

REALTY PRESS

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

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

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

 **三井不動産リアルティ株式会社**
法人営業本部



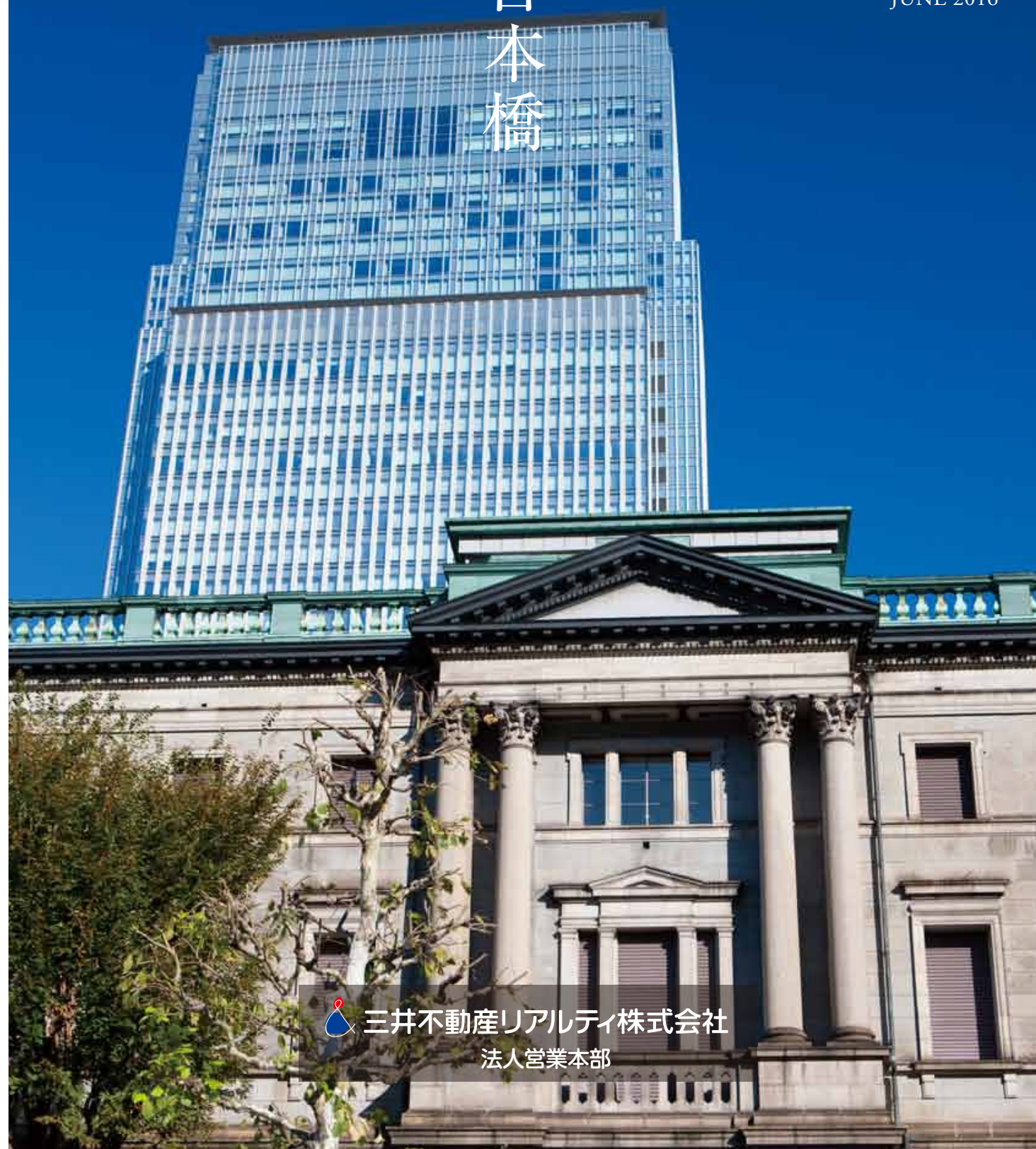
写真:
「東海道五十三次 日本橋」 歌川広重
日本橋から飛び立つイメージを込めた、麒麟像
東京都の紋章を持つ守護、獅子像
日本橋の中央に埋め込まれ道路の始点となる道路元標


表紙写真:日本銀行本店と日本橋三井タワー

REALTY PRESS

Vol. 36
JUNE 2016

日本橋



 **三井不動産リアルティ株式会社**
法人営業本部

ファーストコールは、
私たち
三井不動産リアルティへ。

三井不動産リアルティは、豊富な実績と情報力、
そして三井不動産グループの総合力で
不動産経営に幅広いソリューションをお届けしています。
より健全で、より効果的な不動産経営をお望みならば、
まず、ファーストコールは私たち三井不動産リアルティへ。

事業用・投資用不動産の
売買仲介

オフィス・店舗・倉庫の
賃貸仲介

ビル運営・管理
プロパティマネジメント
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

超えていく力を、不動産経営に。三井不動産リアルティ株式会社法人営業本部

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

REALTY PRESS



エリア特集「日本橋」

03



プロパティ マーケット トレンド

07

Jリート

09

物流施設

12

オフィスビル

13

ホテル

15

住宅

17

商業施設

18



ピックアップエリア&プレミアムマンション

19

注目エリア[青山・渋谷]

21

注目エリア[白金・高輪]

23

麻布・赤坂

25

広尾・恵比寿

26

番町・麹町

27

月島・汐留

28

市谷・四谷

29

目黒・品川

30

世田谷・大田

31

全体総括

32



グッド ジョブ オブ リアルティ

33



世界の不動産ニュース

37



リアルティ・トレンド・ピック

39



三井不動産グループニュースピックアップ

41

日本橋

エリア特集 — AREA PROFILE



旧東京市道路元標

江戸時代から日本の中心として栄え、 再生によって新たな輝きを放ち始めた街、日本橋。

「お江戸日本橋七つ立ち～」と歌われる橋の名が街の名にもなっている日本橋は、徳川家康が幕府を開き、城下町の整備を始めた際、町人の街として最初に開発された街です。歴史に生まれ、金融を中心とするビジネス街として大きな発展を遂げながら、この地独自の歴史文化性を生かした再開発が着々と進む街「日本橋」をご紹介します。

いつの時代も日本の中心にあり、発展の原点となった日本橋。

日本橋が初めて架橋されたのは、江戸幕府が開かれた慶長8年のことです。翌年、幕府は国内の道路整備を推進し、東海道・中山道・甲州街道・奥州街道・日光街道を五街道として制定。日本橋はこれら主要幹線の起点に定められ、「道のりの総元締めは日本橋」と川柳に詠われるほど、全国の交通の要衝となりました。「日本」を冠した橋の名は江戸幕府の地誌書『御府内備考』によると、「この橋、江戸の中央にして、諸国への行程もここより定めらるるゆえ、日本橋の名あり」と伝えられています。

日本橋はいつも足元が見えないほど数多くの人が行き交い、橋の北詰めには一日に千両の金が落ちるといわれた魚河岸。南詰めには高札場。現在の日本銀行本店があるところには金座が設けられるなど、日本橋そして日本橋界隈は物流や経済をはじめ、あらゆる都市機能が集積する江戸の中心を成していたのです。

当時は当然木造の橋で、火事の多い江戸にあって、日本橋も幾度も焼失しました。そのたびに架け替えられ、現在の日本橋は19代目。明治36年発令の市区改正により、路面電車を開通させるための拡幅や強度・防災面から、日本橋は石橋へと姿を変えることになりました。

明治44年に完成した橋は、ルネッサンス式のアーチ型石橋で、名標は徳川最後の将軍・慶喜が揮毫したもの。欄干に置かれた青銅の麒麟は東京の繁栄を意味し、都章を抱える獅子は東京の威厳と守護を象徴しています。関東大震災や戦禍を乗り越えてきた明治建築の傑作と呼ばれるこの橋は、平成11年には現役の国道道路橋として初の重要文化財に指定されました。かつて「東京市道路元標」が建っていた場所には、佐藤栄作筆の「日本国道路元標」が埋め込まれ、今なお日本道路網の始点という重要な役割を果たし続けています。

町人文化を数多く花開かせた、江戸時代の日本橋。

五街道の起点となる橋がある街には、全国からさまざまな文化や技術が結集。その一つが出版で、日本橋通り一丁目には「武鑑」や「江戸切絵図」など公的出版物を数多く手掛けた書物問屋「須原屋」。通油町には、曲亭馬琴・山東京伝・式亭三馬・十返舎一九などの作品や、歌川豊国・歌川国貞の浮世絵を多く出版した地本問屋「鶴屋喜右衛門」がありました。江戸歌舞伎や人形浄瑠璃の上演も日本橋に限られ、江戸三座のうち中村座は堺町、市村座は葺屋町に。一番人気の芸能であり流行の発信地として大いに賑わいました。

また、日本橋界隈は幕府や大名の御用を務める商人や職人が多く住む街でした。当時の地図を見ると呉服町や本材木町、北鞆町、箔屋町など職業ゆかりの町名が多く見られます。現在、日本橋が付く町名は21。これは明治21年に日本橋区が設けられた時の域内にあり、昭和22年に中央区が新設された際、町名に日本橋を残したいという地元の人々の根強い声に応えたものです。多くの旧地名は消えてしまいましたが、その思いは日本橋を冠した町名に残されています。



歌川広重:名所江戸百景 日本橋雪晴

日本の中心であった輝き再び、日本橋再生。

明治を迎え、日本橋にもガス灯が灯り、鉄道馬車が走り、明治29年には金座の跡に日本銀行本店が誕生。明治41年、三越がルネッサンス様式の本館を落成させ、街並みにも次第に洋風文化が波及して行きました。進化の反面、橋詰め広場に集う出店が禁止され、輸送手段も舟運から鉄道へと移行。大正12年に起きた関東大震災は、日本橋にも甚大な被害をもたらし、その後の土地区画整理事業に伴い物流の中心であった魚河岸は築地に移転してしまいます。そしてこの地も戦禍の渦に巻いた大戦を経て「もう戦後は終わった」の時代、昭和39年の東京オリンピック開催は、突貫工事で造られた首都高速道路によって日本橋川から空を奪いました。そしていつしか日本橋は東京の「旧い街」となっています。

時代の波に飲み込まれるままから、江戸時代のような輝きを再び。地元と官・学・民が一体となって、日本橋再生への

取り組みが始まったのです。「残しながら、蘇らせながら、創っていく」をコンセプトに、ハードとソフトの両面から日本橋のアイデンティティを生かした次代へと繋ぐ街づくりの代表的事例となった日本橋室町東地区開発。平成22年に「COREDO室町」「日本橋三井タワー」「日本橋室町野村ビル(YUITO)」が完成。平成25年には江戸時代に同所にあった地名を冠した「浮世小路千疋屋ビル」、平成26年には「COREDO室町2・3」と「福德神社社殿」が完成。さらに、名橋「日本橋」保存会、ECO EDO 日本橋、日本橋地域ルネッサンス100年計画委員会、日本橋再生推進協議会など、民間主体のさまざまな活動を通して、伝統と革新の融合した魅力あふれる街づくりへの取り組みが推進されています。

働く街が主体であった日本橋を、江戸時代から培われてきた独自の歴史と文化に磨きをかけて、住む、遊ぶ、粋あふれる街へ。日々進化を続けています。

さらなる輝きを目指して、次なるステップへ。

日本橋再生を図る再開発事業は、室町・本町エリアだけでなく地下鉄「日本橋」駅がある日本橋一丁目・二丁目エリアでも大小さまざまなプロジェクトが進められています。

現在着工しているのは、区域面積約2.6haにも及ぶ日本橋二丁目地区第一種市街地再開発事業。全体完成予定は平成30年。百貨店として唯一国の重要文化財に指定されている高島屋日本橋店を保存しながら、商業施設・オフィス・テラス空間などが設けられ、歩行者専用道路や地下通路・駅前広場も整備されます。周辺では日本橋一丁目1・2街区、日本橋一丁目中地区の再開発が計画されている他、個別再開発によって誕生したオフィスビルや複合ビルが次々に誕生。室町・本町エリアにおいても、平成31年竣工予定の日本橋室町三丁目地区再開発、計画段階の日本橋室町一丁目地区。さらに、安住の地を得た「福德神社」の鎮守の森(仮称)「福德の森」は今年完成予定で、日本橋にもう一つ貴重な空

間が生まれます。

ところで日本橋は江戸時代から商人の街として栄え、日本銀行本店や東京証券取引所などが立地する、日本を代表する金融街であり、製薬関連企業が数多く集積する薬の街でもあります。日本橋の再生は東京都が実施する「アジアヘッドクォーター特区」構想の一つに指定されていますが、この構想には日本橋が築き上げてきた金融・薬品ビジネスをより強化させる提案も含まれています。一つは、ライフサイエンス産業の活性化および医薬品等の製品化の促進。もう一つは、日本橋を中心に据えた東京国際金融センター構想。兜町と大手町をつなぐ永代通りを金融軸として、官民連携によるさまざまな金融機能の整備が図られます。

全ての再開発が終了するのはまだ先のことですが、日本橋が一步一步着実に輝きと賑わいを取り戻しつつあることは言うまでもありません。

買

SHOPPING

黒江屋

元禄2年創業

諸大名の御用達も務めた漆器の専門店

漆器は英語でjapanと言われるほど、日本を象徴する伝統工芸です。黒江屋は日本橋のたもとにのれんを掲げて320余年。店内には塗り盆や重箱、花器などの技を凝らした逸品から、ワイングラスやビアカップ、コーヒーカップなど時代に合わせた品々まで、多彩な商品が並びます。17世紀に架橋された木橋の日本橋の擬宝珠が店頭に展示されています。



東京都中央区日本橋 1-2-6
黒江屋国分ビル2F
03-3272-0948
9:00~18:00 土・日・祝祭日 定休

遊

CRUISING

日本橋クルーズ

目線が変われば景色も変わる

日本橋川から発見が楽しい水上散歩

現在の「日本橋」が架橋100年を迎えた平成23年、橋のたもとに「日本橋船着場」が誕生しました。ここから船に乗って日本橋クルーズへ。さまざまな船がツアーを実施しており、東京湾クルージングもその一つ。日本橋から隅田川を巡るコースや東京湾を巡るコース、春には桜周遊クルーズなど、ガイドの細やかな解説とともに、川からしか見ることのできない東京の景色を堪能できます。



東京都中央区日本橋1-9
「日本橋船着場」(日本橋のたもと)
03-5679-7311
10:00~17:00
運航予定、コース料金等はお問い合わせください。
<http://nihonbashi-cruise.jp>

PROPERTY MARKET TRENDS

日米の対照的な金利政策等、
様々な懸念要因の下でも堅調な推移を見せる
日本の不動産マーケット。

東京都心の再開発や臨海部の整備などを要因に
海外からの投資先として日本の不動産は注目を集め、
平成26年度の証券化対象不動産の取得額も5.5兆円まで伸長。
2020年に向け外国人観光客数目標を倍増した政府方針を含め、
様々な分野でイノベーションが進む中、
不動産商品としてはオフィスと商業施設、ホテルが好調ではあるが、
業界は既にその次を探し始めている。
“次に何が来るか？”を、今後の動きを含め、注意深く見ていきたい。

TEXT:アイビー総研株式会社 藤浪容子
株式会社工業市場研究所 川名透

REIT指数の好況の要因には、 インバウンド資本が追い風。 マイナス金利導入も、さらにプラス要因として働く。

不動産の開発機能を持つ銘柄が、
底堅い市場形成のバックボーン
として、好況を牽引

2016年3月末のREIT市場の運用資産残高は14兆4,730億円。2月にラサルロジポート投資法人が上場し、全53銘柄となった。投資口価格(株価)の指標である東証REIT指数(配当なし)は1,896.40ポイント、REIT全体の分配金利回りは3.28%。

2016年第1Q(1月-3月)を見ると、**東証REIT指数は月間ベースで3ヶ月連続の上昇**となった。1月29日に発表された日銀のマイナス金利導入を受け、10年国債利回りがマイナス圏で推移するなか、REITの分配金利回りの高さや金融コストの低

下期待から、特に**外国人投資家の大幅買越しが東証REIT指数の上昇を牽引**した。

不動産の取得状況を見ると、2016年第1QにおけるJ-REIT全体の資産取得額は5,516億円と前年同期の4,825億円を上回った。この背景には**マイナス金利をきっかけ**に投資口価格が上昇したことが挙げられる。1口当たり発行価格が1口当たり出資額を上回るプレミアム増資が可能のため、**200億円超の大型増資が相次ぎ、物件取得が進展**した。2016年第1Qに増資を行ったのは、ジャパン・ホテル・リート投資法人、コンフォリア・レジデンシャル投資法人、森ヒルズリート投資法人、イオンリート投資法人、日本プロロジスリート投資法人、オリックス不動産投資法人、インヴィンシ

ブル投資法人、ヒューリックリート投資法人の8銘柄である。

このようにスポンサーが不動産の開発機能を持つ銘柄が増資を行う傾向が強くなっている。その背景には、不動産価格の高騰によりキャップレートが低下するなか、取得競争がないスポンサー保有物件は適正な利回り水準で取得できることが挙げられる。また金融コストの低下も相まって、REITの中にもキャップレート2%台の都心の商業施設を取得する事例も出てきた。**今後マイナス金利が拡大すれば、不動産のキャップレートの一段の低下も想定**されよう。

一方、不動産価格が高い環境下で、**REITが保有資産を売却する動きが増加**している。2015年4Q(9月-12月)における

J-REIT全体の資産売却額は1,034億円と、前年同期の700億円を大きく上回った。将来的に収益懸念のある地方のオフィスビルや、築年数の経過により競争力低下が顕著である住居、売上げに懸念のあるGMS、売却益が見込めるホテル等、ポートフォリオの質の向上を図るとともに、売却益を獲得することも可能な環境である。

REITの内部成長では、**東京都心5区**の空室率の低下や賃料上昇が、REITの保有物件に追い風となっている。一方で物流施設においては、2016年から2017年にかけて過去最大規模の新規供給が見込まれているため、需要は、一時的に需給バランスが崩れ、保有資産にも空室が発生する可能性はあるが、REITの保有資産の立地や高機能性を重視すれば、収益への影響は限定的と見られる。**物流施設マーケットが拡大する中で競争力が高まり、健全な市場が形成**される過程であろう。

