9

城西・城北エリアは、2016.3Q以降、成約利回りは下落傾向(≒成約価格の上昇)を続けています。2017.1Q~2017.2Qにかけては、0.1%の成約利回りの下落であり、ほぼ横ばい傾向が見受けられます。城西・城北エリアの投資用不動産は店舗・事務所といったビル系より、マンション・アパートといったレジデンス系が多いことが特徴であり、賃貸に適した立地条件の不動産については、需要が底堅いため今後も当該エリアの

マーケットは堅調に推移することが予想されます。

ただし、金融機関の融資状況次第では当該エリアの不動産マーケットにも影響が出る可能性がありますので、引き続き今後の政策や融資環境に注視が必要です。

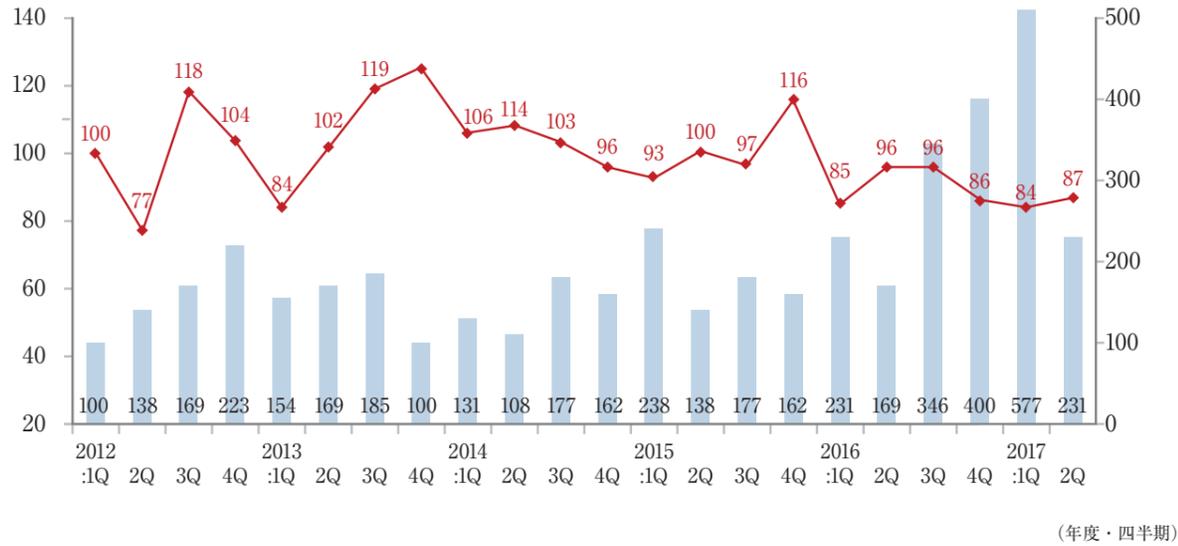
城東エリア

※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・成約件数の推移

(指数：2012：1Q売出力回り=100 ◆ 平均成約表面利回り)

(指数：2012：1Q=100 ■ 成約件数)



城東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	江戸川区中葛西5丁目	11,000万円	6.7%	一棟マンション	134.67㎡	221.40㎡	鉄骨造	1986年
2	江戸川区西一之江3丁目	13,700万円	6.1%	アパート	208.26㎡	395.43㎡	鉄骨造	1992年
3	墨田区八広5丁目	15,000万円	6.0%	一棟ビル	104.31㎡	345.53㎡	鉄筋コンクリート造	1991年
4	江東区扇橋3丁目	15,870万円	6.3%	一棟マンション	138.38㎡	447.79㎡	鉄骨造	1990年
5	荒川区東日暮里5丁目	19,800万円	5.2%	一棟マンション	86.03㎡	299.45㎡	鉄骨造	2017年

[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	葛飾区東四つ木	9,600万円	9.0%	一棟マンション	約222㎡	約280㎡	鉄骨造	1990年	2017/7
2	墨田区墨田	9,800万円	7.7%	アパート	約262㎡	約325㎡	鉄骨造	1985年	2017/9
3	荒川区西尾久	13,600万円	8.4%	一棟ビル	約126㎡	約496㎡	鉄筋コンクリート造	1990年	2017/8
4	足立区千住	17,800万円	5.5%	アパート	約110㎡	約206㎡	鉄骨造	2017年	2017/7
5	墨田区東向島	20,500万円	8.2%	一棟マンション	約260㎡	約708㎡	鉄筋コンクリート造	1990年	2017/9

城東エリアは、取引件数が依然高い水準にあるものの、やや減少傾向にあります。平均成約利回り、平均売出し利回りが大きく上がり、取引価格は下落傾向が見受けられます。

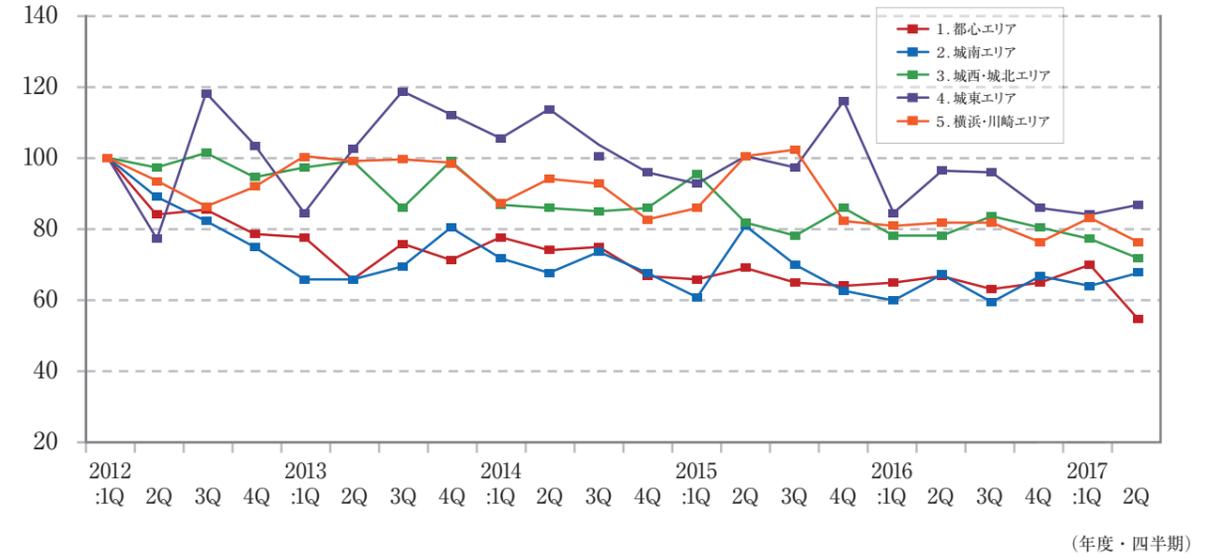
エリア内には木造のアパートや小規模の1棟マンションやビルも多く、最近の地方銀行を中心とした金融機関も融資引締め傾向の影響を大きく受けている可能性があります。

土地そのものの取引価格は、下落傾向はあまり感じられず、相場が急激な下落傾向に傾くとは考え難いですが、この下落傾向が一時的なことなのかどうか、今後の動向が注目されます。

