

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

32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～2017年度の32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「新宿」 03



プロパティ マーケット トレンド 07

Jリート 08

オフィスビル 09

ホテル 11

商業施設 12

物流施設 13

住宅 14



INVESTMENT MARKET TRENDS 15

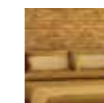
－ 都心エリア投資用不動産マーケット動向 －

REALTY TREND PICK 21

－ 「働き方改革」にも効果あり！
フリーアドレス・オフィス成功のポイント －

REALTY ALLIANCE REPORT 23

－ 《建替え vs リニューアル》どうする？
老朽化ビルの“次の一手” －



SOLUTION CASE STUDY 26

－ 資産ドックBizを活用し、資金流出を抑えた
資産の組換えを実現 －



THE CONSULTING SERVICE 27

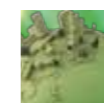
－ 資産ドックのご紹介 －

Good Job of Realty 31

－ 三井不動産リアルティ札幌 津本・諏訪 －
－ 三井不動産リアルティ東北 安藤 －
－ 三井不動産リアルティ中国 岡本・井坂 －
－ 三井不動産リアルティ九州 若松・中川 －

REALTY APPRAISAL COLUMN 35

－ 民泊と鑑定評価 －



世界の不動産ニュース 37

－ 「ソプリン・ウェルス・ファンド」とその奇妙な名前の由来 －

Worldwide Realty 39

－ ASEAN有数の成長を見せているフィリピン －

新宿

エリア特集 — SHINJUKU



高層建築物が擁する西新宿エリア

東京の行政の中心であり、国内有数の繁華街。
エリアごとに異なる魅力を放つ街、新宿。

古くは五街道の宿駅として栄え、今では世界一の乗降客数を誇るメガターミナルを抱える新宿は、東京都庁の誕生で副都心としての機能をより強固とした、都政の中核を担う街でもあります。さらに多彩なショッピングスポットや、歌舞伎町・ゴールデン街といった個性豊かなエリアを内包し、いつも人々の熱い視線を集めながら貪欲に進化を続ける街、「新宿」をご紹介します。

宿駅からターミナルへ、 新宿はいつも人の流れを 受け止める街。

江戸日本橋を起点に甲府・下諏訪へと繋がる甲州街道は当初、高井戸宿が日本橋の次の宿駅でした。他の街道と比べてほぼ倍の約16kmという長丁場に人も馬も辛い思いをしていたことから、1世紀近く後に幕府は中間地点となる信州高遠藩主・内藤邸の一部を召し上げ、新しい宿駅「内藤新宿」を設けました。この宿駅の誕生が地名の由来であり、その範囲は四谷大木戸（現在の四谷四丁目交差点）から、甲州街道と青梅街道の分岐点であった追分（現在の伊勢丹新宿店前）周辺まで。物流の拠点となったのはもちろん、旅籠や茶屋、岡場所もでき、品川・板橋・千住と肩を並べる江戸四宿の一つとなって大いに栄えました。

明治維新を迎え武家屋敷から人は消えましたが、明治4年に

職業選択及び農耕地の作物選択の自由が認められ、周辺の農村部では商品作物を生産・流通させるようになります。明治18年、日本鉄道品川線（現：山手線）が開通し、現在のルミネエスタの場所に初代の「内藤新宿」駅舎が誕生。2年後には「新宿」駅と改称され、明治22年には新宿と八王子を結ぶ甲武鉄道（現：中央線）、明治36年には東京市電の新宿～半蔵門間が開通。大正4年には現：京王線が新宿に乗り入れ、新宿は郊外と東京中心部を結ぶターミナル駅の様相を見せ始めました。駅舎は2代目、3代目と移転を繰り返しますが、周辺には大小さまざまな店が建ち並び、内藤新宿から新宿駅周辺へと中心地を移動しながら、商業地の賑わいを取り戻していきました。

ところで新宿は、地盤の強い武蔵野台地上に広がる街です。大正12年に起きた関東大震災においても、甲州街道の南側を一部焼いただけで被害はほとんどなかったそう。その後、新宿周辺と東京西部の宅地化が進み、人口が急増していく中、昭和2年には小田急線が開通。交通網が集中する新宿は、繁華街へと大きく発展していくことになります。