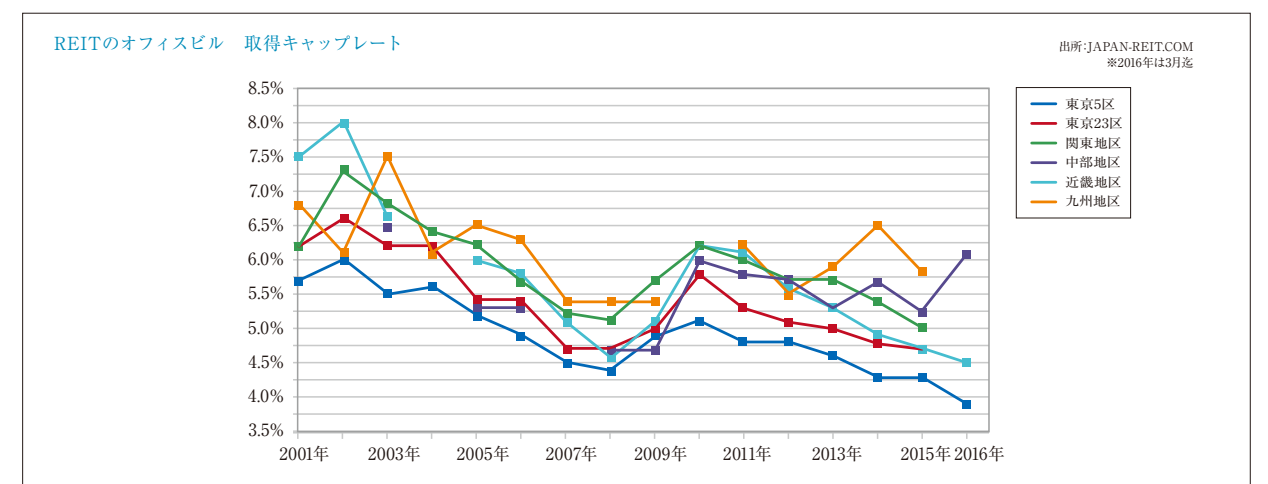
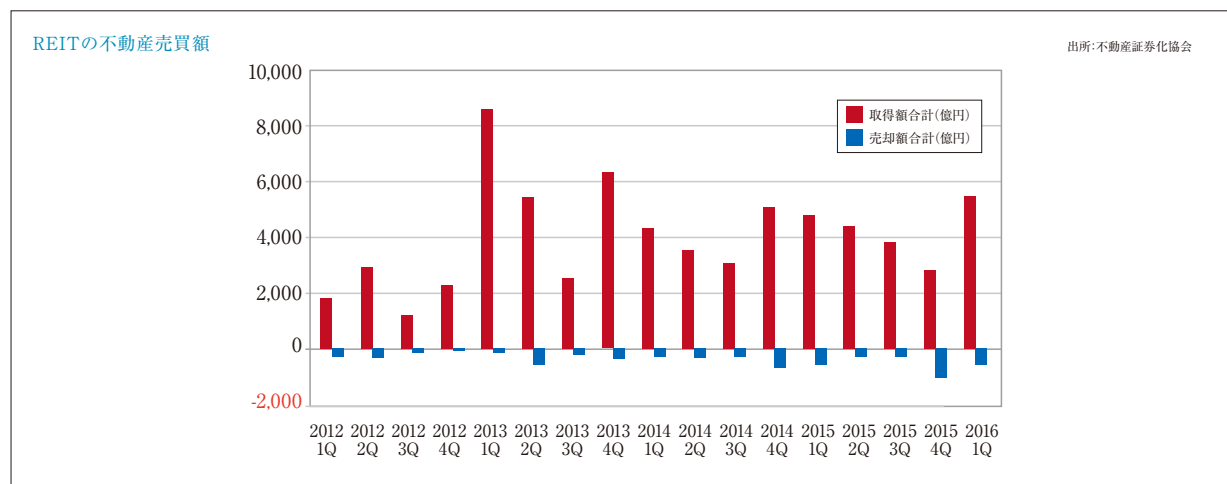
マイナス金利が好感材料として寄与するも金利の反動、金融政策等による将来的な減速懸念には留意の必要も

REITの財務環境では、エクイティもデット市場も現状好調である。マイナス金利の影響で、投資口価格が上昇し増資が行いやすい環境であり、また金融コストの低下によってREITの収益の増加要因にもなっている。懸念材料としては、現在の金利水準が極めて低いため、中長期に見れば反動による上昇幅が大きくなる点が挙げられる。過去の事例で見れば銀行の与信が厳しくなるリスクもあるため、**長期運用を行うREITにとっては慎重な姿勢が重要**となりそうだ。

J-REITへの新規参入としては、4月20日にスターアジア不動産投資法人が資産規模615億円で上場した。更に、イデラリート投資法人、森トラスト・ホテルリート投資法人、マリモ地方創生リート投資法人、三

井不動産ロジスティクスパーク投資法人の4銘柄が、金融庁の登録を完了済みであり、上場が近いと見られる。既存銘柄の再編の動きでは、大和ハウス工業がスポンサーである大和ハウス・レジデンシャル投資法人(住居特化型)と大和ハウスリート投資法人(物流施設・商業施設の複合型)が合併し、総合型REITへ転換する。このように**新規参入や再編の動きが活発化しており、スポンサーの事業戦略やREITの活用の仕方にも注目**したい。

総括して見ると、2016年下半期のREIT市場は、海外情勢等の外部環境による投資口市況への影響を除けば、**外部成長、内部成長、財務環境が総じて堅調と予測**する。但し、短期的な投資口価格上昇に伴う反動や金融政策による影響は大きく受けるだろう。日銀だけでなく米国や欧州の金融政策は、リスク資産への資金の流れを替えるため、**投資口価格や不動産市場への影響が大きい点には留意が必要**である。



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。




Pick Up! Investment Corporation

スターアジア不動産投資法人

近年増加しつつある不動産投資法人、2016年4月20日に上場したスターアジア不動産投資法人を加えて、その数は54銘柄。
 スターアジア不動産投資法人は、中規模クラスの不動産を中心とした総合型で、スポンサーのスターアジアグループは、米国の大学基金や財団、年金等の投資家資金を基にアジアの不動産に投資する。当面は東京圏の投資割合を70%とし、オフィス、商業施設、住宅、物流施設及びホテルへ分散投資し用途分散によりポートフォリオにおける収益の「安定性」と「成長性」を追究、またラージサイズアセットより相対的に流動性の高いミドルサイズアセットを中心に投資することにより各物件におけるテナント退去や賃料の減少といったポートフォリオ収益への影響の最小化を図る。上場時のポートフォリオはオフィスビル、住居、物流施設、ホテルの計18棟、取得額は615億円である。

取得物件事例

CASE 1




オーク南麻布

東京メトロ南北線「白金高輪」駅 徒歩10分・日比谷線「広尾」駅 徒歩12分の明治通り沿い、「四の橋」近くの大型ビルが少ないエリアに立地。基準階坪数は約102坪、天井高は2,550mmの賃貸事務所物件。アセットマネジメントや音楽関係の会社などが入居中。構造は鉄骨鉄筋コンクリート造りで、耐震は新耐震基準を満たす。重厚なイメージの外観に加え、平成19年には共用部のバリューアップ工事により、洗練されたイメージのエントランスホールに改修。

●所在地: 東京都港区南麻布3-19-23 ●用途: オフィスビル ●延床面積: 3,163坪 ●階数: 地上14階地下1階 ●竣工年月: 1985年4月 ●取得時期: 2016年1月 ●鑑定額: 33億円 ●取得額: 32.71億円 ●想定利回り: 5.0%

CASE 2




船橋ロジスティクス

京葉道路「船橋」ICから約2.7kmに立地するマルチテナントタイプの物流施設。東関東自動車道や国道357号線に乗り入れることにより、都心部へのアクセスが容易であることに加え、千葉等の消費地へのアクセスも可能であり、Eコマース需要に十分に対応できる立地特性。十分なスペースの接車バス、乗用エレベーター2台、荷物用エレベーター10台と円滑な搬出入作業を行うことができるとともに、階高約5.2m~8.0m、柱スパン約8mと汎用性の高いスペックを兼ね備えた物件。

●所在地: 千葉県船橋市日出2-20-3 ●用途: 物流施設 ●延床面積: 11,758坪(2棟合計) ●階数: 地上8階、地上5階 ●竣工年月: 1992年4月、1997年8月 ●取得時期: 2016年1月 ●鑑定額: 82億円 ●取得額: 78.75億円 ●想定利回り: 5.4%

CASE 3



アーバンパーク代官山

東急東横線「代官山」駅徒歩約6分のデックス・ファミリー向け賃貸レジデンス。各国大使館、高級分譲マンション及び邸宅が連なる高級住宅街として良好な住環境を有している代官山エリアに立地。駅前エリアには多くのアパレルショップが集積しており、「おしゃれな街」としてのイメージも定着。洗練されたタイル張りのファサードに加え、住戸内における各種住宅設備も高品質、本物件のメインターゲットとなる比較的高所得のデックス及びファミリー世帯に対して訴求性の高い物件。

●所在地: 東京都渋谷区猿樂町9-8 ●用途: 住宅 ●延床面積: 2,499坪(2棟合計) ●階数: 地上9階・地下1階、地上3階・地下1階 ●竣工年月: 1982年11月、2006年5月 ●取得時期: 2016年1月 ●鑑定額: 71.2億円 ●取得額: 63.15億円 ●想定利回り: 4.8%



物流施設

首都圏でやや空室率が上昇するも、需要は堅調。ユーザーは効率の良い流通を追求し、今後はニーズに見合う供給へのシフトが進む。

インターネット通販事業への迅速な対応をも可能にする物流拠点の構築が重要視される

複数テナント利用を前提とした「大型マルチテナント型物流施設」の2015年第4Qの空室率は、首都圏で6.9%(前Q3.5%)、近畿圏で3.5%(前Q4.5%)。首都圏の空室率は2014年第2Qをピークに低下傾向となっていたが、今期大きく引き上げられ、2014年第3Qから続いた空室率5%未満水準が途絶えている。要因は、6件・約15万坪の新規供給で、市況が悪化しているわけではない。

一方、近畿圏は2013年第4Qから2014年第4Qまで空室率1%未満の状況が続いていたが、2015年第1Qの新規供給で、一時

的に空室率5%を突破したが、その後は落ち着きを取り戻している。

2015年第4Qの平均募集賃料は、東京都5,420円/坪、愛知県3,650円/坪、大阪府3,570円/坪。賃料は2015年第1Q以降、安定期に入っており、東京都は平均5,500円/坪前後、愛知県・大阪府は平均3,000円台半ばとなっている。

この好調感はインターネット通販の普及で、商品を効率的に配送できる大型物流施設の需要が拡大していることが要因。物流事業は成長の柱と見做されており、首都圏の「即日配送」などに対応しやすい立地で、2016年は三井不動産、三菱商事都市開発、野村不動産、大和ハウス工業等により約33万坪の新規供給が予定されている。

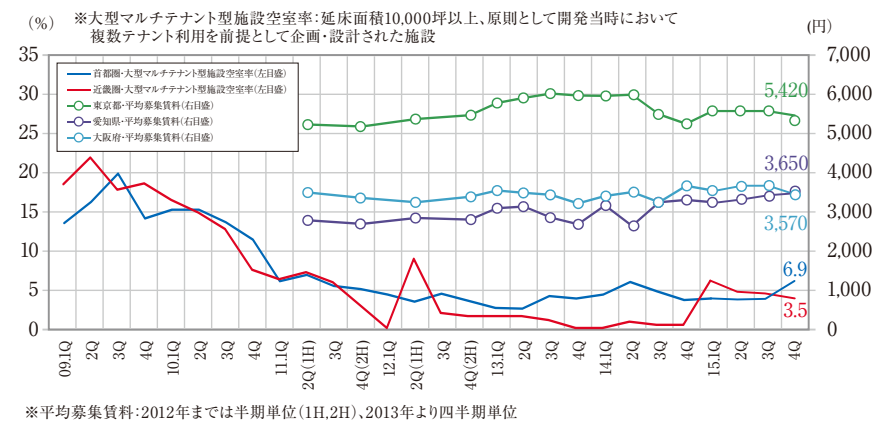
近年、特に供給予定が多いのは国道16

号エリア(14棟・約29万坪)と、圏央道エリア(8棟・約18万坪)。トラックバスが取れる広いフロア面積の新築物件を中心に契約が進むが、国道16号エリアは賃料水準が上がってきていること、圏央道エリアは人口集中部へのアクセスの弱さがある点が需要の一本調子的な伸びを抑制している。

都市部でも流通施設の需要が高まってはいるが、賃料などの関係で都心におけるニーズは2,000坪以下。大型の施設は単独では埋まりにくくなっているが、マルチテナント型の需要は堅調。

国道16号エリアや圏央道エリアに大型の施設を用意し、都市部では複数の小型の施設をサテライト化し、「迅速な配達体制」を実現することが物流事業の重要課題となりつつある。

物流施設空室率・募集賃料



※平均募集賃料: 2012年までは半期単位(1H, 2H)、2013年より四半期単位
 ※大型マルチテナント型施設空室率: 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
 出所: CBRE
 本レポートに掲載しているデータの正確性については万全を期しておりますが、何らかの原因により誤りがある可能性があります。当社は利用者が本レポートを用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。

オフィスビル

低空室率は継続するも、賃料上昇は都市部に限定。
地方都市では賃料引き下げも見られ先行き不透明、
そのオフィスニーズを左右する製造業の業績次第で、転換期にも。

オフィスマーケットの好調な状況に見え隠れする惰性感

3月の全国企業短期経済観測調査(短観)は、製造業、非製造業とも景況感が悪化し、企業の慎重姿勢が鮮明となった。従来、「基調としては緩やかな回復が続いている」としてきた日銀は景気失速のリスクに警戒を強めている。3月は中国経済の減速や株価の下落、円高の進行、旺盛だった外国人旅行者による消費にも陰りが見え始め、景気変動への懸念が高まっている。このような中、景気回復へのカンフル剤的に導入されたマイナス金利政策も、現時点で実体経済への波及効果は限定的

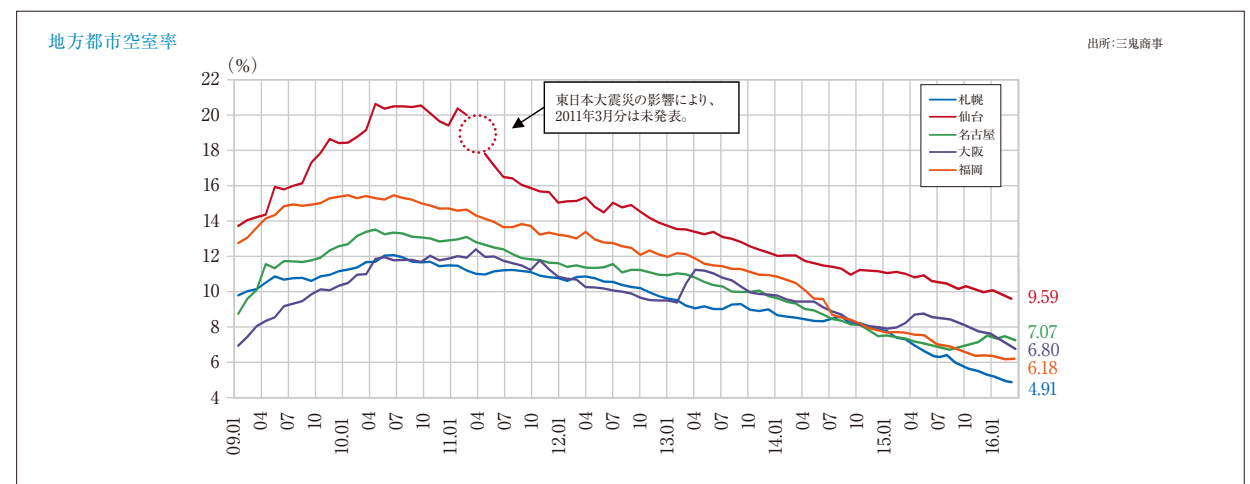
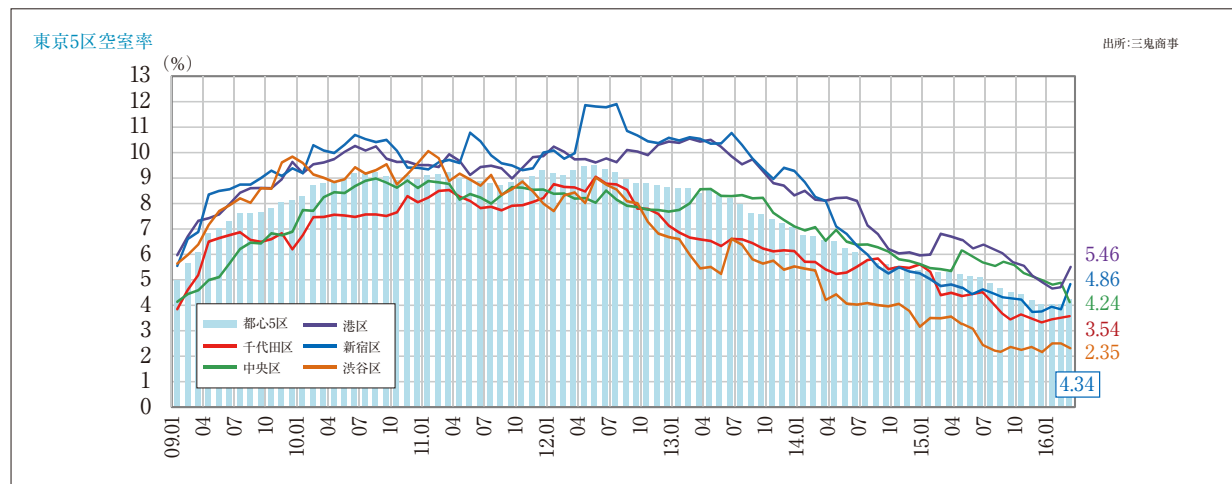
と評価され、実質GDPも2015年10~12月期は年率-1.1%に下落。大企業の日銀短観業況判断DIも2013年6月以来の低い水準に留まる等、状況は悪く、輸出と生産の停滞、円高などの影響が出ている。
要するに、日本経済は先行き不安感が高まっていると考えられるが、**建設、不動産に関しては、首都圏のマンションや都心部再開発関連の需要などへの期待から景況感は改善**しており、さらなる金融緩和や新たな経済対策などがあれば改善に拍車がかかるものと考えられる。
上記のような経済的不安を感じさせる状況ながら、オフィスマーケットは大型の新築オフィスの新規供給により一時的に

空室率の上がるケースはあっても、**長期的には低空室率状況が続き、概ね良好な市場を維持**してきた。ここから市場データを詳しく見ていこう。
2016年の**オフィスマーケットはこれまでの低空室率の続く状況から、若干変化**が見られている。メイン指標となる東京都心5区の大規模オフィス空室率は2015年7月より5%を切り、順調に低下してきたが、2016年1月の4.01%を底に反転、2月4.04%、3月は4.34%と2ヶ月連続で上昇(3月は前月比+0.30ポイント)しているが、**既存ビルの空室率は2016年2・3月とも3.8%と横ばい**で、**新築ビルの空室率が2月の23.17%から3月の**

29.40%に上がったことで全体数字の引き上げに繋がったが、状況としては全体に好調感が継続している。
区別空室率は千代田区で3.54%(対前月+0.10ポイント)、中央区は4.24%(-0.60ポイント)、港区5.46%(+0.82ポイント)、新宿区4.86%(+1.03ポイント)、渋谷区2.35%(-0.09ポイント)。大型新築ビルの竣工があった港区と新宿区での上昇がやや目立つ。なお、3月は新築ビルが3棟増、既存ビルが3棟減。貸室面積は62,692坪の増加となった。
東京都心5区の賃料水準は、1月17,790円/坪→2月17,904円/坪→3月17,973円/坪と**上昇傾向が続いている**。特に新築物件は、比較的高い賃料で募集したビルの影響で平均29,142円/坪で前月比+1,229円/坪となり、相場全体を引き上げている。区別賃料水準は千代田区で19,454円/坪(前月比+12円/坪)、中央区で16,454円/坪(+75円/坪)、港区で18,409円/坪(+90円/坪)、新宿区で15,925円/坪(+189円/坪)、

渋谷区で20,153円/坪(+78円/坪)であり、全ての地域で上昇となった。
地方都市も空室率では好調が続き、2016年1~3月の状況を見ると、札幌は1月5.14%→2月4.99%→3月4.91%で8ヶ月連続の低下。仙台は1月10.05%→2月9.81%→3月9.59%で2ヶ月連続、名古屋は1月7.18%→2月7.25%→3月7.07%。福岡は1月6.29%→2月6.19%→3月6.18%で4ヶ月連続、大阪は1月7.27%→2月7.04%→3月6.80%で2015年4月以来連続低下を続ける等、各地で良好な市場となっている。
一方、賃料水準(3月の平均坪賃料)は、札幌8,199円/坪、仙台9,021円/坪、名古屋10,793円/坪、大阪11,101円/坪、福岡9,197円/坪。2015年4月平均と同水準の賃料を維持しているのは札幌と名古屋で、仙台、大阪、福岡は賃料の低下が見られる。空室率が上昇傾向ながら賃料の上がっている東京都心に比べ、**地方は空室率こそ低い状況だが、賃料は横ばいからやや低下の傾向**。地方は既存ビルの比率が高いため、