全体総括

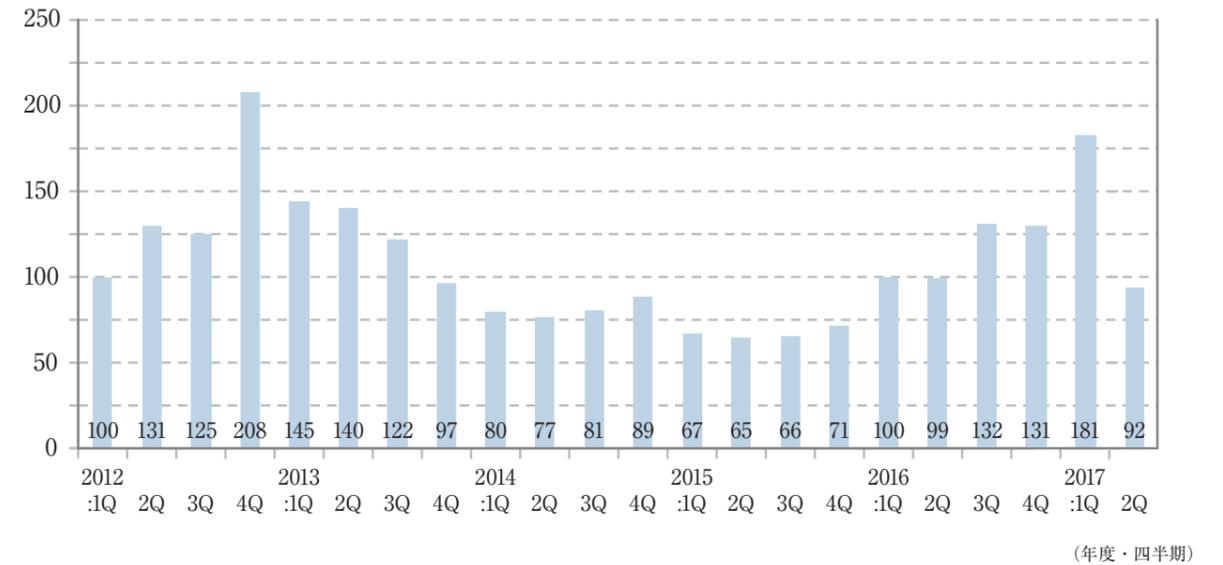
エリア別の平均成約表面利回りの推移

(指数：2012：1Q 平均成約表面利回り=100)



成約件数の推移

(指数：2012：1Q=100 ■ 成約件数※成約件数は5エリアの合計)



各エリアでの平均成約表面利回り、成約件数の推移については上記のとおりです。

2017年1Qと比較すると全体としては取引件数は減少していますが、依然として高水準を維持していると思われます。

但し、各エリアによる「バラつき」は大きくなってきており、供給の安定している「城東」「横浜・川崎」エリアは取引も多く市場を牽引していますが、人気の「都心」「城南」エリアでは品薄感が継続しています。

平均成約表面利回りについても需給バランスを反映する結果となり、

取引件数が減少している「都心」「城西・城北」エリアでは利回りは低下(成約価格上昇)しておりますが、活発に取引が行われたエリアでは、利回りの上昇も見られます。

総じて不動産マーケットは好調を維持との見方に変動はありませんが、エリア別の総括にも散見されますとおり、金融機関の融資姿勢の変化が顕在化してきていますので、市況動向に大きく影響を及ぼす要因として、今後の動きに注視が必要と思われます。



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、 ここにいます。

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

選抜チームで営業力の強化を図る

法人営業本部 営業四部山口に、選抜メンバーの活動について語っていただきました。

「営業強化チーム」発足の経緯について教えてください。

法人営業本部の更なる営業力の強化を目的に、昨年4月に発足しました。各部署よりそれぞれ選抜されたメンバー6名によって構成され、週一回の頻度でミーティングを実施しています。

内容は、不動産売買マーケットや競合他社の動き等、当社を取り巻く環境の変化から、今我々が置かれている状況を多角的に分析し現状認識することで、法人営業本部全体における今後の方向性を探ります。

また日頃現場で各人が感じている営業力強化につながる改善点を洗い出し、チーム全体で問題を課題化し、それらの課題に対しどのような策を講じたらいいか、また何が不足しているのかを話し合い、行動指針の策定や業務の見直しを図る



ことを目的としています。

これによって、我々の営業力の強化がお客様へより質の高いご提案ができることを目指しています。

課題として挙げられたことはどんなことですか？

大別すると、営業におけるインフラ面と行動面に分けることが出来ます。

インフラ面では、営業ツールの共有化ができていない点です。お客さまのニーズは様々で、内容も多岐にわたります。契約書や重要事項説明書など、統一された書式のものもありますが、様々なお客さまのニーズに対する提案書など千差万別で、営業ツールのノウハウが共有化されていないことが課題として指摘されました。

行動面では、行動指針の見直しです。法人営業本部の業務は多岐に渡るため、営業手法やスキルに個人差が生じること

がありました。また、情報共有が不足しており、組織として効率性が悪いといった問題が生じていました。

これらのインフラと営業行動の両輪をバランス良く整備することを課題としました。

発足から半年が経過しましたが、現在の状況は？

インフラ面における新規の一つとして「資産ドックBiz」というツールを作成しました。コンサルティング営業本部では、「資産ドック」という、お客様が所有する複数の不動産の価値を多角的な側面から捉え、不動産戦略のご提案を可能にする当社独自の不動産総合診断ツールを利用しておりました。個人向け「資産ドック」が好評を博していたことから、今回新たに法人版を作成しました。個人の場合は、意思決定がオーナー様おひとりとなることが多い一方、法人の場合は、役員会や経営会議の決議となるため、より客観的かつ論理的な判断材料が求められます。

資産ドックBizでは意思決定にお役立て頂けるご提案をさせていただきます。

どのようなご相談を想定されていますか？

一般事業法人様が複数の不動産を所有されている場合、今後どのように管理運営したらいいかわからないといったご相談を受けることがよくあります。現状は安定稼働していても、10年20年経過すると修繕が高んだり稼働が低下するリスクに加え、ご本業ではないため人員を割くことが難しいといった課題を抱えています。

また時代変遷とともに、不動産賃貸業へのシフト、また本業の支えとして、収益不動産を所有にしたいと考えられる方は少なからずいらっしゃいます。

そのようなニーズにおこたえするため



に、当社ではご所有資産の多角的分析、定点観測を行い、活用方法や仮に売却する場合は売却方法のご提案を行います。

お客様も相当勉強されていて、取引情報や相場感をお持ちです。我々の存在意義・必要性を感じて頂くならば、ただの仲介でなく、百歩先を行くコンサルティングを目指し、資産のかかりつけ医として、問題が起きたときはもちろん、問題が起きそうな場合を想定し、先手を打つご提案をさせていただきます。

競合他社がひしめく中、三井不動産リアルティとしての強みは？

当社は法人仲介部門の他に、リハウス（住み替え）やリパーク（駐車場の運営）の事業も行っています。従って、所有する不動産を売却したくても直ぐに売却できない場合、リパークを活用し一時的に駐車場として運用することもご提案できます。

また、取り扱う不動産は、特定の用途に限らず、全国的に展開している点も強みです。

行動面の進捗はいかがですか？

まず、問題を洗い出すことから始め、各人の行動の検証を行いました。

業務が多岐にわたったとしても「お客

さまのために尽くし、こたえていくという」法人営業本部の根幹は変わりません。

あらためて、根幹となる行動指針を再確認し、そのために具体的にどのような行動をとっていけばよいのかということを考えました。

ただし、営業力強化といっても、一朝一夕で出来る訳ではありません。法人仲介部門は取り扱う案件のタームが長く、半年や1年、場合によっては2年というケースもあるため、案件の進捗によるマネジメントの仕方が難しい面があります。

特効薬というものではなく、漢方薬のようにじわじわ効果が表れてくるものだと思っています。まずは、営業のスタンダードに立ち返り、基本的な行動や意識を法人営業本部全体で共有します。そこから、行動指針を具体化するための方策を立案していき、三井不動産リアルティがより一層「お客さまのために尽くし、こたえていく」ための一助を、この営業強化チームで果せればと考えています。

増大するホテル売買需要に対応する

法人営業本部 営業四部近藤に、ホテルチームへの取組みについて語ってもらいました。

ホテルチームが発足した背景について教えてください。

昨今、宿泊施設の取引が活況を呈しています。インバウンド需要から、大都市を中心にホテルの取引が増え、ホテルに積極投資される方や、新たにホテル経営に参入される方が増えました。

そこで、購入される方が何を必要としているのか、我々がどのようなサービスをご提供できるかを検討する目的で、法人営業本部とコンサルティング営業本部から7名を選抜し、4月にチームを立ち上げました。ホテル業界や取引事例の研究、お客様のニーズ分析、案件の発掘を行っています。

一方、ホテルオーナー様の中には、長年経営される中で、競合の進出に伴う収益



力の低下や、施設の老朽化による大規模修繕、事業の将来性等、お困りのことが出てきます。そういった現在及び将来想定される課題に対し、解決策を講じるご提案を行っています。

ファンド、REIT、外資系、事業法人、個人、また昨今は多くの不動産会社がホテルに参入したことで、様々なオーナー様がいらっしゃいますが、土地建物所有者様(法人・個人)向けにリーフレットを作成し、全国のシティホテルやビジネスホテル、一都三県の旅館、沖縄のリゾートホテル等をターゲットにアプローチさせて頂いています。