未来都市を彷彿とさせる、新宿に摩天楼を生み出した副都心計画。

第二次世界大戦によって焦土と化した新宿。戦後、闇市や露店商がひしめき合う中、民間主導による戦災復興事業の街づくりに着手したのが現在の歌舞伎町です。興業街実現という将来ビジョンを掲げ、歌舞伎座の誘致を目指していたことから歌舞伎町となりました。昭和23年に誕生したこの街は、昭和25年に商店街主催で東京産業文化博覧会を開催。興業的には失敗に終わりましたが、この時に劇場街の原型が造られ、歌舞伎町の名は全国に知られることになりました。

日本屈指の繁華街となって発展を続ける新宿に、新しい波が訪れたのは昭和33年。第1次首都圏整備計画の一環として新宿は副都心に指定され昭和35年、新宿副都心計画が議決されました。昭和40年には淀橋浄水場が東村山浄水場への機能移転を決定し、跡地を中心とする約56haの基盤整備を開始。新宿初の高層ビルとなる昭和46年誕生の京王プラザホテルを皮切りに、新宿住友ビル、KDDIビル、新宿三井ビル、損保ジャパン日本興亜本社ビル、新宿野村ビル、新宿センタービル、ハイアットリージェンシー東京と、高さ200mを超える高層ビル群が次々に誕生し、西新宿を摩天楼の街へと変貌させました。

そんな中、丸の内にあった東京都庁舎の西新宿移転が決まり、平成3年、丹下健三設計による都庁舎が完成。都庁舎移転を伴う西新宿の発展はインフラにも大きな影響を及ぼし、平成8年地下鉄丸の内線「西新宿」駅、平成9年地下鉄大江戸線「都庁前」駅・「西新宿五丁目」駅が開業。利便性を高めながら、オフィス複合ビルに高層マンション等を交え、西新宿の再開発はまだまだ続いています。

再開発の波は新宿一帯へと広がり、新宿の飛躍はこれからも。

新宿駅南口エリアでは平成8年、新宿貨物駅跡地にタカシマヤタイムズスクエアが開業し、平成9年にはJR東日本本社ビル、平成10年には新宿サザンプロジェクトに伴う小田急サザンタワーが完成。小田急グループは駅周辺に点在する



新宿の交通ポテンシャルを更に上げるバスタ新宿

ハルクから新宿サザンテラスまでのエリアを一つの街と見立て平成18年、新宿テラスシティと命名しました。そして平成28年、JR新宿駅に直結するJR新宿ミライナタワーとバスタ新宿が完成。駅西口周辺19ヶ所に分散されていた長距離高速バス乗降場が集約されたバスタ新宿の誕生は、日本人のみならず来日観光客の利便性を高め、タクシー等の交通渋滞の解消にも役立っています。

東口側、特に歌舞伎町では平成17年、官民一体で再生に取り組む「歌舞伎町ルネッサンス推進協議会」を設立し、多彩なイベントや運動を展開しています。広場や道路整備が進められ、平成27年にはコマ劇場跡地にゴジラヘッドが目印の新宿東宝ビルが開業。新宿ミラノ座跡地は複合高層タワーが来年着工予定。ともにシネコン、ホテル、店舗他が併設され、高いエンターテインメント性を備えた施設がこれからの歌舞伎町に新たな魅力を添えていきます。

また、現在新宿駅で進行しているのが「新宿グランドターミナル」構想です。これは駅・駅前広場・駅ビル等を一体的に再編整備し、誰にとっても優しいグランドターミナルを実現しようというもの。駅ビルの超高層ビルへの建替え、東西の街を繋ぐ線路上空デッキの新設や歩行者優先の駅前広場の整備など、分かりやすく歩きやすくシンボリックな新宿駅が計画されています。事業の着工は2020年以降となりますが、新宿駅がどのように生まれ変わるのか今から楽しみなプロジェクトです。

TIPS

ハイカラでモダンな昭和初期の街の様子が窺える「東京行進曲」。

♪シネマ見ましょか お茶飲みましょか いっそ小田急で逃げましょか かわる新宿あの武蔵野の 月もデパートの屋根に出る。これは菊池寛の小説を原作とし、若き日の溝口健二が監督した昭和4年制作の日活映画「東京行進曲」の主題歌です。作詞は西條八十、作曲は中山晋平。銀座、丸の内、浅草、そして4番の歌詞に新宿が登場。当時から東京を代表する繁華街として注目を集めていたことが窺えます。