賃料引き上げが難しいという実情はあるものの、弱含みの状況と考えられる。
空室のあるビル比率(2016年3月時点)は、都心5区平均は30.01%。区別では千代田区31.86%、中央区29.11%、港区31.15%、新宿区33.74%、渋谷区21.45%である。一方、地方都市は、札幌59.65%、仙台76.84%、名古屋66.87%、大阪72.60%、福岡65.76%。**東京都心では7割の満稼働ビルがあるのに対し、地方では満稼働ビルは3~4割に留まっており、空室率は低くとも、ビル単位で見れば苦しい状況にある**。
以上の点から、インバウンド需要やオフィスの都心部集中化により、**都心部では当面活況は継続し、大型のオフィス供給があっても十分吸収できる需要がある**と考えられる。一方で、製造業や流通関連の支社・営業所用のニーズで輸出入量などの経済動向に影響を受けやすい**地方は、先行き不透明感が強く、状況によっては大きな変化が生じる可能性を含んでいる**。



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

訪日外国人観光客の目標を2020年4,000万人に上方修正。 J-REIT市場2015年第4Qの総取得額は約800億に伸長。 投資先として注目を集めるホテル市場。

旺盛なインバウンド需要に見舞われ、 パンク寸前のホテル事情

観光庁の発表では、2015年の国内の延べ宿泊者数は全国で5億545万3千人。最も宿泊者数の多い都道府県は東京都(約5,955万人)。次いで北海道(約3,218万人)、大阪府(約3,090万人)。内、外国人の延べ宿泊者数は約6,637万人。内訳は東京都約1,778万人、大阪府約934万人、北海道約548万人、京都府約481万人である。

日本人も外国人も、ビジネス、観光双方で東京、大阪での宿泊が多く、都道府県別・宿泊施設タイプ客室稼働率を見ると、全国平均がリゾートホテル57.3%、ビジネスホテル

75.1%、シティホテル79.9%に対し、東京都はリゾート76.4%、ビジネス86.3%、シティ83.8%。大阪府はリゾート91.4%、ビジネス87.8%、シティ88.1%と、**85%で満室稼働と見做されるホテル業界の基準からすれば「泊まる場所がない」という悲鳴**が聞こえてくるのも当然である。加えて、2015年の年間訪日外国人客数は1,974万人と政府が2020年までの目標として掲げた年間2,000万人を5年前倒しで達成したも同然なことから、**2016年4月には2020年までの目標を4,000万人に、2030年までの目標を6,000万人**にまで引き上げた。単純計算で、外国人延べ宿泊者数は東京で3,500万人、大阪で2,000万人になると考えられ、既に

飽和状態の東京と大阪のホテルはさらに需要過多になることは明白である。

当然、ホテルは投資先として見込がある商品となっており、**J-REIT市場でも2015年第4Qのホテル取得額は800億円**に達し、同期間のオフィス取得額・約820億円に匹敵する投資商品となっている。

また、**様々なプレーヤーが新規参入**しているのも見逃せない。一般にビジネスホテルはフルサービスのホテルに比べ、人手・運営費が少なく済み、集客も予約サイトに依存し「参入障壁が低い」とされるため、貸会議室大手のTKP(アパのフランチャイズとして参入)、不動産中堅のサンケイビル等がビジネスホテル市場への参入を果たしている。老舗

企業のアパグループ自体も「2020年までに全国で10万室を目指す」と発表しており、**今後もマーケットは拡大**すると考えられる。

需要過多の状況から、宿泊料の引き上げも進み、2015年の平均宿泊料は、東京で前年比+2,000円、大阪は+3,000円と報じられており、アパホテルが「需要の変動に合わせた価格設定」で春休み期間中に素泊まり一泊3万円台とする等で話題にもなった。宿泊料については「東京都心のホテル料金も、マンハッタン並みに上昇する」との見解もあり、今後も引き上げが続くのは必至。当面、需要が減らない予測に立った強気の戦略が続くと考えられる。

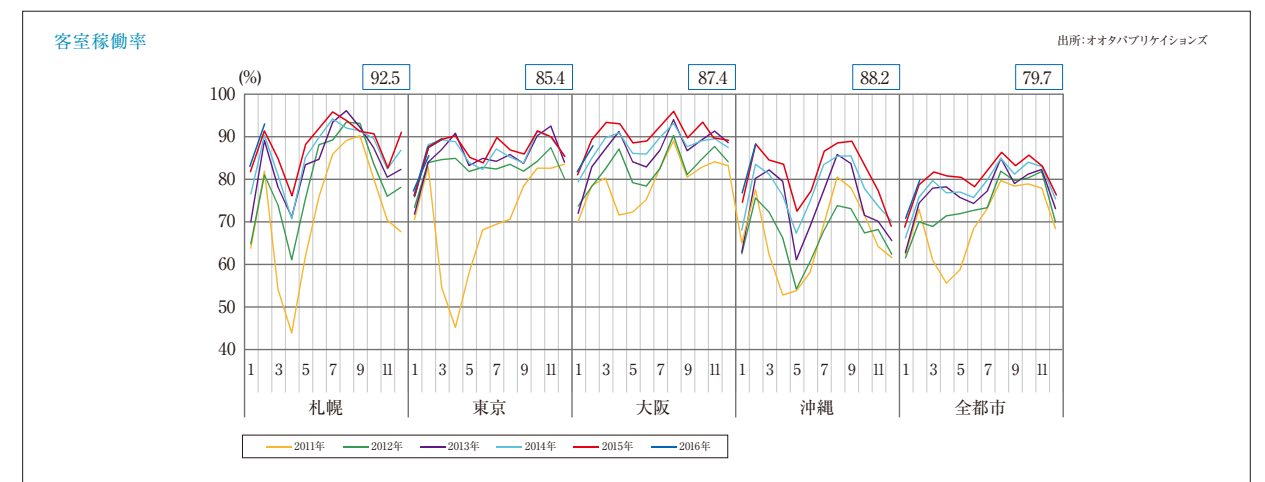
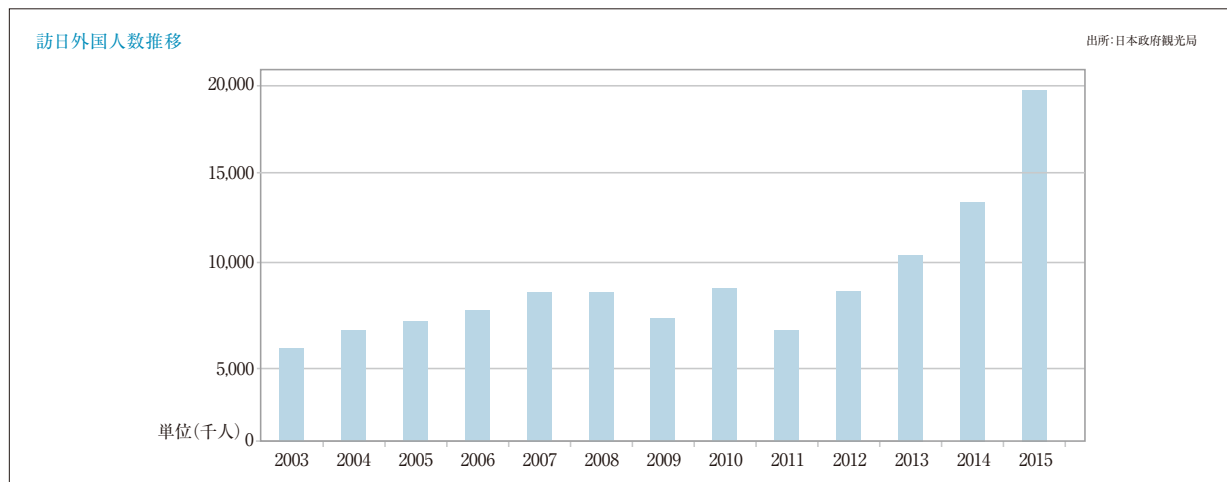
また、増大する宿泊需要の受け入れ先として、**近年注目されているのが「民泊」**である。民泊ビジネスは、個人が手軽に空き家・空き部屋を使い、利用者を泊めることで収入を得る行為であることは知られているが、民泊ビジネスに使われる普通の民家が、旅館業における関連法規(旅館業法、消防

法、食品衛生法など)の要件を満たすことなど日本ではまず考えられない為、今のところは違法行為にあたる。海外では比較的ポピュラーな宿泊先として民泊を利用する旅行者も多く、この点では**日本の民泊に対する理解度の低さが指摘**されている。

これを受け、民泊合法化の動きが始まっている。例えば、東京都大田区や大阪府大阪市では、国家戦略特区の指定を受け、自治体が民泊を認める条例を制定し、宿泊施設の不足を解消しようとする動きが進んでおり、マンションデベロッパーとして有名な「大京」が大田区を中心に空き家を買って改装し、宿泊者を受け入れる民泊ビジネスへの参入を表明している。しかしながら、現在、民泊が認められているのは①国家戦略特区に指定されている地域内であること、②国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業として特区指定を受けた自治体から特定認定を受けること、が条件であり、まだまだ規制の枠は外されていない。

政府としては、段階的に規制緩和を推進する構えではあるが、その一方で地域の実情に応じた規制も可能との明確な指針を打ち出している。民泊を導入する融通性よりもその弊害を懸念する声も多く上がっており、その現状を踏まえて、規制緩和の可否の判断は自治体条例によって定めることにされているが、実際には緩和しない方向の自治体が多い。

要するに、現時点では、**日本における民泊ビジネスは非常に難しい**と言え、当面ホテル需要が減ることは考えにくい。当然、これからはホテル業界に多くの新規参入があると考えられるが、**大規模イベントを契機に観光客増加が必至の2020年、そしてそれ以降も宿泊客は増え続ける可能性**が高く、今以上の宿泊施設が必要となる。同時に顧客の多様化、ニーズの多様化が進み、「安かろう悪かろう」では済まなくなる。この点で客室構成・広さ・価格等様々な面での業界整理が必要な時期になっているのではないかと考える。



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。

住宅



新築マンション市場では高価格化が契約率の低下を招き、在庫の増加は中古マンション市場にも影響を及ぼす。

高価格化に対応した商品作り、市場作りが今後の課題

首都圏の新築分譲マンション市場は、2014年の総供給戸数44,913戸に対して2015年は40,449戸。約1割の大幅減少であり、2016年3月の販売戸数も2,693戸で前年同月比-39.6%と、相変わらず供給の少ない状態が続いている。

さらに、建築コストの上昇等に起因する分譲マンションの価格高騰も続いており、3月の販売単価は首都圏平均で265万円/坪、都区部では335万円/坪。2014年以降、首都圏平均は坪単価250万円以上、都区部平均は坪単価300万円以上がほぼ常態となって、2014年以前に比べ明らか

かに価格が高くなっている。

2015年秋以降、新築マンション市場においては、在庫数増加と初月契約率の低下が見られ、3月の首都圏平均初月契約率は67.6%。都区部65.8%、神奈川県69.2%、埼玉県60.9%等と初月60%台の地域が多く、在庫数は6,039戸。2015年12月以降、在庫数は6,000戸の大台を超え続けており、供給が少なくても、契約率の低迷が続くという状況がこの事態を招いている。

ボリュームゾーンとなる購入者層の意欲自体は下降していないものの、所得自体が伸びていないため価格高騰に対応できないことが、この契約率の低下に結び付いていると思われる。

このような中、都心を中心とした中古マ

ンション市場は好調な推移を見せており、3月の成約戸数は3,590件。2月・3月共に3,500戸を超えており、また成約坪単価については157.9万円/坪と39カ月連続の前年比プラスが続いている。但し、高値が続いていることで成約件数は頭打ちの状況となってきており、在庫も増えてきていることから、価格調整が必要なタイミングとなっている。

今後、新築マンション市場では供給量よりも優良な立地の高品質な商品の人気が続くと思われる。また、在庫数の増加を勘案せざるを得ない中古マンション市場は、価格調整時期に差し掛かり規模縮小をベースに大きく変化が現れると考える。

商業施設



旧来の百貨店型から、ロードサイド型へと店舗形態の移行が進む市場。2016年も1~4月で延床5万㎡以上が5件と、大型ショッピングセンター開業が続く。

ユーザーがショッピングセンターに求める役割の変化と、必要とされる多機能施設化

日本ショッピングセンター協会の調べによると、2016年1~3月のショッピングセンター新規開業は11件と、ほぼ前年並み(12件)の推移。「東急プラザ銀座」「NEWoMan(ニューマン)」「大名古屋ビルヂングShops & Restaurants」の有名施設に加え「イオンモール堺鉄砲町」等、また4月には「ニトリモール枚方」「KITTE博多」「イオンモール今治新都市」「SEVENPARK ARIO KASHIWA」等の開業で、2016年4月末のSC総数は3,222件。

日本ショッピングセンター協会の発表では全国のSC売上額は、1月562,482百万円(前年同月比+0.9%)→2月430,693百万円(同+0.3%)→3月550,791百万円(同-2.1%)。2016年3月期は、消費者の購買意欲の低下を懸念する各社により、様々な刺激策が行われるも、前年同月比マイナスの厳しい結果に終わった。

一方、セブン&アイ・ホールディングスは3月の成長戦略説明会で、傘下の百貨店「柏そごう」を9月に閉店することを発表。老朽化と採算性の悪さが要因となっているが、駐車場の少ない買い物特化型の駅前百貨店から、大型の駐車場と買い物以外の楽しみも提供するロードサイド型へのシフトと考えられ、また

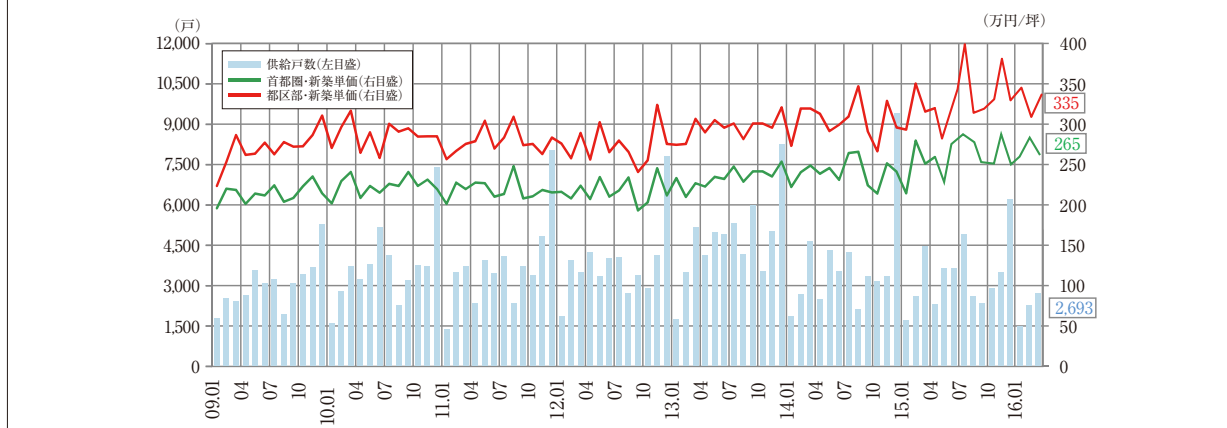
「東急プラザ銀座」の様にインバウンド購買意欲を見込んだ大規模な空港型免税店を設置する事例等、旧来型の百貨店とは違う形態のSC開業が進んでいる。

旧来型の百貨店も店舗内滞在時間は長い方であったが、最近のSCにおいては、映画館や劇場、レジャー施設を含んだより複合的な機能が求められている。

今後はインバウンド需要の取り込みと、ユーザーのSCに対する要求が、買物施設ではなく、一日楽しめる施設に変わってきていることを確実に捉えて、消費者をつなぎとめる多機能化を推進することが必要となる。

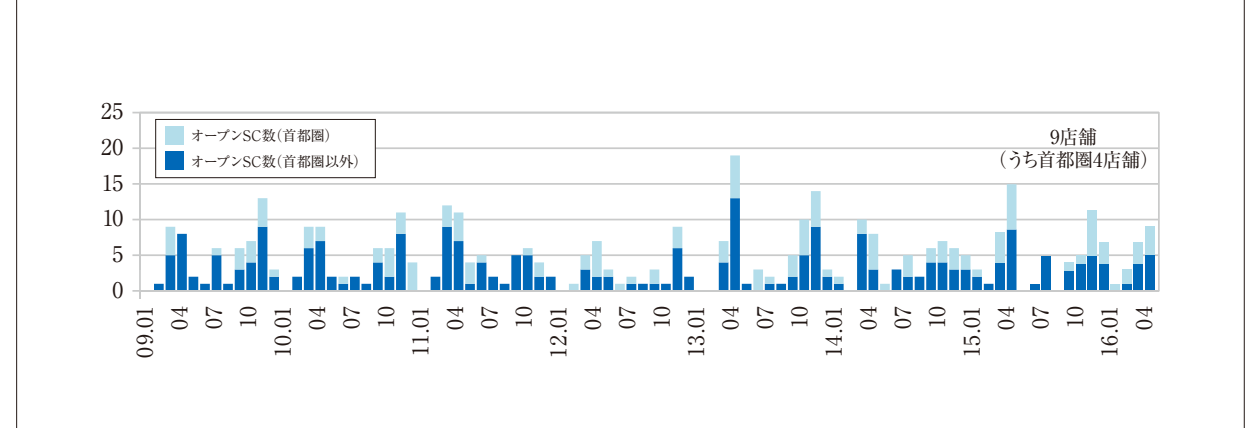
首都圏新築マンション(供給戸数・単価)

出所:不動産経済研究所



店舗数・新規開業SC

出所:日本ショッピングセンター協会



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



注目エリアの 都心プレミアムマンション

中国経済の減退や原油価格の下落などから始まった世界的な経済の先行き不透明感は、日本国内でも深刻化し始めており、アメリカのゼロ金利政策解除、日本のマイナス金利政策等の施策も改善方向への見込みが立っていない状況にある。一方、都心プレミアムマンション市場は、金融商品などに比べて安定感があることから、2015年度上期ほどではないものの、依然優良な市場を維持している。本項では都心9エリア、217物件の取引状況から、プレミアムマンションの流通市場の現状について見ていきたい。

売出し件数と平均成約単価推移

近年ではライフスタイルの多様化や資産運用ニーズの高まりにより、新築で購入したマンションを数年後には売却するという不動産投資が一般的になった。プレミアムマンション(対象217物件・35,430戸)の「成約分譲対比(新築時の分譲価格を100%とした中古成約価格の比率)」の推移は、2014年第1Q以降、平均で100%以上かつ上昇傾向にあり、2015年第4Qでは124%に、また、2014年・2015年に成約した東日本大震災以降に竣工された物件の多くが発売時の120%程度の単価で成約している。この結果を見るとプレミアムマンションは高いリセールバリューを維持していることがわかる。

一方、エリア別・売出し価格と成約価格の乖離率(95%以上であれば需要供給バランスが良いと判断される)を見ると、全9エリア平均は97.13%(前期97.44%・-0.31ポイント)。対前期では乖離幅が拡大したが、依然として安定期の基準指標値「95%」を上回る水準で推移しており、ある程度見込んだ額で取り引きが進むという事でもある。

今期、乖離幅の縮小が見られたエリアは、「広尾・恵比寿エリア」95.99%→97.06%、「青山・渋谷エリア」96.42%→97.02%、「市谷・四谷エリア」97.66%→97.92%、「番町・麹町エリア」94.27%→96.07%。一方、拡大したのは「白金・高輪エリア」98.35%→97.72%、「目黒・品川エリア」98.01%→97.11%。全体としては、18期(約4年半)連続の「適正価格での売出し≒売出し価格の-5%未満で成約」という安定傾向が続いているが、一部では乖離幅の拡大も見られ、近年続いているインバウンド需要や投資向け需要の減退や、上がりすぎた価格に対する嫌気を感じられる。特に都心部では価格・単価の上昇が大きく、価格上昇を吸収できなくなっている市場が出始める可能性もあり、今後の動向に注視が必要である。