どのようなご相談が多いですか？

購入に関するご相談が多いです。例えば、地方に所有されている方が同一地域内でもしくは都内に新たに投資したいというお話がありました。



また、ホテルの事業分析をしてほしい、資産価値を把握したい、資産をオフバラしたいというご相談、リニューアル、コンバージョンのご相談、オペレーター会社を変更して収益性を高めたい、開業に向けオペレーターを選定したいというご相談もあります。ホテル特有の事業形態として、所有・経営・運営が分かれているので、ご相談の内容も多岐にわたります。

売却のご相談で多いのは、地方の老朽化したホテルでインバウンドを取り込めていない、また宿泊料金の価格支配力を持つ大手ホテルチェーンの影響を受け、収益が低下し、困っているという内容です。先日も、青森にある地元でも有名な老舗ホテル業者様から売却したいというご相談がありました。

どのようなご提案をされていますか？ また御社ならではの強みは？

コンサルティング会社、事業分析会社、オペレーター会社等、外部に幅広いネットワークを持っています。それぞれのご相談の内容に応じて、専門性の高い提携先をご紹介しますことで、連携してお話を進めていくことができます。

また、昨今親会社の三井不動産グループは次々と新規ホテルを開業しており、ホテル業界における存在が急速に高まっています。ビジネスホテルのアップクラスジャンルの新たに構築したり、外資系ホテルを誘致したことで話題となりました。これら三井不動産のホテル事業部とともに取り組む案件や、ホテルの設計・施工を手掛ける三井デザインテックとともに取り組むリニューアルの案件が見込まれます。このように三井不動産グループの総合力を活用することも当社の強みです。



他の用途と比べて、ホテルの取り扱いの難しさは？

運営に特殊性がある点です。ホテルの運営は、グレードや事業形態(自営方式、テナント方式、MC方式、FC方式等)が様々です。また、宿泊に限らず、婚礼や宴会、料飲のフルサービスのホテルもありますので、幅広い知識が必要となるため、日々学ぶことが多いです。事業として運営に依るところが大きいため、オペレーター会社の選定が非常に重要となります。

インバウンドの動きから今後ホテル事業はどのように変化していくとお考えですか？

日本は観光資源が豊かで治安がよいため東京オリンピック後にもインバウンドが増えていくのは間違いないと考えます。インバウンドの種類も、欧米を中心としたハイクラスとバックパッカー等エコノミークラスに二極化しています。

また、欧米は長期滞在を好む一方、日本のホテルは少人数短期仕様が多くのことから、今後はコンドミニアム等の長期滞在のホテルの開発が増えていく

ろうと思います。このようにインバウンド需要の変化によって、日本のホテルの在り方も変わっていくと考えます。

ホテル担当としての今後の目標は？

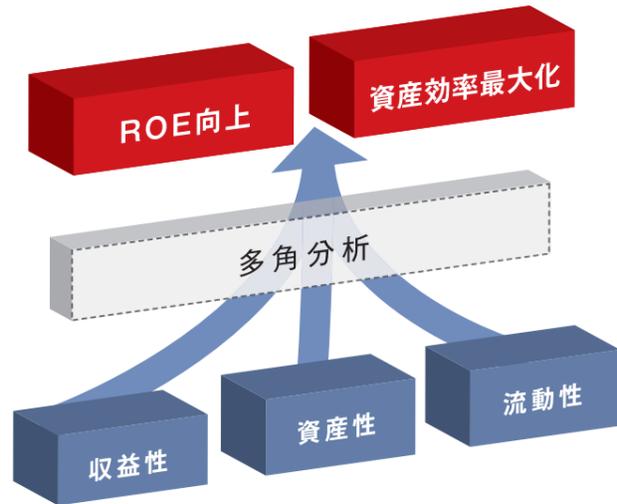
マーケットがピークにある段階なので、マーケットの変化を的確に捉え、東京オリンピックに先んじて案件を獲得したいです。

インバウンドに関しては、需要の取り込み方が重要だと思います。今後は需要の変化に対応できていないホテルの淘汰が進むことが予想されますので、こういったご相談にも積極的に取り組みたいと考えています。

ホテルは、物件単体の仲介ではなく、会社の事業経営に関わる人が多いことから、責任感を感じますし、やりがいもあります。ホテル担当メンバー7名で、それぞれの経験やアイデアを持ち寄り、また外からのアドバイスをもらいながら、様々な案件に携わり、お客様の要望に応じていきたいと思っています。

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。



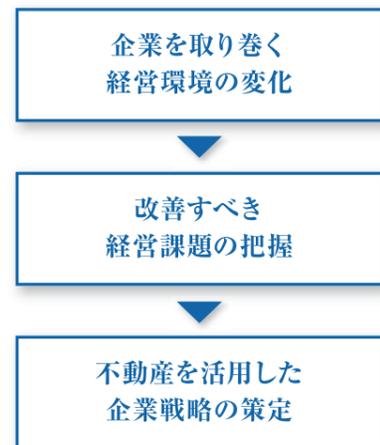
様々な角度から、きめ細かな分析で適切なソリューションをご提案いたします。

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。

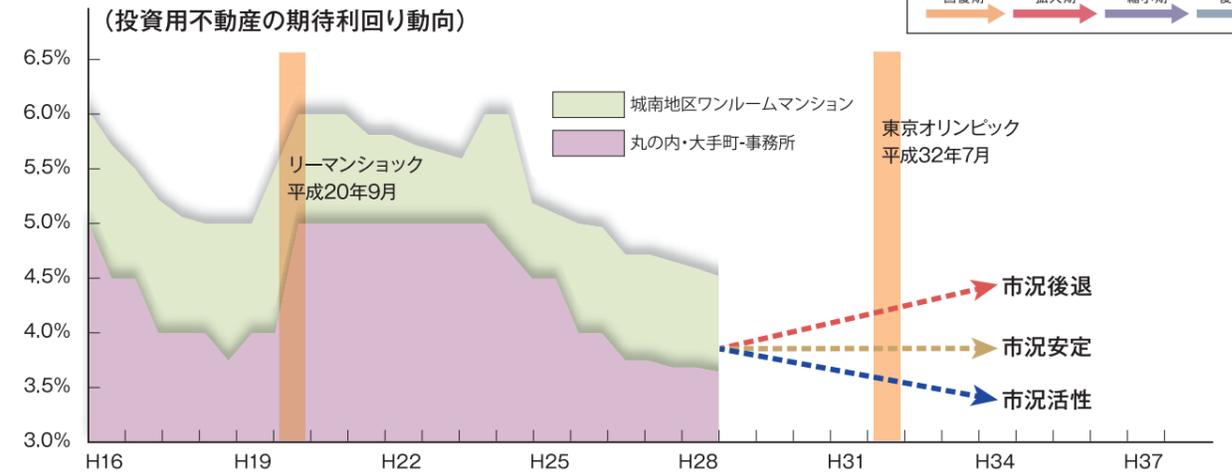
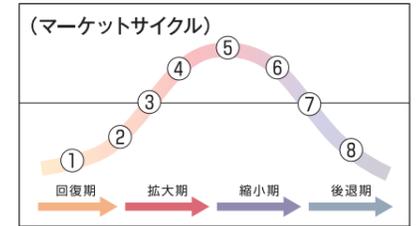
環境変化と不動産への影響

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

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。

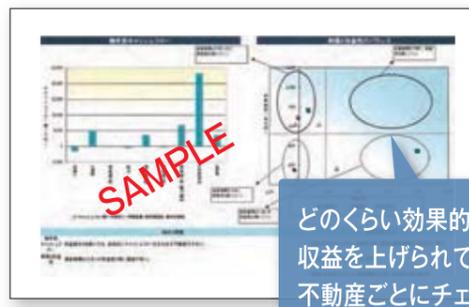
資産戦略の第一歩は“現状把握”



グラフで「見える化」!



個別不動産の長所と弱点が一目瞭然!



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。

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。

VIII-3. ●●ビル				物件外観
物件概要			H28年固定資産税評価額(土地+建物)	
所在地	●●区●●町1-1		266,860,000	
地積	580.23㎡ (約175.51坪)	地目 宅地	現況 宅地	
土地	路線価 【H29年】 2480千円/坪 【H28年】 2580千円/坪		H28年固定資産税評価額 168,500,000	
交通	東京メトロ●●線●●駅 徒歩●分			
接道	北側公道8m・西側公道8m			
用途地域	第一種中高層地域	建ぺい率 80%	高低差 ほぼ等高	
規制等	準防火地域、45m高度地区、景観計画区域	環境等	容積率 200%	
建物			H25年固定資産税評価額 98,360,000	
構造	鉄骨鉄筋コンクリート造3階建 地下1階付	延床面積 379.76㎡ (約114.88坪)		
築年日	1978/3/30 築36年	用途	共同住宅	
売却	分析手法	分析結果(円)	評価	コメント
	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	-	-	-
⑥ 借地開発法	-	-	-	
活用	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	-	-	-	

不動産鑑定士10人超在籍。戦略的外部ベンダーとしてご活用ください。

※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。

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

創造的なオフィスづくりの在り方

今後の企業競争力の源泉となる従業員の創造性。

自由で創造的で、居心地の良いオフィス環境は、画期的なイノベーションを生み出すフィールドとなり、優秀な人材の確保・定着に不可欠な要素となっています。

創造的なオフィスづくりの重要性

CRE戦略を実践するための「三種の神器」、すなわち①CREマネジメントの一元化、②創造的なワークプレスの重視、③外部ベンダーの戦略的活用を企業が取り入れることを前々稿(リアルティ・トレンド・ピックVol. 8)にて提案し、この三種の神器の重要性は、大企業だけでなく、中堅・中小企業でも基本的に変わらないことを前稿(同Vol. 9)にて指摘しました。本稿では、三種の神器のうち、創造的なワークスペースづくり、すなわち「クリエイティブオフィス」の構築・運用について取り上げたいと思います。

グローバル競争が激化する中で、従業員の創造性を企業競争力の源泉と認識し、それを最大限に引き出し、イノベーション創出につなげていくためのオフィス戦略⁽¹⁾が重要になっています。一方、我が国では国を挙げて「働き方改革」に取り組まれているところですが、経営トップは、創造的なオフィスづくりを働き方改革推進のドライバーに位置付けるべきだと思います。働き方改革=従業員の生産性向上の視点からも、オフィス戦略の重要性が高まっていると言えるでしょう。

オフィス空間の意義は、人と人との直接のコミュニケーションとコラボレーションを通じて、画期的なアイデアやイノベーションが生まれることです。オフィス環境は、従業員のモチベーションやワークスタイル、社内のインフォーマルなコミュニケーションや人的ネットワークの質を左右し、これらが向上すれば、従業員間のコラボレーションの促進などを通じて創造性が引き出され、業務の生産性や品質の向上につながり、人的資源管理(HRM)にプラスの効果をもたらします(図)。また、働きやすいオフィス環境を提供することは、企業のブランド価値を高めて優秀な人材の確保・定着につながりやすく、将来の人事採用にもプラス効果が期待されます。

創造的なオフィスづくりの共通点

先進的・創造的なオフィスづくりの共通点は、オフィス全体を街や都市など一種のコミュニティととらえる設計コンセプトに基づいていることであると、筆者は考えています。具体的には、カフェ、広間、開放的な階段やエスカレーターなど、インフォーマルなコミュニケーションを喚起する休憩・共用スペース

スを効果的に設置し、組織を円滑に機能させる従業員間の信頼感やつながり、すなわち「企業内ソーシャル・キャピタル」を育む視点を重視していることです。加えて、省エネ・温暖化ガス削減など地球環境への配慮も志向しています。そしてさらに、多様な働き方など多様性を尊重する視点(集中できるスペースの併設、シェアオフィス、サテライトオフィスなどサードプレイスオフィスの併用など)、従業員の心身の健康への配慮、すなわち「健康経営」⁽²⁾を実践する視点も、重要な要素となっています。

先進的なグローバル企業は、既にこのような考え方を実践しており、欧米を中心にオフィスづくりの創意工夫を競い合う時代に入っています。海外の先進企業では、全く新しい価値を創出して競争のパラダイム転換を起こし、既存の製品・サービスの価値を破壊してしまう画期的なイノベーション、いわゆる「破壊的イノベーション」を起こすような製品・サービスの企画開発には、外部組織の叡智・技術も積極的に取り入れる「オープンイノベーション」の推進とともに、創造的なオフィス環境の整備が必要条件であると考えられています。

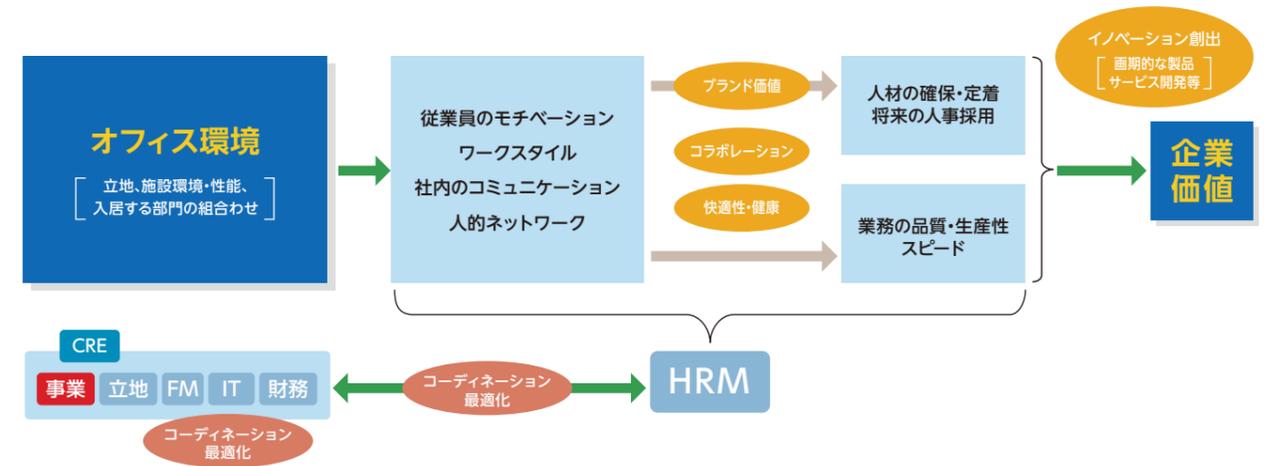
例えば、米グーグルでは、従業員にとって至れり尽くせりともいえる、個性的で遊び心満載のオフィスづくりがなされています。同社が従業員に贅沢なまでの快適なオフィス空間を提供するのは、オフィス空間が従業員の創造性に大きく影響を与えることを熟知しているからです。優秀な人材を採用しているとの確信の下に、創造的で自由な環境さえ提供すれば、優秀な従業員の創造性は最大限に引き出され、イノベーションが生み出されるとの考え方が、経営陣に浸透しているのです。

組織スラックを備えた経営の実践

企業がイノベーションを生む創造性を大切に育むためには、経営資源をぎりぎり必要な分しか持たない「リーン(lean)型」の経営ではなく、経営資源にある程度の余裕、いわゆる「組織スラック(slack)」を備えた経営を実践しなければならないと、筆者は考えています。

例えば、従業員が気軽に集える共用スペースは、イノベーション創出のために確保しておくべき組織スラックですが、リーン型の経営を徹底すれば、仕事に関係のない無駄なものとして撤去されてしまうでしょう。これまで多くの日本企業がそうであったように、効率性のみを追求したオフィス空間は、

図 オフィス環境の企業価値への作用経路とCRE戦略の役割



(資料)百嶋徹「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REPORT|2011年8月号

個性のない均質なものになってしまいます。そうすると、社内の活気や創造性が失われ、イノベーションが生まれにくい悪循環に陥ることになるでしょう。

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のではないのでしょうか。このような人材の確保・定着のためには、企業は、創造的で自由なオフィス空間の整備と柔軟で裁量的なワークスタイルへの変革を、セットで推進することが求められます。

米シリコンバレーでは、ハイテク企業の間で人材の引き抜き合戦が激しく繰り返されており、企業は、優秀な人材の確保・定着のために、必然的に働きやすいオフィス環境を整備・提供せざるを得ない状況にあります。日本企業では、オフィス環境の整備の巧拙が人材確保に大きな影響を及ぼすとの危機感、未だ欠如しているのではないのでしょうか。