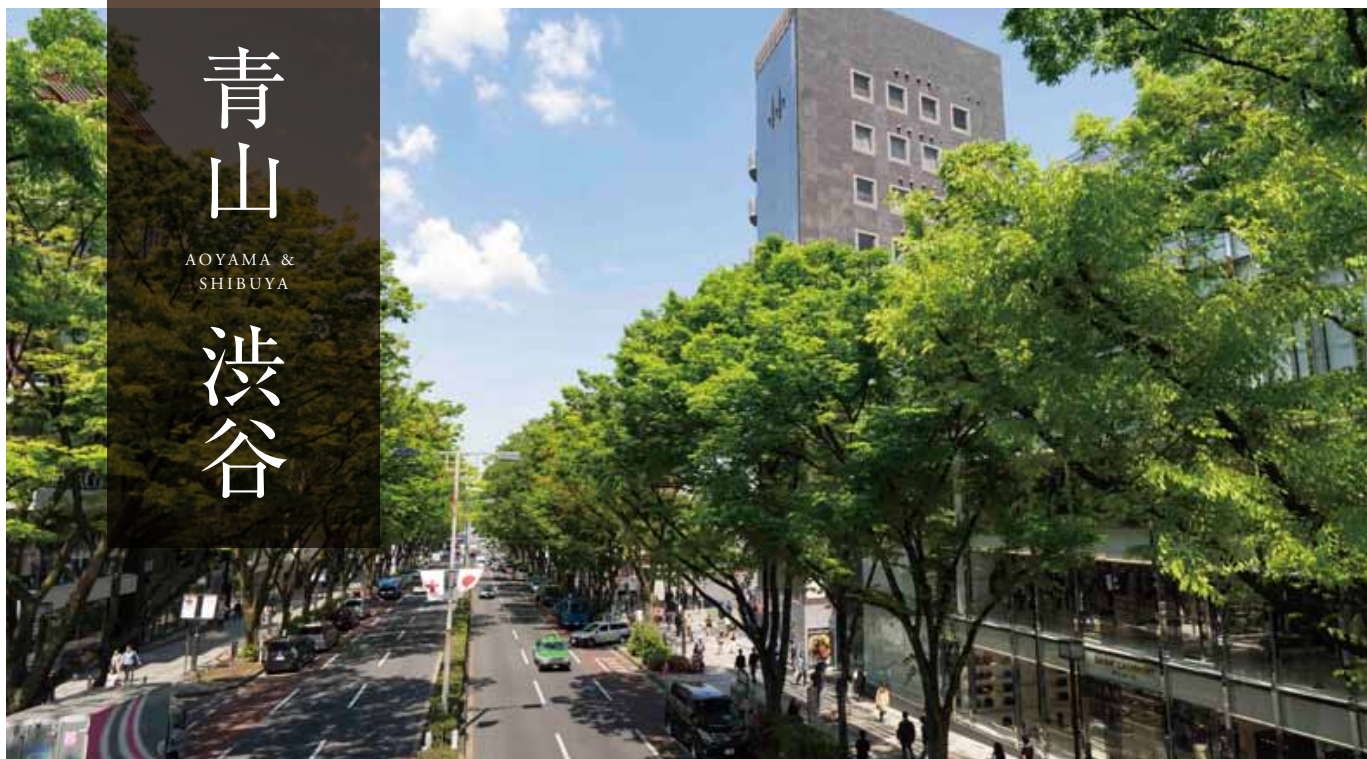
エリア別・売出し価格と成約価格の乖離

※一部抜粋

エリア	平均売出し価格(坪単価)	平均成約価格(坪単価)	乖離率
青山・渋谷エリア	615万円/坪	597万円/坪	97.02%
白金・高輪エリア	570万円/坪	557万円/坪	97.72%
麻布・赤坂エリア	624万円/坪	605万円/坪	96.81%
広尾・恵比寿エリア	518万円/坪	503万円/坪	97.06%
番町・麹町エリア	625万円/坪	601万円/坪	96.07%
月島・汐留エリア	392万円/坪	380万円/坪	97.10%
市谷・四谷エリア	425万円/坪	416万円/坪	97.92%
目黒・品川エリア	440万円/坪	428万円/坪	97.11%
世田谷・大田エリア	334万円/坪	326万円/坪	97.57%
全体平均	496万円/坪	482万円/坪	97.13%

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

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



住む人の高い感性が 街のステイタスを形成した 新しいパターンの高級住宅地。

「青山」は、徳川家康の重臣であった青山家の広大な下屋敷にちなみ、この付近一帯の町名に青山を冠したことが起源とされている。江戸時代は「郊外イメージ」が強く、大名の下屋敷、庶民の町屋、雑木林などが広がる地域となっていたが、明治維新後、新政府の役人がこの地に住むことで住宅街として発展し、「山の手の住宅街」の形成が開始された。その後の経済成長期以降は個人商店や民家、そしてアパートがオフィスビル、マンション、高級ビティックなどに変わっていき、今日のおしゃれなイメージの街へと変貌している。

「渋谷」も地名の由来としては、『昔、この付近は入江であり、「塩谷の里」と呼ばれており、その「塩谷(しおや)」が「渋谷(しぶや)」に変わった』等の諸説があるが、定説ではない。江戸時代には青山以上に庶民の街であったが、東京急行電鉄の沿線開発の拠点とされた事で、世田谷方面にあるベッドタウンの玄関として、また、数多く

のショッピング施設を有する地として、さらには若者の街として、全国に知られる地域となった。近年では、超大型の駅前再開発が進む等、非常に注目度の高い街となっている。

さらに、住宅地としての評価は、「青山」は所謂3Aエリア(青山・赤坂・麻布)の一角をなす高級住宅地として、「渋谷」は「神宮前・松濤」等の高級住宅地を含む地域であることから、高いブランド力を有している。ここで注目してほしいのは「青山・渋谷」は、高級住宅地にありがちな「武家町」というルーツを有してはいないという事で、その意味では新しい価値観で作られた街であると考えられる。

住宅マーケットとしてみると、青山・渋谷エリアの物件は、「青山北町パークマンション」「青山ザ・タワー」等のタワー物件から、「グランツオーベル南平台」「グランドメゾン松濤」「ザ・神宮前レジデンス」等の低層邸宅型物件まで幅広い商品が供給されている。地域も青山、松濤、神宮

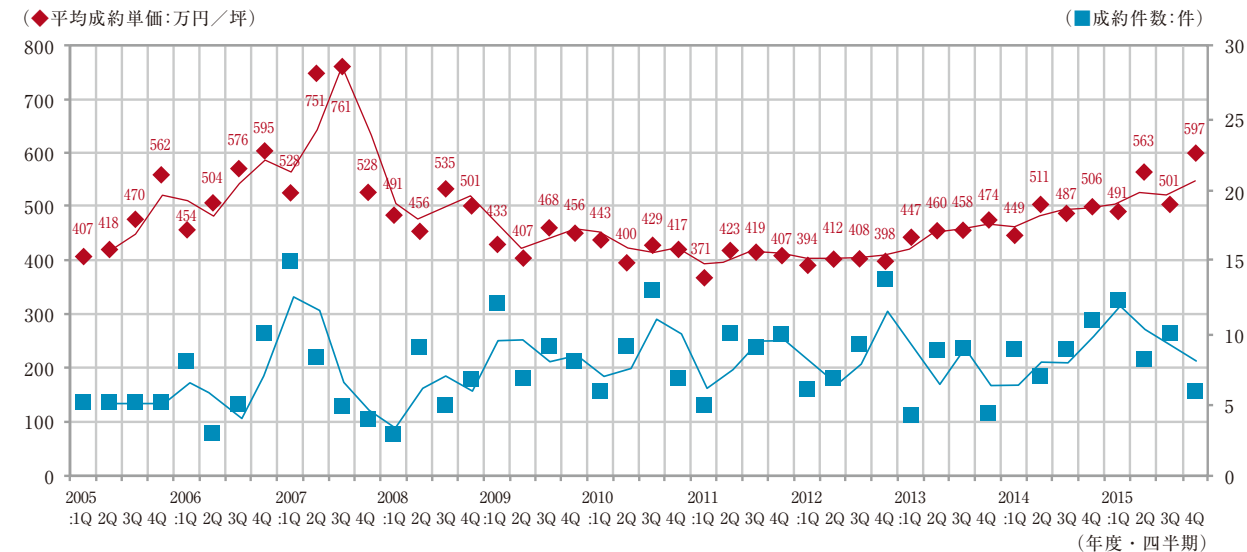
前、表参道、南平台、常盤松、元代々木等に広く分散しているのが特徴。販売単価は全体に高く、2015年10月以降に供給された新築マンションの相場は坪@400万円台後半から坪@500万円となっている。

青山・渋谷エリアは、他の都心部の高級住宅街にはない「新しさ」が魅力であり、おしゃれ感が住宅価格を押し上げている。常に新しい何かを求め、流行に敏感な人が多いことが「街の雰囲気」であり、ブランド立地であるにもかかわらず新しさがあるという点が現在の高評価に繋がっているのだと考える。

このため、この街に住むことを希望する層は、若くして成功した企業家や、服飾デザイナーや建築家等、所謂クリエイティブ性の高い人の比率が高く、彼らの希望に合ったセンスのある商品供給が行われている地域でもあり、これからも投資に開発に、注目していきたい地域となっている。



四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	597万円	501万円	+19.1%		6件	10件	-40.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	南青山テラス常盤松フォレスト	11,200万円	6F	@471万円	78.47㎡	23.73坪	1LDK	北西	港区南青山7	1.5ヶ月経過
2	プレミスト南青山	15,980万円	1F	@698万円	75.69㎡	22.89坪	2LDK	南西	港区南青山6	0.1ヶ月経過
3	パークコート渋谷大山町ザプラネ	19,200万円	2F	@612万円	103.68㎡	31.36坪	1LDK	東	渋谷区大山町	2.0ヶ月経過
4	センチュリーフォレスト	19,900万円	5F	@666万円	98.67㎡	29.84坪	3LDK	西	渋谷区鶯谷町	0.7ヶ月経過
5	グランツオーベル南平台	21,800万円	1F	@567万円	126.99㎡	38.41坪	2LDK	西	渋谷区南平台町	2.4ヶ月経過
平均データ		17.616万円	-	@603万円	96.70㎡	29.25坪	-	-	-	1.3ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日	
1	ブラウド松濤	26,800万円	-	@616万円	-	-	-	南東 南西角	渋谷区松濤1	2016/2
2	青山パークタワー	7,800万円	-	@555万円	-	-	-	西	港区南青山2	2016/2
3	青山ザ・タワー	21,000万円	-	@608万円	-	-	-	北東角	渋谷区渋谷1	2016/3
4	プリスページュ神宮前	28,000万円	-	@714万円	-	-	-	南	渋谷区神宮前1	2016/3
5	神宮前五丁目ブランシェ	20,200万円	-	@508万円	-	-	-	南西	渋谷区神宮前5	2016/3
平均データ		20,760万円	-	@600万円	113.06㎡	34.20坪	-	-	-	-

エリア解説

今期は、低層邸宅型の「ブラウド松濤」で、成約価格2億6,800万円、坪@616万円の取引が確認され、同物件では竣工以後最高となる成約単価となりました。また、「青山ザ・タワー」においても、リーマンショック後の最高値となる2億1,000万円、坪@608万円の取引が確認されました。その他「プリスページュ神宮前」が成約価格2億8,000万円(坪@714万円)で、「神宮前五丁目ブランシェ」が成約価格2億200万円(坪@508

万円)と、2億円越えの取引が目立ちました。一方で、「青山ザ・タワー(全147戸)」、「青山パークタワー(全314戸)」、「センチュリーフォレスト(全244戸)」などのタワーマンションでは売出し件数が少ない状態が続いており、成約件数は過去2年間で最も低い水準になりました。現在売り出し中の物件も低層邸宅型が多くなっており、本エリアのマーケット活性化のためは、良質なタワー物件の売出し増加が期待されます。



白金 高輪

SHIROKANE & TAKANAWA

閑静な環境に交通インフラの ポテンシャルが備わることによって 住宅地としての資産性を高めて行ったエリア。

「白金・高輪」は、白金・白金台・高輪の3地区の総称で、この地域は今でこそ高級住宅地として知られ、シロガネーゼなどという言葉が使われるおしゃれな街として知られているが、江戸時代では町人街と諸藩の下屋敷(別荘)が多い江戸の郊外にあたる地域であった。しかしながら、明治維新後、広大な下屋敷に新政府の役人や、財界人なども移り住むようになったことから、高級住宅地として知られるようになっていく。現在では、高松宮邸しか残っていないが、かつては北白河宮邸、竹田宮邸、朝香宮邸など皇族も邸宅を構える地でもあった。

「高輪」は、泉岳寺をはじめとして由緒ある寺社が数多く点在し、緑多き佇まいの閑静な住宅街として知られている。坂の多い地形で、東側の斜面下は東海道が通り、江戸の玄関口である高輪大木戸の跡も残されている。

「白金」は、古川(渋谷川)を隔てて北は南麻布、南は白金台、東は高輪、西は渋谷区恵比寿に接する地域で、白金1、3、5丁目には主に準工業地域、2、

4、6丁目は主に第一種中高層住居専用地域となっている。準工業地域が多い古川沿いの低地には町人街の面影が有り、高台の住居専用地域は、教育施設やマンションからなる閑静な住宅街となっている。

「白金台」も基本的には「白金」と同じようなルーツを持つ住宅地であるが、1980年頃までは「庶民の住宅街」のイメージが強かった。しかし、90年代以降に高所得の住民が多く住むようになり、現在は、白金・高輪エリアの高級住宅地の一部となっている。

この地域の、特に明治・大正期に住宅地として開発された地域(三光坂周辺など)は、都心への近さ、利便性の良さ、閑静な住環境により、青山や麻布などと並び称されるステイタスのある「高級住宅地(邸宅地)」として高く評価されている。

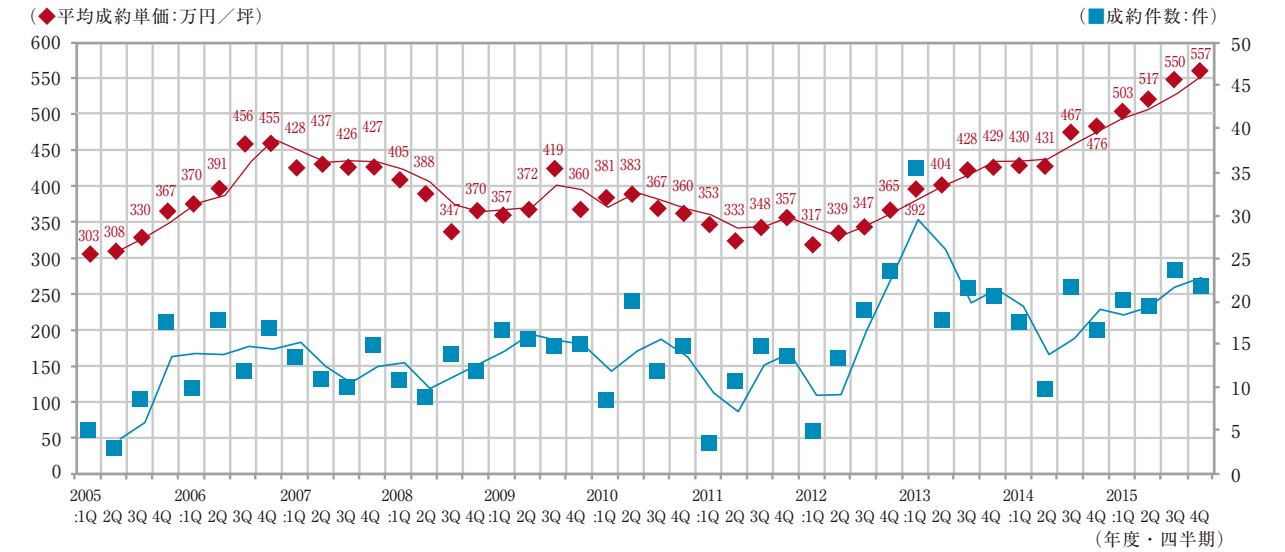
また、白金・白金台は、地下鉄の開通により大きく利便性が向上した地域でもあり、近年は白金高輪駅付近を中心に大規模な再開発(白金アエルシティ)が進められ、今後も利便性は高まっ

ていくと考えられる。さらに、周辺には聖心女子学院・北里研究所などの施設や私企業が山林として所有する敷地、国立科学博物館附属自然教育園、東京大学医科学研究所などの広大な敷地があり、緑の多い地域となっていることも見逃せない。

住宅マーケットとしてみると、この地区には、クラッシィハウス高輪、グランドヒルズ白金台、グランドメゾン白金台、白金テラス三光坂、三田綱町パークマンション等の低層邸宅型マンションに加え、シティタワー高輪、芝パークタワー、白金タワー他のタワーマンションが供給されている。いずれのマンションも高単価だが、安定した売買が行われており、資産性は高い。さらに、最近では新築マンションの供給が減っているため、住宅の希少性が高まり、今後も資産性は上昇すると考えられる。ちなみに「高輪」は、かつて「上場企業の社長・会長が多く住む街ランキング」で第1位を取ったこともあり、本質を知る人々に愛される地域とも言えそうだ。



四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	557万円	550万円	+1.2%		22件	24件	-8.3%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

※一部抜粋

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	シティタワー麻布十番	10,800万円	24F	@641万円	55.70㎡	16.84坪	1LDK	北西	港区三田1	02ヶ月経過
2	ザ・レジデンス三田	12,900万円	18F	@570万円	74.74㎡	22.60坪	1LDK	北	港区三田2	09ヶ月経過
3	パークコート高輪ヒルトップレジデンス	15,000万円	4F	@507万円	97.75㎡	29.56坪	3LDK	南	港区高輪2	01ヶ月経過
4	パークコート麻布十番ザタワー	15,800万円	34F	@628万円	83.05㎡	25.12坪	2LDK	西	港区三田1	1.3ヶ月経過
5	グランドメゾン白金の杜ザ・タワー	16,800万円	27F	@636万円	87.30㎡	26.40坪	2LDK	西	港区白金6	3.6ヶ月経過
平均データ		14,260万円	-	@596万円	79.71㎡	24.10坪	-	-	-	1.2ヶ月経過

[成約事例]

※一部抜粋

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日	
1	シティタワー麻布十番	23,000万円	-	@677万円	-	-	-	北西 北東角	港区三田1	2016/2
2	高輪ザ・レジデンス	5,615万円	-	@441万円	-	-	-	北	港区高輪1	2016/3
3	グランスイート白金マークス	14,000万円	-	@465万円	-	-	-	南東	港区白金6	2016/3
4	パークコート麻布十番ザタワー	18,800万円	-	@692万円	-	-	-	北西角	港区三田1	2016/3
5	パークコート高輪ヒルトップレジデンス	20,000万円	-	@647万円	-	-	-	北東角	港区高輪2	2016/3
平均データ		16,283万円	-	@584万円	89.12㎡	26.95坪	-	-	-	-

エリア解説

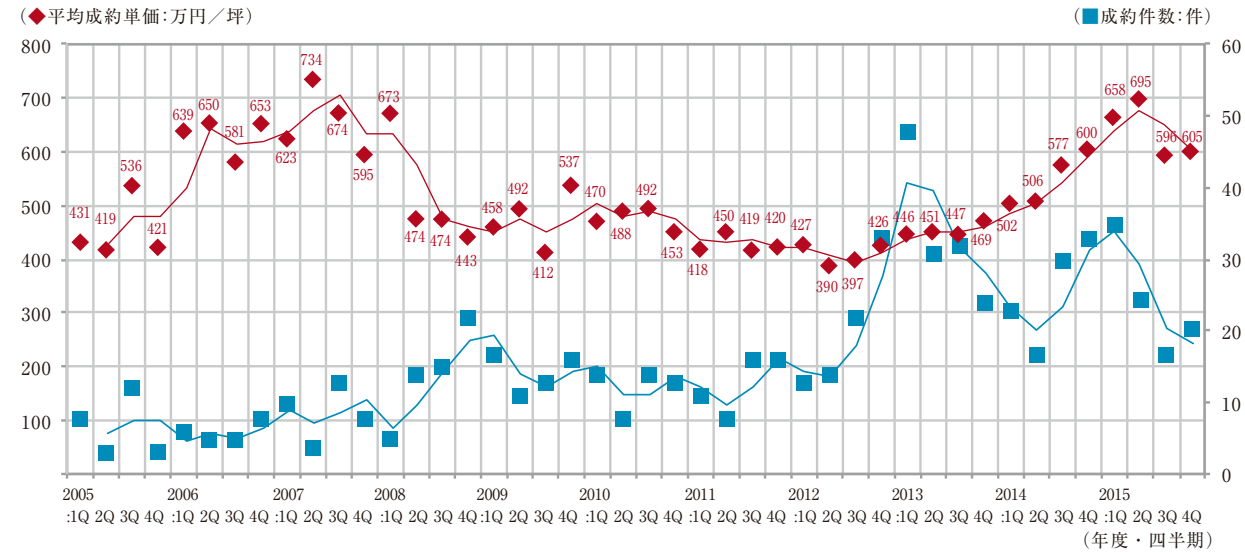
今期は、「パークコート麻布十番ザ・タワー」10件、「シティタワー麻布十番」4件、「高輪ザ・レジデンス」4件などのタワー型を中心に、低層邸宅型の「グランスイート白金マークス」、「パークコート高輪ヒルトップレジデンス」各1件を含め、幅広い取引が確認されました。その内訳は、成約単価550万円超の高単価取引が11件(内坪@650万円超が4件)あり、本エリアの人気の高さがうかがえる結果となりました。「パークコート高輪ヒルトップレジデンス」は、成約価格が2億円台、成約単価が坪@600万円を超える取引であり、価