「魂」を注入した創造的なオフィスづくりが急務

クリエイティブオフィスの基本的な設計コンセプト、すなわち「基本モデル」は、前述の「先進的・創造的なワークスペースづくりの共通点」で具体的に述べたようなものにほぼ固まりつつあり、近未来や次世代のオフィスでも、この基本モデルは大きく変わらないと、筆者は考えています。企業がクリエイティブオフィスの基本モデルを一刻も早く取り入れ、それに「魂を入れて」、構築・運用を始めるべき時代が到来しているのではないのでしょうか。

筆者は、クリエイティブオフィスの基本モデルという器に注入すべき「魂」とは、前述のワークスタイルの変革とともに、何よりも重要なのが各社の経営理念であると考えています。そして、「魂を入れる」とは、経営理念にふさわしいオフィスのロケーションの選択、インフィル(内装)を含めた不動産としての設えの構築、オフィスの愛称の選択などを実践することを指し

ています。

経営トップには、クリエイティブオフィスを構築する段階で、オフィスに経営理念をしっかりと埋め込み、オフィスを経営理念や企業文化の象徴と位置付けて、全社的な拠り所となる求心力を持つ場に進化させていくことが求められます。そしてクリエイティブオフィスの運用段階では、ワークスタイルの変革を遂行しなければなりません。クリエイティブオフィスの基本モデルに「魂」を注入するという事は、基本モデルを各社仕様にカスタマイズして実際に起動させるプロセスであると言えます。

クリエイティブオフィスの考え方を取り入れ実践する日本企業は、未だごく一部にとどまっているとみられます。働き方改革の推進が待たなしの今こそ、経営理念とワークスタイル変革という「魂」を注入した、創造的なオフィスづくりに一刻も早く着手すべきではないのでしょうか。

CREの担当者は、事業、立地、ファシリティマネジメント(FM)、HRM、IT、企業財務などの各戦略と連携し整合性を取りながら、クリエイティブオフィスの構築・運用において主導的な役割を担い、経営トップを強力にサポートすることが求められます(図)。

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。



(1) オフィス戦略論の詳細は、以下の拙稿を御参照下さい。拙稿「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「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REPORT|2011年8月号

(2) 「健康経営」は、特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標。



心理的瑕疵と鑑定評価

心理的瑕疵とは

近年、マンション、アパート内等において、殺人事件等の凶悪犯罪が頻繁に発生しています。今回は、このような凶悪事件現場となった物件の経済的価値がどうなるかについて、考察してみたいと思います。

過去に発生した出来事等に起因して、通常一般人が嫌悪感を持つ物件のことを一般的に「事故物件」や「いわく付き物件」などと言われ、法的には心理的瑕疵のある物件と称されています。こうした物件は忌み嫌われる傾向が強いため、当然のことながら、通常の物件と比較して、相応の安値で取引がされます。

ここで瑕疵とは、「通常備えるべき品質・性能を欠いている場合」をいいます（参考として心理的瑕疵以外に、物理的瑕疵、法的瑕疵、環境的瑕疵があります）。

心理的瑕疵の具体的内容

具体的には、当該物件において事故死や自殺、他殺、孤独死、といった忌まわしい死に方をした者がいる物件のことをいいます。事故死の中で発生件数が多いのが、マンションやエレベーター他での転落事故です。自殺者のうち、男性の約70%、女性の約60%が選択するという首つり自殺においては、体液が流出するため、嫌悪の程度も高まります。

「他殺」についても嫌悪感は強く、バラ

バラ殺人等の凶悪事件がおきた現場では、周辺住民も退去してしまうことも通常であり、地域に与える影響が大きいといえます。高齢化社会が進む中、孤独死も増えており、身近なところで事故物件が増えていることが推察できます。

心理的瑕疵による減価の程度

心理的瑕疵による減価の程度は個別性が非常に強いため、これを客観的に統一的に把握することは困難を伴いますが、競売市場での成約事例、裁判所の先例等から、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。マンション内での自殺でも、室内かバルコニーか、飛び降りの場合、マンション敷地内か公道

心理的瑕疵の対象となる物件	自殺、殺人等のあったマンション、戸建住宅等通常の自然死は対象外、孤独死で発見まで時間を要したものは対象になることが多い。
心理的瑕疵による減価の程度	孤独死などの自然死があった場合は通常物件より20～50%減、自殺の場合は30～70%減、殺人の場合は70～90%減(あくまで参考程度)、賃貸物件では、賃料は30%程度の値引が多い。

上かでも評価は異なります。現実の売却は非常に難しく、事件内容によっては価格をつけられないこともあります。

これによる影響を簡単に整理すると、価格への影響は、最終的には市場に委ねられますが、賃貸物件としてみた場合の収益価格は、収入が減ることでマイナスになり、瑕疵物件としてのリスクは利回りにオンされ、利回り物件としての経済的メリットは向上する可能性があります。誰もが手を出せる物件ではなく(通常はプロ業者による購入が多い)、利回りは高目となります。一般的には売りにくい物件であり市場流通性はかなり低くなります。事故物件は一般的な市場で流通され

ることは珍しく、通常は競売市場でみうけられます。

心理的瑕疵のある物件の鑑定評価の方法

ここで、心理的瑕疵のある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。

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、心理的瑕疵のない通常の物件に減価を行って求める手法の3つの方法があります。

最もポピュラーなやり方は③の方法で、成約事例がないことが一般的な事故物件の査定であればこれが最も現実的かつ最適な方法となります。

収益物件であれば②の収益還元法も

説得力があります。通常物件に使う利回りより高い利回りを適用して収益価格を求めます。①の手法が使えれば説得力は増しますが、近隣に同種の事故物件があって、取引価格がわかるケースはほとんどないことが多いため、現実には適用するのは相当に困難であると思われます。



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

- ①類似の事故物件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事故物件の賃貸収益(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心理的瑕疵のない通常物件の価格に減価率を乗じて求める方法

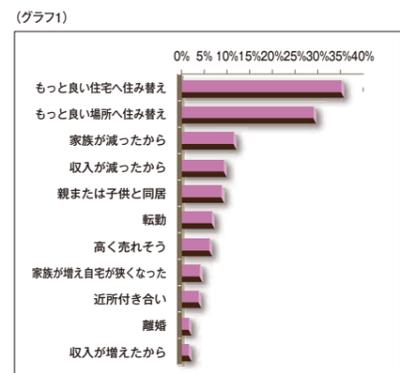
不動産売却、その「決断の理由」とは？ －決断の裏にある“理由”と“思い”を考える

「時間の経過」に起因して、複雑な問題が絡み合う法人の不動産売却

■さまざまな売却理由に共通するのは？

不動産の売却には、大きな決断が伴います。私たち三井不動産リアルティでは、不動産の売買以前の意思決定のプロセスからお客様の悩みに寄り添い、コンサルティングやご提案を数多くお手伝いしています。その中で「売却」か「買換え」か「継続保有」か、という方向にせよ、お客様の結論が固まるまでに数年以上かかることも日常茶飯事です。個人所有のご自宅等の場合は、売却にいたる理由は比較的シンプルです。「もっと良い住まいへ住み替え」等の嗜好が理由となるケースが最も多く、次いで「子供の独立」や「親世代との同居」など家族や生活の変化が続きます。収入の変化や高く売れそうだったからなどの金銭的な条件を上げる方は少数派です(グラフ1参照)。

一方で、法人が所有する不動産については、個人のご自宅の場合とは少し異なります。私どもが実際にご相談を承ったケースだけでも、お客様が不動産の売却をご検討される際のきっかけは、事業の拡大・縮小、財



出展:「中古物件の“売り手”と“買い手”のキモチ調査(2015年)」アットホーム株式会社

務上の問題解決、承継や事業清算、建物の老朽化など、そのお悩みは多岐にわたりますが、実は多くの場合に共通するキーワードがあります。それは「時間の経過」です。時間の経過とともに、ヒト(オーナー)やモノ(建物)は必ず年を取り、事業も世の中も変化します。避けられない時間の経過による変化により不動産の利用状況と所有状況にミスマッチが起きてしまっていることが、多くのオーナー様のお悩みの源泉なのです。それでは、この問題を解決するためにどのような「決断のプロセス」があったか、三井不動産リアルティがご用意いただきお悩みの解決に至ったケースをいくつかご紹介してまいります(それぞれのケースについてはオーナー様のご許可を頂いた上で、内容の一部を改変しております。ご了承ください)。

事業の縮小/拡大のために、所有不動産の見直しを決断

case-1

将来的な清算も視野にいれた経営改善
東京都内に45年続く印刷工場を持つK社。価格競争の激しい業界で経営の舵取りは苦勞も多いこともあり、社長のK様にはお子様がいらっしゃいますが跡を継いではいません。社員も高齢になり、長年経営を支えてくれたK社長の右腕だった専務がご勇退されたことをきっかけに、将来的な会社の清算を考えるようになり、三井不動産リアルティにご相談をいただきました。当面は事業継続がご希望でしたが、経営の改善のために資金繰りへの対応が急務。不動産売却はK社長の頭にもありましたが、本業への影響が少ないリゾートマンションも、今は使われなくなった社宅アパートも、良

い値段で売れそうにないとお考えでした。そこで私どもが二つの物件のマーケットと売却可能性を詳細調査。難易度が高いと思われるリゾートマンションは寮に利用したい地元企業から購入の手が上がりました。社宅アパートについては、改修賃貸するか売却かの二案をご提案した結果、改修賃貸アパートとして保有継続することに決定。売却益と賃貸収益で収益の安定化を実現することができました。

case-2

建替え、改修、買換え…選んだのは？
都内で不動産賃貸業を営むH様のご相談は、老朽化した賃貸ビルについて建て替えと改修のどちらが良いかというお悩みでした。さっそく建替えと改修の二案の事業シミュレーションを行いました。駅前的好立地にもかかわらず敷地の狭さがネックとなり建替え、改修ともに事業性が低下してしまいます。次に検討したのは隣地との一体開発です。一般的に、敷地面積が大きい方が建物全体に占める「貸せる=稼げる床面積」の比率が高くなり事業効率は向上します。H様の場合、隣地と一体化できると角地となり建物容積率も緩和されるため、シミュレーションによると事業性能が大きく向上することが分かりました。H様がこの案を気に入っていただいたため、隣地ご所有者様に対してH様と共同事業を行っていただく気持ちがあるか打診したところ、隣地ご所有者様は条件によっては売却を検討していることが判明、慎重な交渉を重ね、H様へご売却いただくことになりました。現在はシミュレーションの内容をベースに具体的な建築計画を策定中です。

case-3

事業拡大を目指し創業地の買換え決断
都内K区でサービス業を営むM様。不況のなかでも客足が衰えない人気店ですが、現在の店舗は敷地が狭く従業員も増やせずこれ以上の売り上げ拡大は難しい状況のため、隣地を購入した店舗拡大をご希望していました。そこでさっそく隣地のご所有者のご意向を探ってみたところ売却の意思は全くなく、逆にM様所有店舗に対して購入意思があることが分かりました。悩んだM様が出した結論は、M様の店舗を思い切って売却し、別の場所へ移転する案でした。創業地をご売却するという、経営的にもそして精神的にも大きな決断でしたが、購入意思が強い隣地ご所有者様との交渉を好条件で成立させることができ、時間はかかりましたがM様の希望条件に合った移転先も見つけることもできました。新店舗の設計やデザインについては私どものグループ会社を含めた複数社をご紹介し、より良い提案をした会社へ発注。移転による客足の変化への不安も杞憂に終わり、M様のご決断と強い思いが結実した新店舗は評判を呼んでいます。

収益低下、管理負担の増大など、老朽化不動産の問題と向き合う

case-4

老朽化した賃貸マンションを買換え
S区で長年、自営業U株式会社を営まれてきたU様は74歳。平屋だった店舗とご自宅を8階建ての自宅・店舗兼賃貸マンションに建て替えたのは29年前になります。その後U様が67歳の時に自営店舗は閉めて、現在は店舗部分も賃貸しています。賃貸マンションの清掃や修繕の差配などは自主管理で行っていましたが、店舗を畳んで以降は体力的にも負担が大きく、また築年数の経過とともに修繕や清掃にも手間や費用が大きくなる一方で、管理状況の悪化

も一因となり賃料も下落が続きお悩みでした。U様にはお子様がいらっしゃいますが、U株式会社の経営には関らず別のご職業に従事されているため賃貸マンションの管理の手伝いは期待できず、また事業を継ぐお考えもありませんでした。そのためU様は、思い切って店舗兼賃貸マンションのご売却を検討することにし、私どもにご相談をいただきました。賃貸マンションのご売却にあたって一番の課題は、売却後の収益確保をどうするか、ということでした。U株式会社の主たる収入はこの賃貸マンションの賃料であるため、売却後の収入の途絶期間をできるだけ短くする必要があります。そのため私どもでは、まず大まかな想定売却価格をシミュレーションし、それに応じて一定の収益を確保できる買換え先探しを売却活動と同時に並行して行いました。また、売却にあたってはU様への負担が増えないよう修繕等は行わない現状での売却を条件に、なるべく高値で売却できるよう信頼できる複数の不動産会社にて限定入札を行うこととしました。経年劣化はあるものの躯体は新耐震構造で十分なスペックがあったこともあり、想定し

た金額よりも高額での落札となり、会社を清算した後も安心して悠々自適の毎日が実現しています。

時の経過で生まれた問題は、待っているだけでは決して改善しない

■相談が早いほど増える解決の選択肢
時の経過とともに避けられないのは建物の老朽化だけではありません。経営者様の年齢や病気などの不安もありますし、事業の後継者についてのお悩みや相続への備えなど、不動産のお悩みには様々な要素が葛のように絡み付いています。時の経過による問題は、ただ待っていても決して改善されることはないどころか、時間が経過するほど更に問題が悪化し解決が難しくなってまいります。老朽化した建物は放置してもより古くなりリスクが増大するだけです。先代から引き継ぎご兄弟で盛り立ててきた会社が、ご兄弟のどちらかに相続が起り株式や不動産が分散してしまったことで経営が不安定になり、果ては“お家騒動”に…、などという最悪のケースも、何も対策をしなければ起り得るのです。

裏を返せば、老朽化した建物を買い換える、相続が起る前に株式や不動産を後継者に承継させるなど、“何か”が起る前なら、様々な対策を時間をかけて検討することも可能です。「今は困ってないから何もしない」は、将来起りうる問題を見逃しているだけかもしれません。特に建物や権利関係の問題は、何もしない時間が長いほど解決が難しくなります。早めのご相談こそが、解決の可能性を増やす唯一の道筋です。

《賃貸マンションの買換えで負担軽減》



イメージイラスト

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

アメリカのマンションなどで起きている 「アメニティ・バブル」

「アメニティ」というと、まず思い浮かぶのはホテルの洗面室に置かれたシャンプーや香水、歯磨き等の類だが本来の意味はもっと広く、「快適な状態をもたらす環境」というニュアンスだ。従って「快適な環境を醸し出すための『モノ』」もアメニティと呼ばれている。

最近、アメリカの不動産関連ビジネスでは「アメニティ」の充実が著しい。ここでは具体的にどのようなものが最新のアメニティとして提供されているかを順に見てみよう。

分譲、賃貸を問わず、**マンションでさかんに設置されるようになったのが「プール」**だ。通常は地下に設置されるが、あるプールは空中に設置されて注目された。40階建てと49階建ての賃貸マンション2棟の27階付近を3層構

造(三階建て)の空中廊下で連結、このうちの1フロアを取り込んでプールが設置されている。全長300フィート(91m)もある。

アメリカ人はプールへの思い入れが非常に強く一戸建てはプール付きだと評価が高くなるのだが、**マンションの共用施設としてプールが増えたのもこのメンタリティの影響**ではないかと思われる。

ほかにマンションでどのような「アメニティ」があるかを列挙してみよう。

「ジム」「ヨガ室」「バスケットコート」「ダンススタジオ」「ボルダリング用の壁」「ポッチャのコート」「大人用ツリーハウス」「自転車用の部屋」「映画室」「図書室」「娯楽室」「ラウンジ」「共同キッチン」「屋上テラス・展望台」

「屋外のティーハウス」「焚き火台」「共同菜園」「温水バス」「トルコ風の風呂」「カフェ(毎日朝食が無料で食べられる)」「犬を洗う部屋」「ドッグラン」…。

注目すべきことはこれらのうちのいくつかは**「エクスペリエンス(体験)」と関連付けられている事だ。「エクスペリエンス」という言葉はアメリカでの流行り言葉であり、日本でいう「コト消費」と通ずるところがある**。例えば「自転車用の部屋」では専門家を呼んで自転車関連のワークショップが開かれる。「共同キッチン」では料理教室が開催される。あるいは本職のパーティーを呼んでウイスキー、ワイン、カクテルなどのテイスティングの会を催すマンションもある。これらも「エクスペリエンス」とされる。