格・単価ともに更新しています。

また、現在売出し中の物件では2億円を超えるものは少なくなっていますが、坪@500万円台後半から坪@600万円台前半が多く見られます。特に「パークコート麻布十番ザ・タワー」、「グランドメゾン白金の杜ザ・タワー」などのタワー物件で坪@600万円以上での売出しが多く、次期以降も、今期のような高価格・高単価取引が行われていくかどうか注目されます。

麻布・赤坂エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	605万円	596万円	+1.5%		20件	17件	+17.6%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	赤坂タワーレジデンス	12,800万円	22F	@629万円	67.23㎡	2LDK	北	港区赤坂2	2.0ヶ月経過
2	虎ノ門タワーレジデンス	14,000万円	28F	@661万円	70.03㎡	2LDK	北西	港区虎ノ門4	0.1ヶ月経過
3	パークコート六本木ヒルトップ	15,800万円	17F	@753万円	69.29㎡	2LDK	北西	港区六本木1	1.2ヶ月経過
4	ザ・ウエストミンスター六本木	21,800万円	12F	@831万円	86.71㎡	1LDK	北西	港区六本木6	1.9ヶ月経過
5	フォレストテラス鳥居坂	41,000万円	5F	@1056万円	128.24㎡	2SLDK	東	港区六本木5	1.0ヶ月経過
平均データ		21,080万円	-	@786万円	84.30㎡	25.50坪	-	-	1.2ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	赤坂タワーレジデンス	23,200万円	-	@681万円	-	-	北	港区赤坂2	2016/1
2	クラウド元麻布	27,000万円	-	@614万円	-	-	南西角	港区元麻布2	2016/2
3	THE ROPPONGI TOKYO	8,100万円	-	@667万円	-	-	南西	港区六本木3	2016/2
4	パークコート虎ノ門愛宕タワー	12,500万円	-	@590万円	-	-	南西 北西角	港区虎ノ門3	2016/3
5	パークコート六本木ヒルトップ	18,000万円	-	@730万円	-	-	北西	港区六本木1	2016/3
平均データ		17,760万円	-	@656万円	89.86㎡	27.18坪	-	-	-

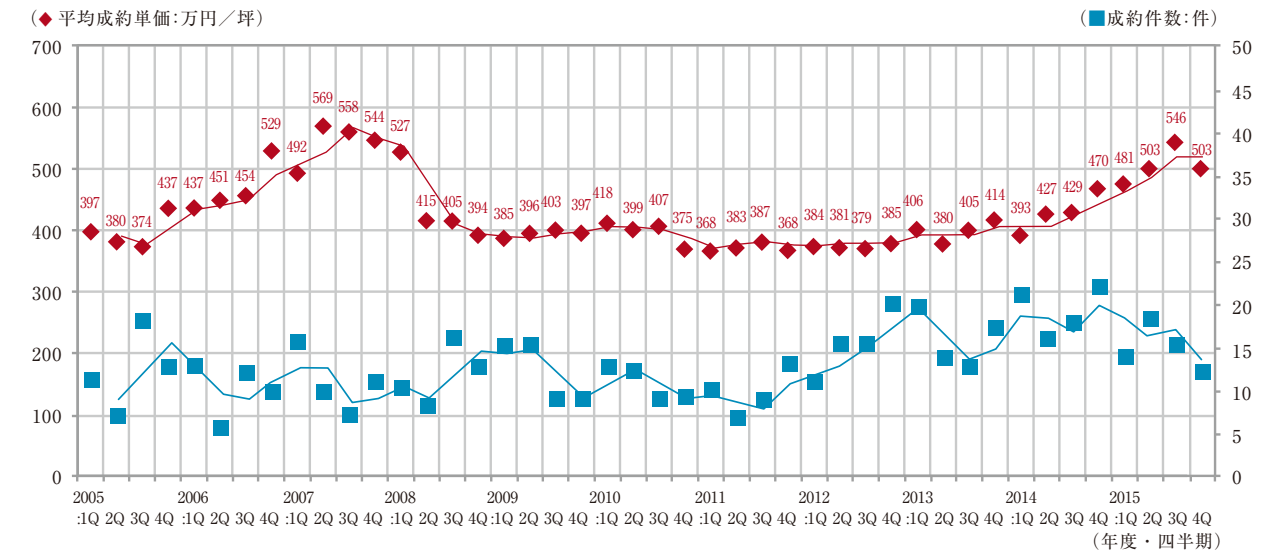
エリア解説

今期も、「パークコート虎ノ門愛宕タワー」3件(平均成約単価516万円)、「パークコート六本木ヒルトップ」2件(平均成約単価715万円)を含め、タワーマンションを中心に活発な取引が行われました。第3Qでは確認されなかった坪@800万円超の取引が低層邸宅型マンションにおいて2件確認されたこともあり、エリア全体の平均成約単価・成約件数を引き上げました。本エリアでは、今後1年程度、新築の大規模マンションの分譲が少ないと

予想されており、既存マンションマーケットのさらなる活性化に期待が持たれます。なお、2011年12月発売の「パークコート六本木ヒルトップ(地上27階・全270戸)」は、坪@730万円の成約。発売時の棟平均の坪@501.3万円の約1.5倍の単価での成約となりました。新築物件では、「パークコート赤坂檜町タワー(地上44階・全322戸・竣工2018年2月)」が最終期を迎えています。

広尾・恵比寿エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	503万円	546万円	-8.0%		12件	15件	-20.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	ウェリス有栖川	13,980万円	1F	@586万円	78.83㎡	2LDK	南東	港区南麻布5	4.6ヶ月経過
2	広尾ガーデンフォレスト	14,980万円	2F	@578万円	85.65㎡	2LDK	北	渋谷区広尾4	0.2ヶ月経過
3	広尾ガーデンフォレスト	16,500万円	3F	@531万円	102.66㎡	3LDK	東	渋谷区広尾4	1.6ヶ月経過
4	代官山アドレス	16,500万円	13F	@542万円	100.56㎡	2LDK	南東	渋谷区代官山町	2.1ヶ月経過
5	パークコート恵比寿ヒルトップレジデンス	16,850万円	7F	@556万円	100.12㎡	3SLDK	南西	渋谷区恵比寿南2	0.3ヶ月経過
平均データ		15,762万円	-	@559万円	93.56㎡	28.30坪	-	-	1.8ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	恵比寿ガーデンテラス壹番館	8,780万円	-	@453万円	-	-	北西角	目黒区三田1	2016/1
2	広尾ガーデンフォレスト	11,500万円	-	@509万円	-	-	北	渋谷区広尾4	2016/2
3	ウェリス代官山猿楽町	18,300万円	-	@599万円	-	-	北東	渋谷区猿楽町	2016/3
4	広尾ガーデンヒルズ センターヒル	22,000万円	-	@523万円	-	-	南東 北東角	渋谷区広尾4	2016/3
5	広尾ガーデンヒルズ サウスヒル	25,400万円	-	@570万円	-	-	南東角	渋谷区広尾4	2016/3
平均データ		17,196万円	-	@531万円	105.15㎡	31.80坪	-	-	-

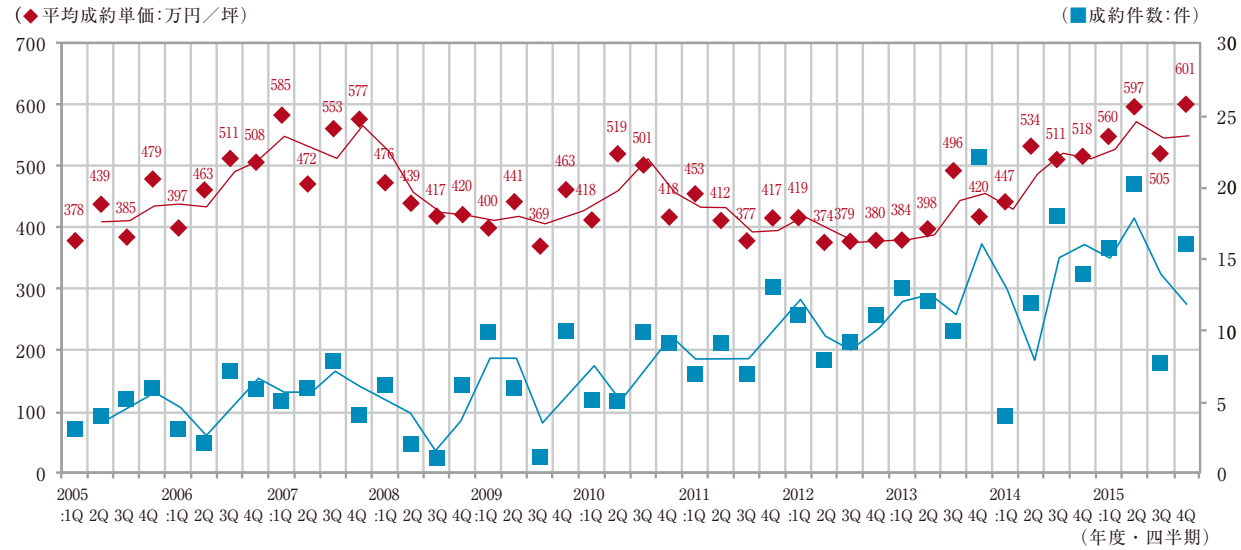
エリア解説

今期も、「広尾ガーデンヒルズ」6件(成約単価523万円他)、「広尾ガーデンフォレスト」4件(成約単価509万円他)等、本エリアを代表する2物件が相場を牽引したほか、タワー型から低層邸宅型まで、幅広い物件で取引が確認されました。成約単価600万円を超える取引は確認されませんでした。成約12件中11件が成約単価450万円超(うち6件が坪@500万円超)の相場を維持しており、需要の底堅さが感じられまし

た。なお、「ウェリス代官山猿楽町(地上3階・全44戸・発売時平均単価@577万円)」が、平成25年4月の竣工後初の取引があり、坪@599万円で成約しています。本エリアでは、売出し物件に増加傾向が見られており、次期以降これらの物件が順調に成約に至り、安定した相場が維持されるかどうか注目がされます。

番町・麴町エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	601万円	505万円	+18.8%		16件	7件	+128.6%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	パークコート千代田富士見ザタワー	8,980万円	4F	@698万円	42.51㎡	1LDK	南東	千代田区富士見2	0.2ヶ月経過
2	ワテラストワーレジデンス	14,800万円	25F	@672万円	72.76㎡	2LDK	北東	千代田区神田淡路町2	0.3ヶ月経過
3	ブランズ四番町	14,200万円	14F	@607万円	77.35㎡	3LDK	西	千代田区四番町	0.1ヶ月経過
4	平河町森タワーレジデンス	18,000万円	19F	@720万円	82.63㎡	1LDK	東	千代田区平河町2	2.9ヶ月経過
5	パークコート・ジオ永田町	19,800万円	7F	@575万円	113.82㎡	2SLDK	南東	千代田区永田町2	2.6ヶ月経過
平均データ		15,156万円	—	@654万円	77.81㎡	23.53坪	—	—	1.2ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	パークハウス三番町	21,800万円	—	@702万円	—	—	北西角	千代田区三番町	2016/1
2	ブランズ四番町	22,000万円	—	@685万円	—	—	南西角	千代田区四番町	2016/1
3	パークコート千代田富士見ザタワー	14,200万円	—	@655万円	—	—	北西 北東角	千代田区富士見2	2016/2
4	ワテラストワーレジデンス	16,000万円	—	@655万円	—	—	西	千代田区神田淡路町2	2016/3
5	九段坂ハウス	24,500万円	—	@565万円	—	—	南西角	千代田区九段北2	2016/3
平均データ		19,700万円	—	@652万円	100.85㎡	30.50坪	—	—	—

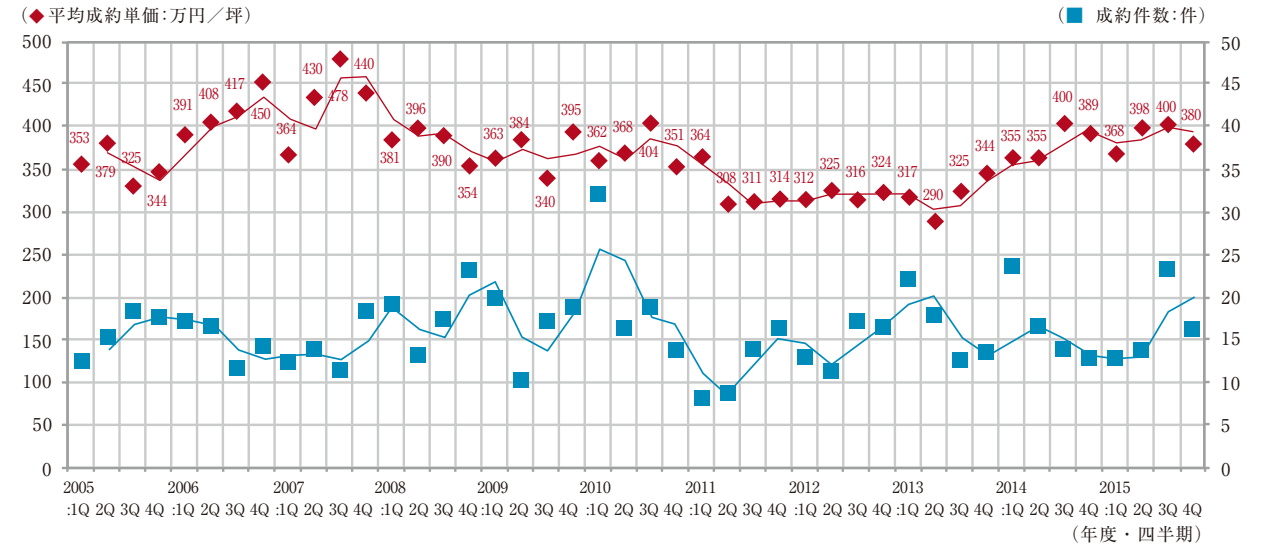
エリア解説

今期の大幅な平均成約単価の上昇は、①確認された取引すべてが成約価格1億円超(うち4件は2億円超)であったこと。②成約坪単価500万円超が16件中15件(うち坪@600万円台6件、坪@700万円台2件)であったこと。③前期は確認されなかった「パークコート千代田富士見ザタワー」での高単価取引がなされたこと、などが要因となります。さらに、「ブランズ四番町(4件)」をはじめとした低層邸宅型から、「ワテラスト

タワーレジデンス(3件)」などのタワー型まで、幅広い取引が行われており、本エリアの人気の高さと、需要の底堅さがうかがえる結果となりました。現在売り出し中の物件も、「ブランズ四番町」や「ワテラストワーレジデンス」など多彩で、坪@600万円以上が多くなっていることから、次期以降も、今期のような高価格・高単価取引が安定して行われていくものと考えています。

月島・汐留エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	380万円	400万円	-4.8%		16件	24件	-33.3%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	シティフロントタワー	5,580万円	19F	@306万円	60.28㎡	18.23坪	1LDK	東	中央区佃1	40ヶ月経過
2	センチュリーパークタワー	10,980万円	42F	@416万円	87.11㎡	26.35坪	2LDK	西	中央区佃2	0.1ヶ月経過
3	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	15,980万円	52F	@492万円	107.25㎡	32.44坪	2LDK	北西	中央区月島1	3.1ヶ月経過
4	東京ツインパークス レフトウイング	17,980万円	10F	@566万円	104.89㎡	31.72坪	2LDK	南	港区東新橋1	0.5ヶ月経過
5	東京ツインパークス ライトウイング	23,800万円	45F	@523万円	150.19㎡	45.43坪	1LDK	北西	港区東新橋1	0.3ヶ月経過
平均データ		14,864万円	-	@461万円	101.94㎡	30.83坪	-	-	-	1.6ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	5,780万円	-	@417万円	-	-	南東	中央区月島1	2016/1
2	シティフロントタワー	8,900万円	-	@275万円	-	-	北東角	中央区佃1	2016/1
3	東京ツインパークス ライトウイング	11,300万円	-	@487万円	-	-	南東 北東角	港区東新橋1	2016/1
4	スカイライタタワー	11,800万円	-	@380万円	-	-	南東角	中央区佃1	2016/1
5	センチュリーパークタワー	10,880万円	-	@398万円	-	-	南東角	中央区佃2	2016/2
平均データ		9,732万円	-	@391万円	84.40㎡	25.53坪	-	-	-

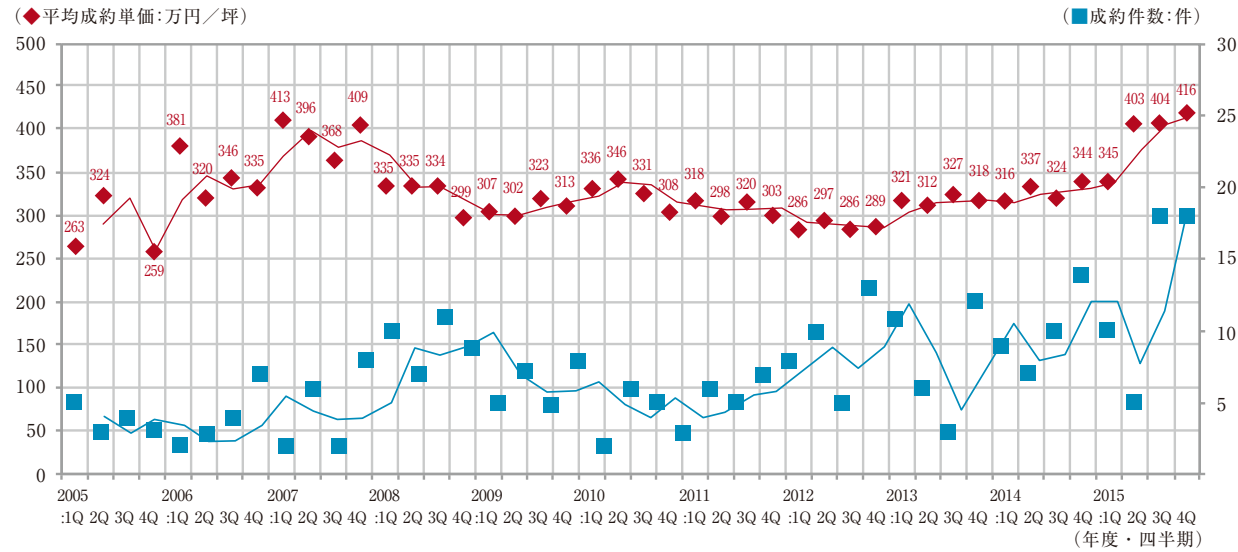
エリア解説

今期は、データ算出対象マンションすべてで取引がありましたが、成約件数は「東京ツインパークス」で前期7件から今期5件に、「CAPITAL GATE PLACE」も前期9件から今期4件へと成約件数は減少しています。しかしながら、一定数の売出し物件も確認されており、次期以降は増加に転じてくるかどうか注目されます。一方、平均成約単価はエリア全体では下落しましたが、マンション毎に見