オフィスビルでもアメニティの充実が図られている。これも列挙してみよう。「屋上庭園」「屋上のカクテルラウンジ・レストラン」「テラス」「ジム」「ラウンジ」「ヨガ教室」「マニキア店」「ヘアスタイリスト店」「マッサージ」「アートイベント」「15分以内の弁当配達」「共用部の香水」…。

これらは**テナント従業員へのサービス改善を狙ったものが中心**だ。「屋上」についてのみコメントしておこう。従来はビルの屋上で大きなスペースを占めていた設備、塔屋の類が**技術進歩とITの活用**で、小さくて済むようになった。このため**「屋上」に比較的広い空きスペース**ができ、この有効活用がいま、ビルオーナーの間で流行っている。これには**「テナントサービス」という面と「新たな収益源」と**

いう面がある。

ホテルではさらにバラエティが広がる。

ラグジュアリーなホテルで話題になったアメニティとしては、「部屋のタンスにビンテージ物の衣服やジュエリー、ハンドバッグ等を入れ、滞在中は使い放題とする(買取も可)」「枕の中身のブレンドを予約時に指定、インシヤル入りの物が用意される(持ち帰り可)」「ジグソーパズルをスタッフが手伝ってくれる」「ビーチにいる時にパパラッチが近づかないように見張ってくれる」「花火のプログラミングを部屋からiPadにより設定できる」等がある。いずれも我々が持つ**「ホテルのアメニティ」のイメージをかなり逸脱**している。

宿泊者に「バッテリー」「延長コー

ド」「ヘアドライヤー」「ヘアアイロン」といった備品を貸し出すホテルもある。これらは旅行の荷物に加えると重くてかさばるからだ。「自転車」「自動車」「ランニング用備品」の貸出をするホテルもある。

「エクスペリエンス」の関連でいえば、「トレーナー付きの筋力増強のための電気刺激プログラム」を売り物にしているホテルがある。他にも「うんてい等を含めた各種の運動器具の充実」「シャーマンとの交流できるようになるトレーニングを体験」「草原や樹木の間、2マイル(3.2km)を走るランニングコース」などがある。もっともこれらは**「アメニティ」というよりは「アクティビティ」と言うべき**かもしれない。



ロサンゼルス ビバリーヒルズ

Los Angeles カリフォルニアの晴れわたる、 透きとおった高い空

ロサンゼルスは晴れわたる、透きとおった青い空。日本人にとって馴染みの深いロサンゼルスはアメリカ国内で最も住みやすい都市の1つであり、エンターテインメント、医療、教育などの産業が盛んです。年間を通して晴天率が高く、湿度も低い地中海性気候に恵まれたエリアで、高温多湿の日本と比較するとその爽やかさは比べものになりません。

ロサンゼルスは古くから多くの日系企業が進出しており、多くの日本人コミュニティがあります。古くは明治初期にさかのぼり、1903年に全米で最も早く創刊された羅府新報(日本語新聞)が始まったのもこの地域であり現地に深くかかわりながら根付いています。

ロサンゼルスといえば、ハリウッドに代表されるエンターテインメント産業のメッカであり、さらにファッション、教育、医療等も整っており、全米や諸外国から人口の流入がある、いわゆる住みやすい街と言えるでしょう。

近年では、既存のエンターテインメント産業のみならず、テック産業の流入により、“シリコンビーチ”が形成され、人材の宝庫ともなっています。

ダウンタウンにおいては、かつての治安の悪さが遠い昔のことに感じる、大規模開発が行われており、世界各国の有力なデベロッパーが開発に参画し、活況を呈しています。これらのような複合的な魅力があるロサンゼルスにおいて、44年ぶりのオリンピックの誘致が確定しました。これまでの各国のオリンピックに向けた発展は述べるまでもなく、今後更なる価値がロサンゼルスに生まれていくことでしょう。

ロサンゼルスの優位性について

- ◆年間300日以上晴れる地中海性気候は地球上でも1%しかなく、アメリカ中の人々をひきつけているエリア。
- ◆人口の増加率が安定的に推移。2020年、25年、30年まで安定的に増加傾向。
 - ・2015年約1,334万人 ・2020年約1,373万人(予測) ・2025年約1,413万人(予測) ・2030年約1,443万人(予測)
- ◆安定的な人口の流入により、他エリアと比較し、経済の活性化が見込める
- ◆エンターテインメント、貿易等の主要企業が多く集積。
- ◆不動産取引件数が多い。仲介業者も多く、売却時の展開も容易。※期間:2016年2月-17年2月※主の価格帯:USD3-5ミリオンの
- ◆ロサンゼルス在留邦人:約42万人(外務省調べ、2016年10月1日時点)
- ◆ロサンゼルスにある有力企業:ウォルト・ディズニー・カンパニー、ソニー・ピクチャーズ・エンタテインメント、ワーナー・ブラザーズ、ユニバーサル・スタジオ、マテル、Forever 21等



サンタモニカビーチ

今回はPalisades Capital Partners (パリセーズ・キャピタル・パートナーズ*)が分譲をしている2物件をご紹介します。

the Liddel

10777 WILSHIRE

ウイルシャー通りに面しており、高級住宅街が建ちならぶエリアに立地しております。

プロジェクト概要

プロジェクト名称: The Liddel Westwood

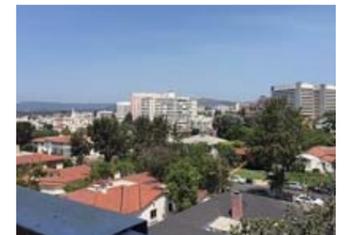
総戸数: 56戸
 権利形態: 所有権
 専有面積: 約95㎡(約28坪)~約251㎡(約75坪)
 間取: 1ベッドルーム、2ベッドルーム、ペントハウス(3ベッドルーム)
 価格: 1.228~4.288ミリオン・アメリカドル
 (約13,636万円~約47,529万円、1USD = 約111.05円換算、平成29年11月27日時点)
 所在: 10777 Wilshire Blvd, Los Angeles, CA 90024
 完成年: 2018年1月予定



寝室CG



外観CG



バルコニーからの眺望
注)バルコニーからの眺望以外は全てCG。

AIRE

SANTA MONICA

サンタモニカのビーチから至近距離に立地しており、オーブンテラスでカリフォルニアの温暖な気候を満喫出来ます。

プロジェクト概要

プロジェクト名称: Aire
 総戸数: 19戸
 対象住戸: 3階建て/テラスハウス (最終1戸)
 権利形態: 所有権
 専有面積: 約195㎡(約58坪) ※バルコニー面積約73㎡(約22坪) 専有面積とは別
 間取: 3ベッドルーム、4バスルーム
 価格: 1.988ミリオン・アメリカドル
 (約21,987万円、1USD = 約111.05円換算、平成29年11月27日時点)
 所在: 1433 14th Street, Santa Monica, CA 90404
 完成年: 2017年夏完成済



外観



敷地内中庭



ルーフデッキ

(※1 ロサンゼルスを拠点としている開発業者。現在、ビバリーヒルズでも住宅分譲開発をしており、今後、LAダウンタウン近郊でも大規模な住宅、ホテル等の開発を予定。)

次回の『Realty Press』はシアトルの不動産をご紹介します。

※平成29年12月18日時点の情報

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。

2018～2019年にかけて、東京都心エリアで推進されているホテルプロジェクト 好アクセスで注目を浴びる「三井ガーデンホテル」計画

このたび、三井不動産株式会社と株式会社三井不動産ホテルマネジメントは、「三井ガーデンホテル大手町」(所在：東京都千代田区内神田2丁目)を2018年6月17日に、「三井ガーデンホテル五反田」(所在：東京都品川区東五反田2丁目)を2018年6月29日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。なお、予約の受付は、2017年12月6日から開始しております。

「三井ガーデンホテル大手町」の特長

(1)ロケーション

東京メトロ丸ノ内線をはじめ、5路線を利用可能な「大手町」駅の至近に位置し、都内の主要な観光名所、レジャースポットへ乗り換えなしのダイレクトアクセスが可能です。また、国内主要都市への玄関口である「東京」駅(丸の内北口)からも徒歩約10分と、ゲストの多様な滞在プランに応える活動拠点として最適です。