ると「東京ツインパークス」は前期の成約単価@435万円に対し、今期は@451万円。「CAPITAL GATE PLACE」も前期の坪@397万円に対し、今期は坪@399万円と上昇しています。新築時の物件平均は東京ツインパークス(2000年10月発売)坪@390万円。CAPITAL GATE PLACE(2013年7月発売)坪@337万円でしたので、エリア全体で坪@380万円台の推移は高水準と評価できます。

市谷・四谷エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	416万円	404万円	+3.0%		18件	18件	+0.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売却価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	パークハウス四谷若葉	7,480万円	1F	@343万円	72.04㎡	2LDK	南	新宿区若葉1	23ヶ月経過
2	パークコート市ヶ谷ノブヒルズ	8,380万円	1F	@371万円	74.60㎡	2SLDK	南	新宿区市谷仲之町	1.1ヶ月経過
3	富久クロスコンフォートタワー	9,790万円	44F	@485万円	66.74㎡	2LDK	東	新宿区富久町	0.8ヶ月経過
4	THE CENTER TOKYO	11,200万円	26F	@419万円	88.27㎡	2LDK	東	新宿区市谷本村町	0.4ヶ月経過
5	マジェスティハウス新宿御苑パークナード	15,000万円	8F	@734万円	67.48㎡	3LDK	西	新宿区大京町	29ヶ月経過
平均データ		10,370万円	-	@470万円	73.83㎡	22.33坪	-	-	1.5ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	富久クロスコンフォートタワー	8,640万円	-	@450万円	-	-	東	新宿区富久町	2016/1
2	富久クロスコンフォートタワー	8,450万円	-	@465万円	-	-	北	新宿区富久町	2016/2
3	パークコート市ヶ谷仲之町	9,600万円	-	@376万円	-	-	西	新宿区市谷仲之町	2016/2
4	THE CENTER TOKYO	6,700万円	-	@357万円	-	-	西	新宿区市谷本村町	2016/3
5	フォルム内藤町	11,000万円	-	@424万円	-	-	南西北西角	新宿区内藤町	2016/3
平均データ		8,878万円	-	@414万円	71.10㎡	21.50坪	-	-	-

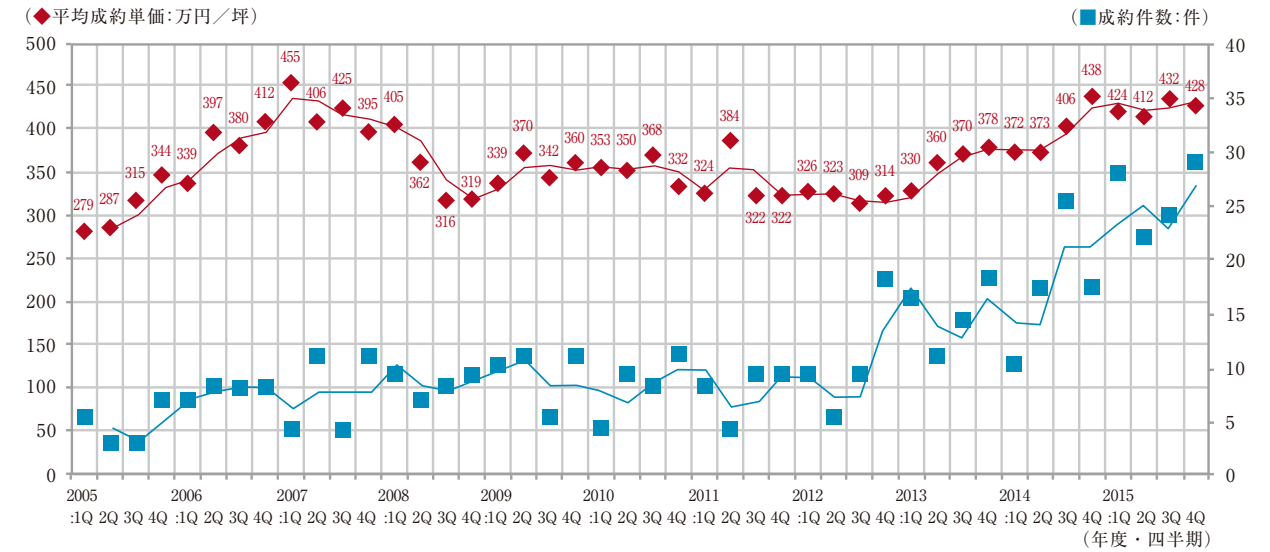
エリア解説

今期の平均成約単価は前期比30%の上昇となり、集計開始以降、最高値を記録しました。
また、「富久クロスコンフォートタワー」10件、「THE CENTER TOKYO」4件とタワー型を中心に、「フォルム内藤町」1件、「パークハウス四谷若葉」1件などの低層邸宅型まで、堅調な取引が確認されました。
「富久クロスコンフォートタワー」では成約数は10件(前期13件)と前期比で減少しましたが、平均成約単価は前期坪@418万円から@433万円と上昇

しており、人気の高さがうかがえます。
また、「THE CENTER TOKYO」も4件(前期1件)の取引が確認され、うち1件は本マンション内における最高成約価格・成約単価(18,800万円・@482万円)となりました。次期以降についても、「パークハウス四谷若葉」「パークコート市ヶ谷ノブヒルズ」などの低層邸宅型から、タワー物件まで幅広く売出しが見られ、今期のような高価格・高単価取引が安定して行われていくものと考えられます。

目黒・品川エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	428万円	432万円	-1.1%		29件	24件	+20.8%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売却価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	The 目黒四季レジデンス	7,080万円	4F	@364万円	64.14㎡	19.40坪	2LDK	北西	目黒区中央町2	0.0ヶ月経過
2	ザ・パークタワー東京サウス	7,550万円	18F	@357万円	69.72㎡	21.09坪	1LDK	東	品川区東五反田2	0.1ヶ月経過
3	パークタワーグランスカイ	7,880万円	30F	@425万円	61.16㎡	18.50坪	2LDK	北	品川区東五反田2	0.6ヶ月経過
4	品川Vタワー	9,980万円	15F	@433万円	76.06㎡	23.00坪	2LDK	南	港区港南2	1.4ヶ月経過
5	パークタワー目黒	14,500万円	24F	@683万円	70.10㎡	21.20坪	1LDK	北	品川区上大崎4	1.9ヶ月経過
平均データ		9,398万円	-	@452万円	68.24㎡	20.64坪	-	-	-	0.8ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	クロスエアタワー	6,200万円	-	@415万円	-	-	北東	目黒区大橋1	2016/2
2	パークタワー目黒	8,400万円	-	@582万円	-	-	南	品川区上大崎4	2016/2
3	パークシティ大崎ザレジデンス	8,830万円	-	@480万円	-	-	南西北西角	品川区北品川5	2016/2
4	パークタワーグランスカイ	10,360万円	-	@393万円	-	-	南西角	品川区東五反田2	2016/2
5	ザ・パークタワー東京サウス	6,480万円	-	@334万円	-	-	西	品川区東五反田2	2016/3
平均データ		8,054万円	-	@441万円	61.81㎡	18.69坪	-	-	-

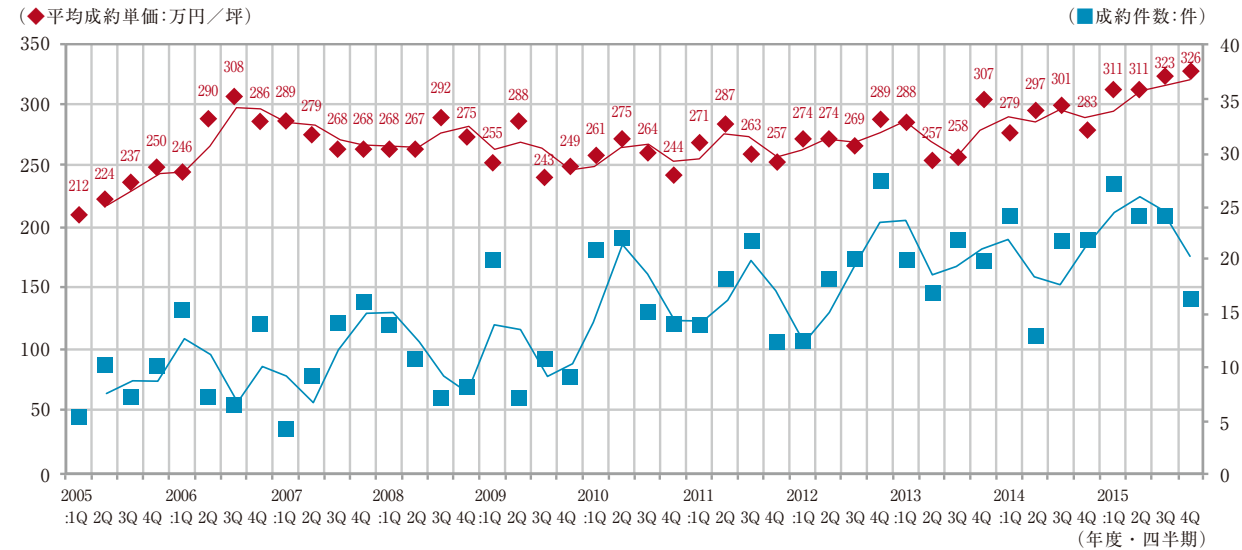
エリア解説

今期は、成約件数は29件と集計開始以降のエリア最高値を記録しました。
今期は、「クロスエアタワー」の成約件数が前期の1件から10件に大幅に増加したほか、「パークタワーグランスカイ」9件、「パークタワー目黒」3件等、タワーマンションを中心に活発な取引が行われました。
平均成約単価も「パークタワーグランスカイ」は坪@404万円、「パークタワー目黒」は坪@609万円となりました。本エリアの平均成約単価は、リーマンショック

後の最高値となる2014年第4Qの坪@438万円以来、坪@420~430万円と推移しており、安定したマーケットが形成されているといえます。
一方で、前期は9件確認された低層邸宅型マンションの取引は3件に留まりました。現在売出し中の物件もタワー型が多く見られることから、好調なマーケット持続のためにも、低層邸宅型マンションを含めた優良な売出し物件の増加が期待されます。

世田谷・大田エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:3Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	326万円	323万円	+0.7%		16件	24件	-33.3%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	グランドヒルズ三軒茶屋ヒルトップガーデン	9,800万円	6F	@392万円	82.60㎡	2LDK	西	世田谷区太子堂3	1.7ヶ月経過
2	二子玉川ライズタワー&レジデンス	9,980万円	5F	@401万円	82.12㎡	3LDK	北西	世田谷区玉川1	0.9ヶ月経過
3	田園調布パーク・マンション	12,800万円	2F	@357万円	118.24㎡	3SLDK	南	大田区田園調布2	0.9ヶ月経過
4	パークシティ弦巻	13,500万円	5F	@336万円	132.72㎡	3LDK	南西	世田谷区弦巻2	0.7ヶ月経過
5	マスタービューレジデンス	16,800万円	7F	@523万円	106.03㎡	2SLDK	南	世田谷区池尻4	0.3ヶ月経過
平均データ		12,576万円	—	@402万円	104.34㎡	31.56坪	—	—	0.9ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	二子玉川ライズタワー&レジデンス	—	@488万円	—	—	南西	世田谷区玉川1	2016/2
2	ラ・コルダ弦巻	—	@300万円	—	—	南東角	世田谷区弦巻5	2016/2
3	パークシティ成城	—	@223万円	—	—	南	世田谷区成城4	2016/2
4	プラウドタワー二子玉川	—	@413万円	—	—	北西	世田谷区玉川3	2016/2
5	マスタービューレジデンス	—	@385万円	—	—	南西 北西角	世田谷区池尻4	2016/3
平均データ		10,022万円	—	@362万円	96.52㎡	29.19坪	—	—

エリア解説

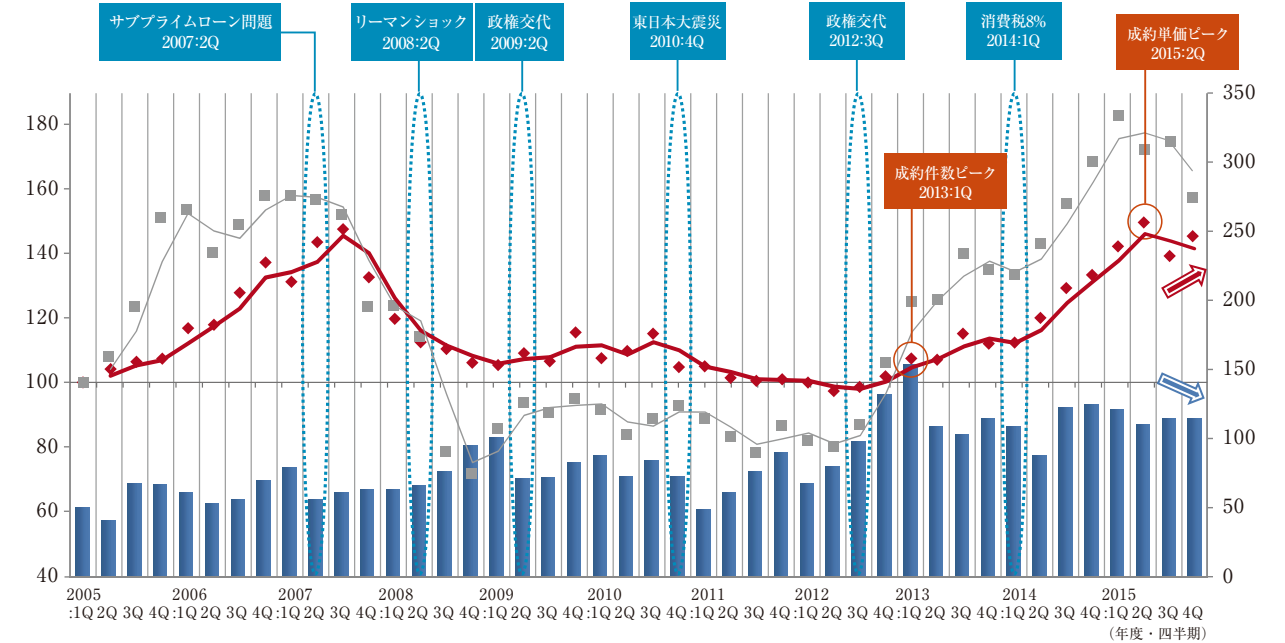
今期の平均成約単価は2期連続の上昇で、集計開始以降の最高値を更新しました。また、「二子玉川ライズタワー&レジデンス(全1,033戸)」4件、「パークシティ成城(全387戸)」4件等、大規模マンションを中心に活発な取引が行われました。さらに、1990年代の大規模物件「ラ・コルダ弦巻(1997年築・全359戸)」に坪@300万円で成約、「プラウドタワー二子玉川」も約5年ぶり、

坪@413万円の成約が確認されました。一方で、エリア全体の成約件数は、6期(約1年半)ぶりに20件を下回りました。エリア内のプレミアムマンションの売出し件数は、2015年12月末の45件から2016年3月末の55件へと増加しているのが次期以降、マーケットのさらなる活性化のためにも、売出し中の物件の早期成約と、優良な新規売し物件の供給が望まれます。

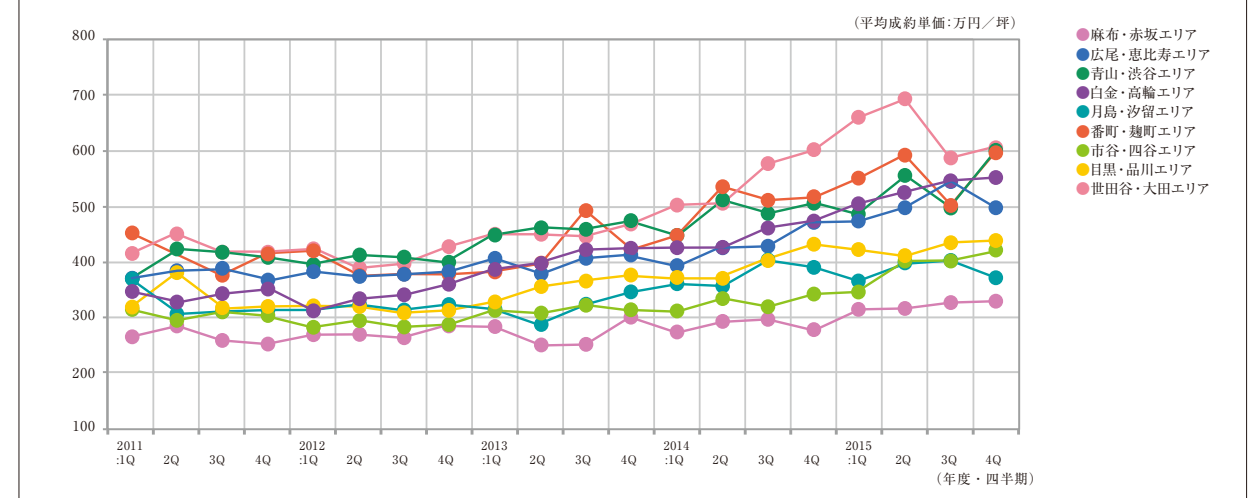
全体総括

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移

(指数：2005 = 100 ◆ 平均成約単価 ■ 日経平均株価 ■ 成約件数:件)



エリア別 平均成約単価推移



プレミアムマンション7エリア(※1)の平均成約単価と成約件数の動向、同時期の経済トピックスと日経平均株価の推移をみると、今期:2015年第4Qの成約件数は、7エリア合計で「110件」。前期:2015年第3Qとの比較では成約数は-4.4%。平均成約単価は「141.0」(※2)となり、前期比+4.9%となりました。エリア毎に見ると、平均成約単価は、9エリア中6エリアで前期比プラスの推移となりました。なかでも、「白金・高輪エリア」、「番町・麹町エリア」、「市谷・四谷エリア」、「世田谷・大田エリア」の4エリアは、集計開始以降のエリア最高単価を記録しており、成約単価上昇のピークが「麻布・赤坂エリア」に代表される都心中心部から、周辺エリアへと移行している現象がうかがえます。

一方、成約件数では、「目黒・品川エリア」において集計開始以降最高の取引件数となりましたが、9エリア中5エリアで前期以下となり、「青山・渋谷エリア」、「月島・汐留エリア」、「世田谷・大田エリア」では前期比70%未満と大きく減少しています。今期においては、平均成約単価に上昇が見られたものの、成約件数は減少に転じました。日経平均株価においても下落が見られており、全体的な市況の低迷が感じられる中、プレミアムマンションであっても単価上昇が一定水準以上となった地域における成約数の減少が目立つようになってきたのであろうと考えます。次期以降は、上昇のピークを迎えたと考えられる都心中心部がどのように動くかについての注視が必要です。

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

既存ビルを様々な角度から検討し オーナー様の思いが実った建替えバリューアップ事例。

今回からスタートした新コラム「Good Job of Realty」では、法人営業本部所属の社員に仕事の流れや大切にしていること、また自身が手掛けた案件などをインタビューします。Vol.1では、オーナー様の思いを何よりも大切にしているという営業三部横山に話を聞きました。

これまでの経歴を聞かせてください。

平成10年から他社にて約5年間、主に個人がご所有の不動産の売買仲介に携わりました。その後平成15年に当社に入社し、新築マンションの販売業務を約5年行った後、現在の法人営業部に異動して現在9年目になります。

どのようなクライアントを担当されていますか。

私の所属する営業三部は、主に首都圏をフィールドに、**ビルオーナー様**をメインクライアントとしています。

ビルオーナー様からどのようなご相談が多いですか。

ビルを所有されているオーナー様は様々なお悩みを抱えていらっしゃると思いますが、あえて大きく分けると3つの項目に分類できるかと思います。

1つ目は、「**ビルの収益性**」に関するお悩みです。建物の老朽化やマーケットの変化に伴う賃料収入の低下、空室率の上昇など、現在から将来の収益力に対する不安を抱えていらっしゃるオーナー様は非常に多いですね。

2つ目は、「**建物そのものに対する不安**」です。大きな地震が頻発している昨今、万が一何か起きた場合の所有者責任のことを考え、耐震性や建築基準法、消防法などの遵法性について問題ないのかといった心配をされているケースです。

3つ目は、「**相続や事業承継に関するお悩み**」です。オーナー様の高齢化に伴い、将来的にご自身が経営されている会社、資産をどのように存続させていくことが良いのか、というお悩みを受けるケースが増えてきています。

どのように対応されていますか。

まずは、オーナー様に直接お会いして、抱えているお悩みやご希望を詳しくお聞かせいただきます。その際に私が**特に大切にしていることは、「オーナー様の思い」**です。

例えば、ご所有のビルが会社創業の地であったり、先祖代々脈々と受け継いできた地所であったりと、オーナー様それぞれの歴史や背景によって、所有物件に対する想い入れの強さは様々です。その後どのようなご提案をするにしても、オーナー様の思いを汲み取っていない提案は、正直なところオー



法人営業本部 営業三部 営業グループ
主査

横山 正辰

不動産証券化協会認定マスター
MRICS公認
不動産コンサルティングマスター

ナー様の心にはなかなか響きません。現在実際に取り組んでいる色々なケースにおいても、事業性や経済合理性だけに重きを置いた提案が評価されるケースは、ことビルオーナー様に対しては稀かもしれません。

また、オーナー様ご自身の本音やお考えが漠然としているケースもあり、私達との会話のやりとりの中でそれを発見し、改めてご認識いただくこともあります。このようなやりとりを通して、お話し合いの中でオーナー様の思いを共有するように心がけています。これはその後の方向性について、最終的にオーナー様に納得して決断していただくことにも繋がっていくと思っています。

どのように提案されていますか。

様々なお悩みやご希望、想いについてヒアリング後、物件評価や市場分析を行います。その結果、改めて設備投資、もしくは建替えを行い保有し続けた方が良いのか、あるいは思い切って売却し、他の資産に買い換えた方が良いのか、といった**様々な角度から検討**を行った上で提案書を作成し、打ち合

せを繰り返して方向性を詰めていきます。

お話し合いを進める中で、当初はご所有のビルに設備投資を考えていたオーナー様が、結果としてビルを売却し、他の資産に買い替えたケースもありますし、別のケースでは、売却を考えていたオーナー様が売却せず建て替えを行ったケースもあります。これは、様々な検証を行い、オーナー様と二人三脚で方向性を導き出した結果だと思っています。

オーナー様が決断されるにあたっては何か必要ですか。

オーナー様が方向性を決める際に一番必要とされているものは、検証するにあたって必要となる「**より具体的な情報**」です。「建替えるとしたらどのようなようになるか?」や「買い替えるとしたらいくらで売却してどのような物件が買えるのか?」といった仮定を、ひとつひとつ現実的な図面や数字および物件に落とし込み、シミュレーションしていくことによって、ベストなソリューションを提供することができます。わたしたちは、オーナー様がご決断に必要な情報を適宜ご提案させていただくことを心掛けています。

最近手掛けた事例を聞かせてください。

古くなったビルをご所有されているオーナー様の隣地を取得する仲介を行い、一体開発によるバリューアップに取り組んだ事例がありました。

当初は、最上階をご自宅とした老朽化ビルの「建替え」あるいは「改築」のご相談でした。そこで単体敷地での建替え計画、リニューアル計画をひとつひとつ検証しましたが、どれも投資に見合う収益が望めないことが明らかになりました。また、買換えやご売却については**長く保有してきた土地なので手放したくない**というご意向でした。

どのようにお話を進めたのですか。

お打ち合わせを進めていく中でこれまでの経緯をお聞きするうちに、**以前から隣地を購入したい意向があったこと**をうかがいました。そこで隣地を含めた建替え計画を検討したところ、隣地を取り込むことにより対象地が角地となるため、視認性が高まり見栄えが良くなること、そして建物の有効率・賃料単価ともに大幅なアップが見込めるということが分かりました。

隣地所有者にどのようにアプローチしたのですか。

ずいぶん前にオーナー様が自ら、隣地を所有する法人様にお譲りいただけないかというお話を持ちかけたことがあったようですが、売却する予定はないと断られたとのことでした。そこで改めて私が訪問して売却の意向を確認したのですが、当初は「売れません」と取り付く島もない様子でした。

どのように隣地所有者との交渉を進めていったのですか。

隣地の所有者は法人様でしたので、当初ご対応いただいていた方は決定権のある社長様ではなく、総務部門の担当者様でした。最初の訪問時の門前払いに近い状況から、あきらめずにその後も複数回に渡り訪問を重ねていく中で、当初は5分程度の立ち話から、最終的には1時間を超えるような打ち合わせをさせていただけるようになり、私のパーソナリティや購入希望者の熱意が少しずつ担当者に伝わっていくのを感じました。その段階で、改めて担当者様から社長に売却の意思が全くないのか確認していただけることに。

その結果、社長から返ってきた回答が、「良い条件であれば売却も考える」というものでした。

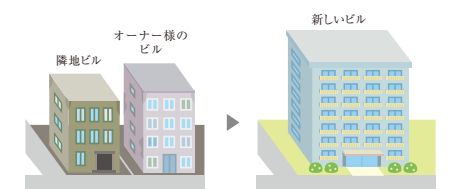
成約までの状況を聞かせてください。

「良い条件」とは、なかなか難しいものです。まずは、隣地購入を希望されているオーナー様に対し、当社が査定した隣地について価格査定書を提出させていただきました。その打ち合わせの中で、査定金額をもとにオーナー様が購入できる金額の上限を決めていただきました。それをもって私が再度隣地所有法人様の担当者様および社長様と交渉を行い、**何度も価格やその他の条件をすり合わせながら金額を決定**し、最終的に無事売買契約締結に至りました。実際のやりとりや打ち合わせは売主様買主様双方の仕事の事情により夜間に行われることも多く、また双方電子メールでのやりとりができない状況であったため、全て対面での説明や打ち合わせを行いました。かなり密なやりとりを行った結果、私と売主様買主様双方の距離感がかなり縮まり、物事の伝達がよりスムーズに進められたことも、今回成約に結びついた要因の一つかと思っています。

その後どのような進捗ですか。

現在は既に引渡しを終了し、法規制などの検証やテナント様との調整などを含めて建替えに向けて具体的に作業が進んでいます。新しいビルの竣工はおそらく再来年になるかもしれません。

ご相談をいただいた当初、**オーナー様自身、良い方策が見えず何かモヤモヤしている**というスタートでしたが、一緒に色々な検証を行い、密なやりとりをさせていただいたことで、将来に向けての夢を具体化するお手伝いをさせていただくことができたように思います。



売却したい土地に土壤汚染があることが判明。 売却することは可能か。

「Good Job of Realty」Vol.2では、取引において何よりも透明性を大切にしているという営業二部高橋に話を聞きました。

これまでの経歴を聞かせてください。

平成14年の新卒入社です。新築住宅販売業務を2年間行い、その後法人営業部に異動して12年になります。親族の影響からか、もともと不動産業界に興味があったので学生時代に宅地建物取引主任者(現:宅地建物取引士)の資格を取得しました。

仕事を進めていく上で大切にしていることは何ですか。

なによりも重視していることは透明性です。ご相談を受けてからお取引が完了するまで、メリットとデメリット、金額の裏づけなどを丁寧にご説明し、**売主様と買主様双方がご納得**いただきながら進めていくことを心掛けています。

これをお客様に評価いただいて長期にわたりリピートでご指名していただくケースや、新たなお客様をご紹介していただくという次のビジネスチャンスに繋がる好循環が生まれています。

どのような物件を取引することが多いですか。

本当に多種多様なお取引をさせていただいています。数千円から50億円を超えるお取引もありますし、案件の種類も1棟の収益マンション、収益ビルのような投資用不動産から工場跡地のような大規模な土地のお取引もあります。直近ですと**空のビルをホテル用途にコンバージョン**を試みるような案件にも携わっています。

どのようなクライアントを担当していますか。

私の所属する営業二部は、主に**一般事業法人様をメインクライアントとして事業用・投資用不動産の売買仲介業務**を行っています。また弁護士や税理士の方からご紹介を受けて、相続した不動産でお困りになっている方や事業承継や会社清算で不動産に関してお悩みの法人様を担当することも多くあります。

どのようなご相談がありますか。

たとえば複数の不動産を保有している事業法人様から資産効率を上げるために**残す不動産と処分する不動産**についてアドバイスが欲しいというご相談であったり、ある学校法人



法人営業本部 営業二部 営業グループ
主査

高橋 一喜

学生の頃はサッカー選手。現在はもっぱらテレビ観戦がメインとのこと、週末はCS放送でサッカー観戦を楽しんでいるそう。

様からは**拠点を都内に集約**するために地方で運営していた学校の売却相談であったり、また、古くなったビルの**建替えに必要な資金を捻出**するために運用している一棟マンションを売却したいというご相談であったり様々なケースがあります。

購入のご相談もありますか。

購入のご相談もちろんあります。たとえば先ほどの複数不動産を所有している法人様は基本的には資産効率を上げるために不動産を処分することが目的でしたが、メインの事業所の隣接地が売却の準備を始めているという情報をご自身でキャッチされて、私が交渉の窓口を依頼されてご購入いただいたケースもありました。

最近手掛けた事例を聞かせてください。

土壤汚染がある工場跡地の事例についてお話しします。この不動産はもともとある事業会社のオーナーがお持ちの工場でしたが、現在は操業を止めオーナーの親族が相続を受けた工場でした。その親族の方から**相続税の納税資金を捻出するために売却したい**というご相談を受けました。

最初から土壤汚染は分かっていたのですか。

いいえ、親族の方は不動産についてあまり詳しくないということでしたので土壤調査を行っていませんでした。しかしながら操業時の用途は土壤汚染を引き起こしている可能性が高いと思いましたので、私のほうから売却前に土壤汚染の調査を行っていただくようご提案いたしました。

なぜ事前に土壤調査が必要なのですか。

一番大きな理由は、土壤汚染調査をしないで売却しようとしても売買が成立しない可能性が高いからです。仮に土壤汚染があった場合、最悪のケースでは売買価格より土壤改良の費用が高い場合も考えられます。**土壤汚染の可能性があつて調査していない不動産を購入する方はほとんどいないのが現状**です。

調査の結果、土壤汚染が判明した後どのようなご提案をしたのですか。

事前に土壤汚染を改良して売却する方法をご提案しました。問題のない不動産に仕上げて売却するほうが高値で成約できる可能性が高まるからです。しかし親族の方は土壤改良の費用や建物を解体する費用を先行投資する資金的余裕はあまりありませんでした。また、仮にご自身で土壤改良して売却したとしても、将来もし土壤汚染が発見されたときには、売主としての責任を追及される可能性があることをお伝えしたところ、このままの状態でも売却したいというご希望でした。

土壤汚染がある状態で売却すると**なると土壤汚染は一般的に費用や期間が算出しづらい**ため、予想以上に価格が下がってしまうかもしれないとお伝えしましたが「価格については考慮します」というご理解を頂きましたので売却活動を開始しました。

順調に購入者は見つかったのですか。

なかなか購入検討者を見つけることができませんでした。やはり土壤汚染がある不動産を購入できる方は非常に少ないのが現状でした。そのような売却活動の一環でお隣の工場を

操業している法人様にも購入の打診をしました。その法人様は業績が良く**工場を拡張したいという意向はありましたが土壤汚染がある不動産は購入できない**とのことでした。

その後どのように進捗したのですか。

売却活動とは別に土壤改良について詳しく実情を知りたかったので土壤の専門会社にもアプローチしていました。数社に話を伺っている中で改良工事もするが、**直接買受けた後、改良して事業会社に売却**しているという会社様に出会うことができました。さっそく物件を紹介したところご検討いただけたということで買受価格を提示いただきました。

購入して売却ということからすると価格は低かったのですか。

提示頂いた金額は私が**当初売主様にお伝えしていた査定金額より低い価格**でした。しかし、土壤改良工事は想定より長期間になる可能性も十分ありますし、その期間に景気や不動産の市況が変わってしまうリスクもあります。また、想定していた改良工程では終了しないケースもあり費用がかさむこともあります。そのようなリスクを購入者は負っていることをご説明しました。また土壤改良した後の売却利益も含まれていることも包み隠さずご説明したところ売主様は金額について十分ご納得いただいた様子でした。もともと納税資金の捻出が目的でしたし、その期限が近づいていることも売却を決定する大きな要因でした。

売主は売却にご満足されていましたか。

無事に引渡し完了した後、売主様は納税の不安からやっと解放されたという様子で「よくやってくれた」と、とてもうれしいお言葉をいただきました。また、その後、時間は掛かりましたが買主様も無事に土壤改良することができ、以前からご希望があったお隣の法人様に売却することができました。そのことを売主様にお伝えしたところ「それは本当によかったですね」とこやかにお話いただくことができたのも、**包み隠さず事情をご説明したことが大きな理由**だったのではと思っています。



不動産売買に関する幅広いご相談にお応えします。お気軽にご連絡ください。

法人営業本部 営業二部 Tel.03-6758-3114 (営業時間9:30~18:00 定休日:土日祝日)

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

マリオットによる スターウッド買収確定までの経緯

最終局面で中国の安邦保険による一
波乱があったが、ホテル大手の**マリオット**
によるスターウッドの買収は、結局、
マリオットによる買収で決着した。よほ
どのことがない限り、本件はこのままク
ローリングされるだろう。この話を時系
列に沿って整理したい。

スターウッドが擁するブランドは
シェラトン、ウエスティン、セントルジ
ス、Wホテルほかで、室数は35.6万室、世
界で第7位のホテルチェーンだ。同社は
昨年4月、「自分自身の丸ごとの身売り
を含め、保有不動産の売却やブランド別
の売却、M&A等のあらゆる選択肢を検
討する」として投資銀行のラザードと顧
問契約を結んだ。

7月にはインターコンチネンタルホテ
ルおよびウィングダムが何らかの交渉に
入っていた事が表面化した。これらの
話は両方とも実らなかった。後日、分

かった事だが、スターウッドの売却話は
可能性があると思われる世界のあらゆる
会社に持ち込まれていたという。

10月の末に浮上した買主の候補は
ハイアット、錦江飯店、HNA(海南航空
の親会社)、中国投資公司だ。しかしハ
イアットは室数15.8万室と小ぶりで、
また創業家一族の意思統一も取れて
いない点が問題と指摘された。中国の
3社は「当局が中国勢同士が競り合う
ことで買収価格がつかまらないよう
に指導しているため」に話が遅れてい
るとされた。

ここで今まで伏兵だったマリオット
が、11月の半ばに大逆転をする。スター
ウッドが同社からの122億\$ (1.34兆円)の
買収オファーを受け入れると、突然発表
したのだ。本件について当初は後ろ向き
だったマリオットが態度を一転させた
のは、合併効果によるコスト削減と、台

頭著しく、価格決定権をホテル会社から
奪いつつあるオンライン予約サイト会
社に対し、巨大化により正面から対抗で
きると考えたからとされる。

マリオットはリッツカールトン他を擁
し、室数は73.2万室、ヒルトンに続く世界
で第2位だ。スターウッドと合併すると、
約110万室という、**世界で断トツの一位**
である超大型ホテルチェーンとなる。

合併に伴う手続き等、話は順調に進む
ものと、誰もが思っていた。

ところが今年3月、事態は一変する。
以前、ニューヨークの超高級・超名門ホ
テルであるウォルドルフ・アストリアを
購入したことで名を上げた中国の安邦
保険が突如、**マリオットを上回る好条件**
で買収したいとスターウッドに対し、オ
ファーしたのだった。

安邦保険のオファー価格は128億\$
(1.41兆円)、それも「全額現金」による支

払いで、スターウッド1株につき76\$と
いうものだ。マリオットからの条件は、
「現金と株の併用払い(「スターウッド1
株につき、現金2\$+マリオット株0.92
株)」で、この時点のマリオットの株価で
は67.22\$にしかならない。「破談料・4億\$
(440億円)」を考慮してもまだ相当な魅
力のあるオファーである。安邦保険は念
を入れ、オファーを76\$から78\$に引き上
げた。

対抗するマリオットはカウンター
のビッドを入れた。現金部分を増やした
「現金21\$+マリオット株0.80株」でこれ
は79.53\$に相当、安邦保険のオファーを
上回った。

すると、安邦保険がオファーを上積み
した。一旦81\$とした後、さらに82.75\$に
引き上げた。ところがここで大異変が起
きた。中国の有力政治・経済誌から「**安邦**
保険には中国の保険業規制当局から買

収許可が下りない可能性がある」との
指摘が出たのだ。根拠は保険会社の海
外資産保有限度だが、これは極めてあい
まいな規定で、資産を時価で計算するの
か取得価格で計算するのか、あるいは為
替レートは何を用いるのかが、明示され
ていない。

さらにややこしいことに、保険業規制
当局は今回の話をブロックしたい模様
なのだが、商務省と国家発展改革委員会
は中国企業の国際化を推進している。立
場が真逆なのだ。

アメリカ国内でも問題が起きる可能
性があった。「**安全保障上の問題**」だ。例
えば部屋に盗聴器を仕掛ける、暗殺者に
対して何らかの便宜を図る等の懸念で、
アメリカはこれを本気で心配している。

ウォルドルフ・アストリアは以前は大
統領がニューヨークに滞在するときの
定宿だったが、安邦保険による買収でオ

バマ大統領は先日、別のホテルに泊
まった。

このような議論が噴出している中、安
邦保険は突然、オファーを撤回した。理
由は「様々な市場の条件を判断して」と
しているが、実のところは不明だ。高く
なりすぎたからとか、ドルが用意できな
かったとか、あるいは英語が不自由な呉
会長が神経戦に耐えられなくなったと
か、諸説ある。安邦保険の呉会長は「鄧小
平の孫娘と結婚した」点が強調されるこ
とが多いが、肝心の株主構成がよくわか
らない点は今回のディールではマイナ
スだった。

結局、本件はマリオットによる136億\$
(1.50兆円)の買収ということで決着し
た。**マリオットにしてみれば、安邦保険**
の乱入で、一声15億\$ (1650億円)の
上積みをするハメになった訳である。
(\$=110円 2016年5月25日近辺のレート)

弊社とパートナーシップを構築する外部スペシャリストのご紹介など、社内外から毎回タイムリーなテーマを選びお届けする当コラム「リアルティ・トレンド・ピック」。企業不動産のトータルソリューション・カンパニーとして、毎回、お客様の企業不動産に関わる最新の情報をお届けしています。

オオバ調査測量株式会社

三井不動産グループの長年にわたるパートナーとして。

再開発から売買、相続など土地に関わるさまざまなシーンで必要となる測量。今回は、測量や調査業務で三井不動産グループの長年にわたる心強いパートナーとなっているオオバ調査測量株式会社(以下オオバ調査測量)をご紹介します。

登記簿との違いをより精密な測量で知る大切さ。

いわゆる縄伸びなど、古い測量技術の稚拙さから登記簿に記載されている面積と実測面積との差があることはよく知られています。平成27年の相続税増税を受けてその算定根拠となる正しい面積を測る必要性が高まっている一方で、土地売買の際にも境界の確定や適正な価格を算定するために測量を行うのが一般的になっています。オオバ調査測量は、大規模再開発から売買仲介まで、三井不動産グループが手がけるさまざまな事業を測量のスペシャリストとしてサポート。外部ブレンとして40年にわたりお手伝いいただいています。



トータルステーションによる測量風景

測量と調査、許認可申請までを幅広くサポート。

オオバ調査測量は、昭和52年の創業時から多くの民間企業を顧客として事業を展開。現在でも官民の割合は1対9となっており、金融機関をはじめ不動産、建築、設計、大手デベロッパーなど多様な顧客に対し測量業務を行っています。また同社は登記簿等の権利調査業務や道路台帳、埋設物調査、土地履歴調査、地質調査などの調査業務も幅広く手がけ、これらの調査結果を測量・開発計画等の基礎情報として提供しています。近年では測量・調査業務に加えて許認可申請までをサポート。その業務の範囲は大きく広がっています。