(2)特長

「東京」駅徒歩圏でありながら、緑豊かな皇居にもほど近い当ホテルは、都会のオアシスとしてやすらぎをお届けできるよう「Urban Oasis」をコンセプトにデザインされた木や緑あふれる空間でゲストをお迎えします。客室は、国内外の幅広いお客様にご利用いただけるようすべて2人以上での宿泊が可能となっております。また、1階のベーカリーカフェ・レストランでは、毎日焼き上げる自家製パンとこだわりのコーヒーとともに寛ぎいただけます。



客室(イメージCG)

両ホテルは、それぞれ「大手町」駅ならびに「五反田」駅に至近で、「東京」駅や「品川」駅等のターミナル駅にも近く、銀座や日本橋、渋谷、新宿といった商業・オフィスエリアへもアクセスしやすいロケーションです。ゲストの活動拠点として、新幹線利用者をはじめとするビジネス需要や国内外からの観光需要、レジャー需要に添えてまいります。



三井ガーデンホテル大手町(完成予想パース)

「三井ガーデンホテル大手町」物件概要

物件名称：三井ガーデンホテル大手町
所在地：東京都千代田区内神田2丁目1番2号(住居表示)
電話：03-3254-3131
交通：JR「東京」駅丸の内北口徒歩約10分、東京メトロ丸ノ内線「大手町」駅A2番出口徒歩約3分
規模：地上14階
客室数：191室
付帯施設：ベーカリーカフェ・レストラン「TOKYO Baker's Kitchen」(1F)

「三井ガーデンホテル五反田」の特長

(1)ロケーション

新幹線での国内主要都市への移動に便利な「品川」駅と、とくに若者に人気のショッピング、観光の街の玄関口「渋谷」駅の中間に位置する「五反田」駅から徒歩3分の立地です。JR山手線、銀座・浅草方面へのアクセスに便利な都営地下鉄浅草線など3路線が利用可能で、ビジネス・レジャーの用途問わず、ご利用いただけます。

(2)特長

春には桜を楽しめる目黒川の近くに位置する当ホテルの足元には、爽やかな植栽を配備。全室2名利用可能な客室のみならず、心地よいテラス付のイタリアンレストランや上層階に設置した眺望の良いスカイロビー、開放感のある露天風呂付大浴場等でお客様に非日常のリラクセスをご提供いたします。



客室(イメージCG)



三井ガーデンホテル五反田(完成予想パース)

「三井ガーデンホテル五反田」物件概要

物件名称：三井ガーデンホテル五反田
所在地：東京都品川区東五反田2丁目2番6号(住居表示)
電話：03-3441-3331
交通：JR「五反田」駅東口徒歩約3分
都営地下鉄浅草線「五反田」駅A3出口徒歩約3分
東急池上線「五反田」駅徒歩約3分
規模：地上16階
客室数：370室
付帯施設：レストラン「タントタントザガーデンズ」(1F)、大浴場(16F)

2019年秋オープン銀座のホテル計画

三井不動産株式会社は、今般(12月8日)、東京都中央区銀座五丁目201番6他(地番)において、「(仮称)銀座五丁目ホテル計画」を着工いたしましたので、お知らせいたします。本プロジェクトは、三井不動産株式会社が所有する土地にホテルを建築し、竣工後、株式会社三井不動産ホテルマネジメントが三井ガーデンホテルとして運営を行うものです。開業は、2019年秋を予定しています。本計画地は、東京メトロ日比谷線・都営浅草線「東銀座」駅から徒歩1分、東京メトロ日比谷線・銀座線「銀座」駅から徒歩4分と交通利便性に優れ、歌舞伎座や新橋演舞場からもほど近い立地です。また、築地エリアにも徒歩圏内で、国内外の観光客が多く集まるエリアです。

「(仮称)銀座五丁目ホテル計画」物件概要

物件名称：(仮称)銀座五丁目ホテル計画
所在地：東京都中央区銀座五丁目201番6他(地番)
敷地面積：1,079.85㎡(326.65坪)
延床面積：13,441.25㎡(4,065.97坪)
構造規模：鉄骨造 地上15階
事業形態：三井不動産株式会社が所有する土地にホテルを建築し、株式会社三井不動産ホテルマネジメントが三井ガーデンホテルとして運営。
設計・施工：設計 東急建設株式会社・株式会社久米設計 施工 東急建設株式会社
開業：2019年秋(予定)

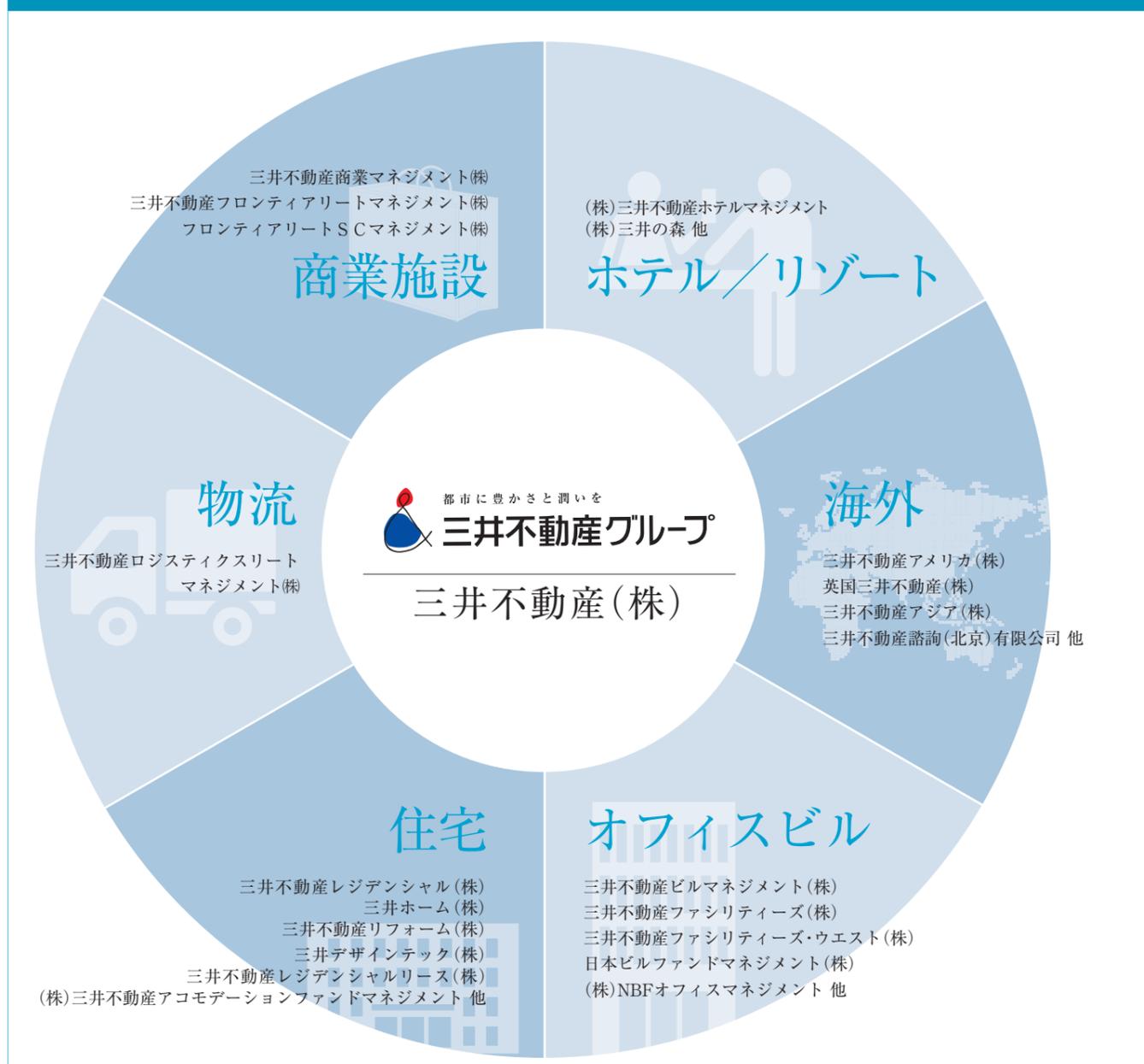
三井不動産グループのノウハウを結集して、
最良の解決策をご提供いたします。

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。