GNSS測量の簡易型RTK測量風景

最新技術の導入でスピードと精度をアップ。

昭和後半まで用いられたトランシットとよばれる機器からレーザー光を用いるトータルステーションとよばれる機器へ、さらに現在では人工衛星を用いた機器へと技術革新の波は測量技術の領域にまでおよんでいます。オオバ調査測量では、人工衛星からの電波によってより高精度な計測が可能になるGNSS測量機を用いた簡易型RTK測量技術をいち早く導入。顧客ニーズにより速く、高精度に対応する体制を整えています。さらに最近では、UAV(ドローン)測量など、最新技術の導入にも取り組んでいます。



GNSS測量の受信機



高さを測るデジタルレベル



角度と距離を同時に観測できるトータルステーション

ワンポイントアドバイス

隣地が空き家の場合でも隣地との境界確定は可能。

最近話題となっている空き家問題。とくに都市部において深刻化しており土地所有者が不明となっているケースも見られます。境界確定は、土地所有者と隣地所有者の合意が原則となっており、隣地所有者が不明の場合には境界確定ができないという事態が生じます。こうした問題への対策として平成18年1月に施行されたのが「筆界特定制度」。筆界とは不動産登記の手続きにより決定された一筆の土地の範囲を示す界を意味し、この制度を活用すれば、実地調査や測量を含む様々な調査を行ったうえ、もともとあった筆界、つまり法務局備付の地図または地積測量図による境界確定が可能になります。

オオバ調査測量株式会社

- 設立/昭和52年7月5日
- 資本金/35,000,000円
- 従業員数/30名(平成28年3月末現在)
- 事業内容/
 - 測量業務:地積確定測量、GNSS測量、基準点測量、水準測量、地形測量、路線測量、河川測量、用地測量、台帳測量
 - 調査業務:公園権利調査、都市計画調査、道路敷地調査、埋設物調査、地理情報調査、土地履歴調査、地質調査
 - 申請手続:農地転用許可申請、国有地売払申請、道水路用途廃止申請、公共公益用地寄付申請、道路位置指定(廃止)申請、開発許認可申請

オオバ調査測量株式会社 代表取締役社長 鈴木 秀雄 氏

長くお付き合いいただいているブレン企業のひとつとして最新機器の導入や技術の研鑽によるスピードアップとサービスの向上を図り、三井不動産リアルティが行う土地相続コンサルや土地売買等をよりスムーズに進められるよう最大限のサポートをさせていただきたいと考えています。



2016年3月24日

「三井不動産ロジスティクスパーク」事業拡大 5棟の開発を決定 開発・運営施設数22棟・総延床面積約200万㎡、累計投資規模は約3,000億円に 事業ステートメント『ともに、つなぐ。ともに、うみだす。』を策定

三井不動産株式会社(所在:東京都中央区 代表取締役社長 菰田正信)は、グループ中長期経営計画「イノベーション2017」で掲げる国内事業の競争力強化の取り組みとして、ロジスティクス事業を積極的に展開しており、この度、成長する3PL企業やEコマース企業の需要を背景に、新たに5棟の物流施設の開発を決定しました。

- 「三井不動産ロジスティクスパーク福岡Ⅰ」
福岡県糟屋郡須恵町 2016年10月竣工予定(九州初)
- 「三井不動産ロジスティクスパーク稲沢」
愛知県稲沢市 2017年5月竣工予定
- 「三井不動産ロジスティクスパーク茨木」
大阪府茨木市 2017年9月竣工予定
- 「三井不動産ロジスティクスパーク厚木Ⅱ」
神奈川県厚木市・伊勢原市 2017年10月竣工予定
- 「(仮称)川越プロジェクト」埼玉県川越市

これにより、当社のロジスティクス事業として開発・運営する施設は、稼働施設が10棟、開発中が今般発表の5棟を含む12棟、計22棟になり、総延床面積は約200万㎡になります。2012年4月の事業開始からの累計投資規模は約3,000億円に達する見込みです。

当社は総合デベロッパーとして「街づくり」型の開発を行っており、当事業においても「街づくり」を意識した取り組みを行っており



三井不動産ロジスティクスパーク福岡Ⅰイメージ

ます。「三井不動産ロジスティクスパーク日野」(2015年10月竣工)では、約20,000㎡の緑地を整備し、地域の皆さまがくつろげる広場や遊歩道を備えた開発を行っています。さらに4月には敷地内に認証保育所を開園する予定で、広く地域の児童を受け入れます。また、「三井不動産ロジスティクスパーク船橋Ⅰ」(2016年9月竣工予定)では、JR京葉線や東関東自動車道からの景観を意識し、施設の壁面に、海に面した船橋地域のダイナミックな「SKY(空)」をイメージしたデザインを採用します。

2012年4月にスタートした当社のロジスティクス事業は、5年目を迎えます。今般、ロジスティクス事業のあるべき姿や思いを表現するために、事業ステートメント『ともに、つなぐ。ともに、うみだす。』を策定しました。

『ともに、つなぐ。ともに、うみだす。』

入居企業の皆様の課題解決パートナーとして、多種多様なヒト・モノ・コトをつなげ、既存の枠にとらわれない価値づくりに挑戦します。そして、社会のさらなる豊かな暮らしに貢献します。



「三井不動産ロジスティクスパーク茨木」イメージ

新規開発施設概要

三井不動産ロジスティクスパーク福岡Ⅰ	三井不動産ロジスティクスパーク稲沢	三井不動産ロジスティクスパーク厚木Ⅱ	三井不動産ロジスティクスパーク茨木
所在地: 福岡県糟屋郡須恵町新原16-10 アクセス: 九州自動車道「福岡I.C.」約5km JR香椎線「新原」駅徒歩約9分	所在地: 愛知県稲沢市奥田大沢町2-1 アクセス: 名古屋高速16号一宮線 「春日I.C.」約4.6km 名古屋第二環状自動車道 「清洲西I.C.」約4.9km 名鉄名古屋本線「奥田」駅徒歩約5分	所在地: 神奈川県伊勢原市石田100 アクセス: 東名高速道路 「厚木I.C.」約2.9km 小田原厚木道路 「厚木西I.C.」約1.5km 小田急電鉄小田原線 「愛甲石田」駅徒歩約12分	所在地: 大阪府茨木市彩都あかね4番 アクセス: 名神高速道路 「茨木I.C.」約4.6km 大阪モノレール 「彩都西」駅 約2.6km
敷地面積: 約20,000㎡(約6,050坪) 延床面積: 約32,400㎡(約9,800坪) 構造: RC・S造/地上3階建 着工: 2016年1月 竣工: 2016年10月(予定)	敷地面積: 約35,100㎡(約10,600坪) 延床面積: 約74,300㎡(約22,400坪) 構造: 鉄骨造/地上4階建 着工: 2016年6月(予定) 竣工: 2017年5月(予定)	敷地面積: 約26,000㎡(約7,800坪) 延床面積: 約54,000㎡(約16,000坪) 構造: 地上4階建(構造未定) 着工: 2016年9月(予定) 竣工: 2017年10月(予定)	敷地面積: 約108,600㎡(約32,800坪) 延床面積: 約241,900㎡(約73,100坪) 構造: 鉄骨造/地上6階建/免震構造 着工: 2016年5月(予定) 竣工: 2017年9月(予定)

2016年4月6日

「三井ガーデンホテル京都三条」「三井ガーデンホテル広島」 デザインに地域の特性や魅力を取り入れた大規模リニューアルを実施 2016年4月1日 リニューアルオープン

三井不動産グループは、「三井ガーデンホテル京都三条(京都市中京区・客室数169室)」および「三井ガーデンホテル広島(広島市中区・客室数281室)」の改装工事を終え、2016年4月1日にリニューアルオープンいたしました。

今回のリニューアルは、従来以上に機能的で快適な滞在が可能となることを第一に考え、これまでアンケート等を通じてお客様からいただいたご要望等をもとに、客室、ロビーを中心に大規模な改装を行いました。また、それぞれの地域の特性や魅力をデザインに取り入れることで、お客様の旅の記憶に残るホテルを目指しました。

リニューアルの特長

三井ガーデンホテル京都三条

- 館内のテーマカラーに古より高貴な色とされてきた「緋色(ひいろ)」を選定
- 伝統的な日本らしさと海外のお客様がイメージされるエキゾチックなジャパニーズスタイルを融合したデザイン
- レジャー需要の高まりを受け、客室をより広くご利用いただけるようにレイアウトを変更

三井ガーデンホテル広島

- 瀬戸内の海や広島の特産品をモチーフにしたデザインを館内の随所に採用
- 最大2名でのご利用が可能なセミダブルタイプの客室を65室増
- レジャー需要の高まりを受け、客室をより広くご利用いただけるようにレイアウトを変更

リニューアル概要

三井ガーデンホテル京都三条

1989年9月に開業した三井ガーデンホテル京都三条は、烏丸三条の交差点から一步入った利便性の高い場所に立地し、年間約9万5千人のお客様にご利用頂いております。世界的な観光都市のひとつとして、京都を訪れる方の数は増え続けており、本ホテルも国内外を問わず数多くの観光客の方々にご利用頂いております。

今回のリニューアルでは、古より高貴な色とされてきた「緋色」をテーマカラーとしました。伝統的な日本らしさと海外のお客様がイメージされるエキゾチックなジャパニーズスタイルを融合したデザインで、新しい滞在空間へと生まれ変わりました。

三井ガーデンホテル広島

三井ガーデンホテル広島は、平和大通り沿い、平和記念公園へも徒歩圏内と利便性の高い立地に1989年7月に開業しました。中国地方のビジネスおよび観光の拠点として、年間約12万4千人のお客様にご利用頂いております。国内のみならず、アジア圏、欧米各国からも多数のお客様が越しにされます。

今回のリニューアルでは、瀬戸内の海や広島の特産品をモチーフにしたデザインを取り入れ、広島ならではの空気感に溢れたしつらえを目指しました。シングルタイプの客室は近年のワークスタイルにあわせてデスクを小型タイプに変更し、空間をより広くご利用頂けるようになりました。また、2名でご利用頂けるセミダブルタイプの客室を65室増やしたことで、日本国内はもとより海外から観光に訪れるお客様のニーズに今まで以上に届ける施設となりました。

施設概要

三井ガーデンホテル京都三条

開業年月:	1989年9月
住 所:	京都市中京区三条通烏丸西入御倉町80番
ア ク セ ス:	地下鉄烏丸線・東西線「烏丸御池」駅6番出口より徒歩1分 阪急京都線「阪急烏丸」駅より徒歩7分
敷 地 面 積:	3,314.43㎡(1,002.62坪)
延 床 面 積:	6,668.32㎡(2,017.16坪)
構 造 規 模:	SRC造・RC造・S造 地上9階・地下1階・塔屋1階
客 室 数:	169室
付 帯 施 設:	レストラン「京都ダイニング御倉」(1階) 庭園浴場(1階)

三井ガーデンホテル広島

開業年月:	1989年7月
住 所:	広島市中区中町9-12
ア ク セ ス:	JR広島駅より約15分、袋町電停下車 バスセンターより徒歩10分 広島インターより約30分
敷 地 面 積:	2,107.71㎡(637.58坪)
延 床 面 積:	9,435.74㎡(2,854.31坪)
構 造 規 模:	SRC造・RC造・S造 地上25階・地下1階・塔屋1階
客 室 数:	281室
付 帯 施 設:	フレンチレストラン「コフレール」(25階) 和食レストラン「八雲」(2階) カフェ「Cafe di Espresso」(1階) 宴会場(3階)



「三井ガーデンホテル京都三条」ロビー

2016年4月25日

ロンドンの街づくり型大規模再開発事業 「テレビジョンセンター」再開発計画にて分譲住宅の本格販売開始

本事業のポイント

- 本再開発計画は英国公共放送局BBCのスタジオ、オフィスなどとして利用されてきた建物を住宅、オフィス、ホテルなどから構成される複合施設へ生まれ変わらせる事業
- 当社として英国で初めての住宅分譲事業(第1期事業、2期事業合わせて約900戸)

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)は、英国子会社「Mitsui Fudosan UK(英国三井不動産、取締役社長:小野沢英一郎)」を通じて、ロンドンの「テレビジョンセンター」再開発計画にて2016年4月23日より第1期事業における分譲住宅(「The Helios(ザ・ヘリオス)」,「The Crescent(ザ・クレセント)」)の本格販売を開始いたしました。第1期事業における住戸全432戸のうち、昨年9月から12月のプレセールスで成約済の住戸を除く約250戸を順次販売いたします。

本再開発計画は、ロンドン市ウエストエンドから西に約6kmに位置する大規模複合再開発で、当社グループが2012年7月に英国公共放送局のBBCから取得し、開発を推進しているプロジェクトです。2015年6月に同BBCから取得した近接の「ホワイトシティプレイス」再開発計画を合わせた敷地面積(約1,338,000sf・約124,000㎡)および計画総延床面積(約4,263,000sf・約396,000㎡)は、ロンドンにおける日系企業の都市開発としては最大規模になります。

本再開発計画は、BBCのスタジオ、オフィスなどとして利用されてきた建物を、住宅、オフィス、ホテル、レストラン、シネマなどから構成されるミックスユースの複合施設へ生まれ変わらせる再開発事業です。今般販売を開始した住宅では、BBC放送局の特徴的で多くの方に記憶されている建物全体や一部ディテールを残しつつ住宅デザインに取り入れ、BBC放送局というイギリスの遺産に新たな魅力・価値を創出しております。



「テレビジョンセンター」再開発計画全体パース



分譲住宅(The Crescent)

物件概要

テレビジョンセンター

所在地: Television Centre, 101 Wood Lane, London
敷地面積: 約597,000sf(約55,000㎡)
総延床面積: 約2,000,000sf(約186,000㎡)
開発建物主要用途: オフィス(延床約588,000sf、約55,000㎡予定)、分譲住宅(第1期事業432戸、第1期・第2期事業合計約900戸予定)、ホテル&クラブ
スケジュール(※): 第1期事業
2015年11月 本体工事着工
2018年 第1期事業全体竣工予定
第2期事業
未定

ホワイトシティプレイス

所在地: White City Place, 201 Wood Lane, London
敷地面積: 約741,000sf(約69,000㎡)
総延床面積: 約2,263,000sf(約209,000㎡)
主な既存建物: ・ブロードキャストセンター(オフィスビル、現況でBBCへ賃貸)
・メディアセンター(オフィスビル、改修のうえ賃貸)
・ホワイトシティ1(オフィスビル、改修のうえ賃貸)
新築建物: 複数棟を建築予定(詳細未定)
延床面積: 約714,000sf(約66,000㎡)
事業概要: 新築のうえ、賃貸
スケジュール: 2015年6月 物件取得
2015年10月 既存建物改修着工
2017年 既存建物改修竣工予定

※当該プロジェクトは、第1期と第2期に分けて事業を推進しています。第1期事業においては、分譲住宅、オフィス、ホテル&クラブ等の供給が予定されており、第2期事業においては、主に分譲住宅の供給が予定されています。なお、敷地面積、総延床面積は第1期、第2期合計の面積となります。

注目のマレーシア・クアラルンプール

私も三井不動産リアルティ国際事業部では、日本国内からマレーシア、タイ、米国等への海外不動産投資、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。今回のご紹介は、日本人の皆様にとって10年連続ロングステイ先希望国第1位であり、2020年までの先進国入りを目指している

マレーシアの首都クアラルンプール(以下、KL)に開発するコンドミニアムです。事業主は、三井不動産グループと三井不動産グループのマレーシアでのパートナーであり、現地上場デベロッパーのEastern & Oriental Bhd.(イースタンアンドオリエンタル社、以下、E&O)です。物件概要は以下の通りです。



クアラルンプール中心地



完成予想図

物件概要

物件名	:(仮称)PURO PLACE (プロブレース)	専有面積	: Tower A棟、Tower B棟ともに約80㎡~120㎡
所在地	: Jalan Conlay, Kuala Lumpur City Center	取	: Tower A棟、Tower B棟 1~3ベッドルーム(棟による)
事業者	: Eastern & Oriental Bhd.、三井不動産アジア社	総戸数	: Tower A棟/131戸、Tower B棟/197戸
敷地面積	: 約5,824㎡(約1,762坪)	土地権利	: 所有権
延床面積	: Tower A棟(32階建て)/約15,747㎡(約4,763坪) Tower B棟(43階建て)/約23,161㎡(約7,006坪)	価格	: 未定
		竣工	: 2020年予定

※クアラルンプール連邦直轄区には外国籍の買主に対する購入規制があり、購入可能価格が100万RM(約2,800万円、1RM(リンギット)≒28円)以上からとなります。本物件は外国籍の買主が購入可能となる100万RM以上の価格設定を予定しております。

お勧めのポイント

【資産分散に適した投資先の一つとして】

1. 物価が日本の1/2程度と安く、また治安も比較的良好で生活しやすい環境
2. マレーシア通貨(リンギット)安(2015年夏頃からの円高、リンギット安)
3. 台風や地震等、天災が少なく1年中温暖な気候
4. 石油、天然ガス、錫等の豊富な天然資源
5. 若年人口が相対的に多く、今後も経済成長の見込み

【魅力の周辺環境】

1. 対象地は州王室跡地。同地区内は地方君主の別邸、大使館が建ち並んだ古くからの邸宅街
2. KLの商業エリアの中心であるブッキンタン通りまで徒歩圏
3. マレーシア/シンガポール間高速鉄道駅に接続する地下鉄の新駅が物件の隣接地に開設予定
※高速鉄道(クアラルンプール⇄シンガポール間、約90分)、地下鉄ともに2020年頃開通(予定)
4. 最先端の医療施設であるPrince Court Medical Center(プリンスコートメディカルセンター、日本語対応可能)に隣接
5. マレーシアで名門ゴルフコースのRoyal Selangor Golf Club(ロイヤルセランゴールゴルフクラブ、会員制)が隣立地

【今後、注目のKL開発】

1. BBCC:東南アジア初の「ららぽーと」となる「(仮称)三井ショッピングパーク ららぽーとクアラルンプール」が2021年開業予定
2. TRX:PURO PLACE建設予定地の南側にはKLのイスラム金融の中心地になる金融センター開発プロジェクトTRX(Tun Razak Exchangeの略、約70エーカーの金融街)が開発中
3. PNB118:マレーシア最高層となるホテル・オフィス・商業施設の複合ビル「PNB118」(118階建て/約552m)が開発予定

詳細についてのお問合せは、三井不動産リアルティ国際事業部へ ☎ 0120-321-638

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。

全国法人営業ネットワーク

三井不動産リアルティ

法人営業本部 0120-985-832
〒100-6019 東京都千代田区霞が関3-2-5
霞が関ビルディング

関西法人営業部 06-6377-2111

〒541-0051 大阪府大阪市北区大深町4-20
グランフロント大阪 タワーA 14階

中部法人営業部 052-566-3113

〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1-24-30
名古屋三井ビル本館 5階

三井不動産リアルティ札幌

法人営業部 011-222-4131

〒060-0002 北海道札幌市中央区北二条西4-1
札幌三井JPビルディング 17階

三井不動産リアルティ東北

法人営業部 0120-926-331

〒980-0803 宮城県仙台市青葉区国分町3-1-1
仙台第一生命ビル4階

三井不動産リアルティ中国

法人営業部 082-242-3007

〒730-0035 広島県広島市中区本通5-9
金正堂ビル 2階

岡山支店 086-234-8531

〒700-0902 岡山県岡山市北区錦町6-1
阿備ビル

三井不動産リアルティ九州

法人営業部 092-711-3031

〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-1-1
アクロス福岡 8階

全国売買仲介取扱件数

30年連続実績 No.1

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

私たちの強みを存分にご活用ください。

全国対応可能な
ネットワーク

豊富な情報量と
取引実績

三井不動産グループの
総合力

多様なアセットタイプ
への対応力

経験豊富なキャリアを
持つ営業陣

充実した
外部ブレン