昭和10年・新宿三越と街並み・毎日新聞社

寛

RELAX

ブルックリンパーラー新宿

ブルックリンスタイルの店内で
思い思いに寛ぎの時間を過ごせる店

ブルーノートジャパンのプロデュースによる、「人生における無駄で優雅なもの、ぜんぶ」をコンセプトとしたカフェ&ダイニングバー。落ち着いた店内では良質の本と音楽、ドリンク類やお酒、美味しい食事が楽しめ、毎週火曜日の夜には入場無料のイベント「グッドミュージックパーラー」を開催。世界で活躍する超一流のDJ達が登場し、ちょっと贅沢な時間を過ごせます。



東京都新宿区新宿3-1-26 新宿マルイ アネックス B1F
☎ 03-6457-7763
🕒 11:30～23:30
11:30～23:00 日・祝
不定休
URL <http://www.brooklynparlor.co.jp/shinjuku/>

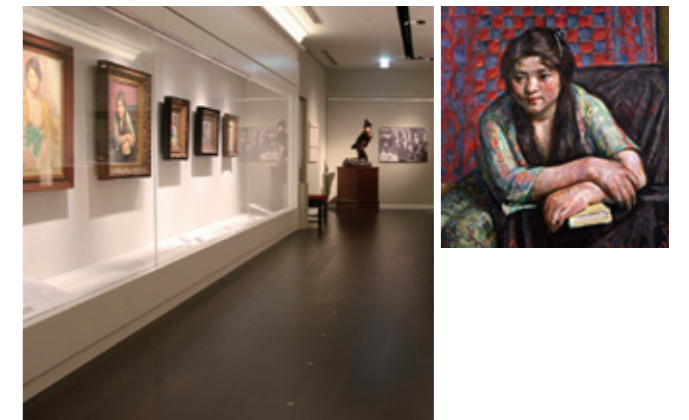
鑑

CULTURE

中村屋サロン美術館

近代日本の絵画や彫刻に気軽にし出合える
街の中の小さな美術館

平成26年に建て替えられた新宿中村屋ビルの3階。中村屋創業者は芸術・文化に造詣が深く、この場所には明治末期から大正、昭和初期にかけて、多くの芸術家や文化人が集ったそう。当館では彫刻家の荻原守衛、画家の中村彝、書家の會津八一など、中村屋にゆかりのある芸術家の作品を中心に紹介。お出かけのついでに立ち寄れる手軽さが、新宿の穴場として話題を集めています。



東京都新宿区新宿3-26-13 新宿中村屋ビル3階
☎ 03-5362-7508
🕒 10:30～19:00 (入館は18:40まで)
毎週火曜日、年末年始 定休
(火曜日が休日の場合は開館、翌日休館)

PROPERTY MARKET TRENDS

2018年上半期の不動産マーケットは、インバウンド需要や国内の景気の高揚感を受け、オフィスビル、ホテル、流通、賃貸マンションで好調を維持。

全体的に不動産は「所有することよりも利用すること」に重点が移行しつつあるようで、資産性を重視していた既存のマーケット感覚では対処が難しくなる等、パラダイムシフトを感じさせる。

TEXT:株式会社工業市場研究所 川名透
アイビー総研株式会社 藤浪容子



不安定な世界状況下において、好調を維持する東証REIT指数。

多様なアセットに柔軟に取り組み 資産規模を拡大するREIT

REITの投資口価格(株価)のインデックスである**東証REIT指数は、2018年6月末に1,764.64ptと2017年12月末より6.1%上昇、REIT全体の時価総額は12兆5,953億円と9.8%増加しました。**欧米の金融政策の緩和縮小の流れを受け、1月～2月は乱高下する場面もありましたが、その後は上昇に転じました。特に5月以降、米中の貿易摩擦を背景に株式相場が下落したのに対し、**REITは安定した投資先として外国人投資家を中心に資金が流入した結果、東証REIT指数は上昇しました。**

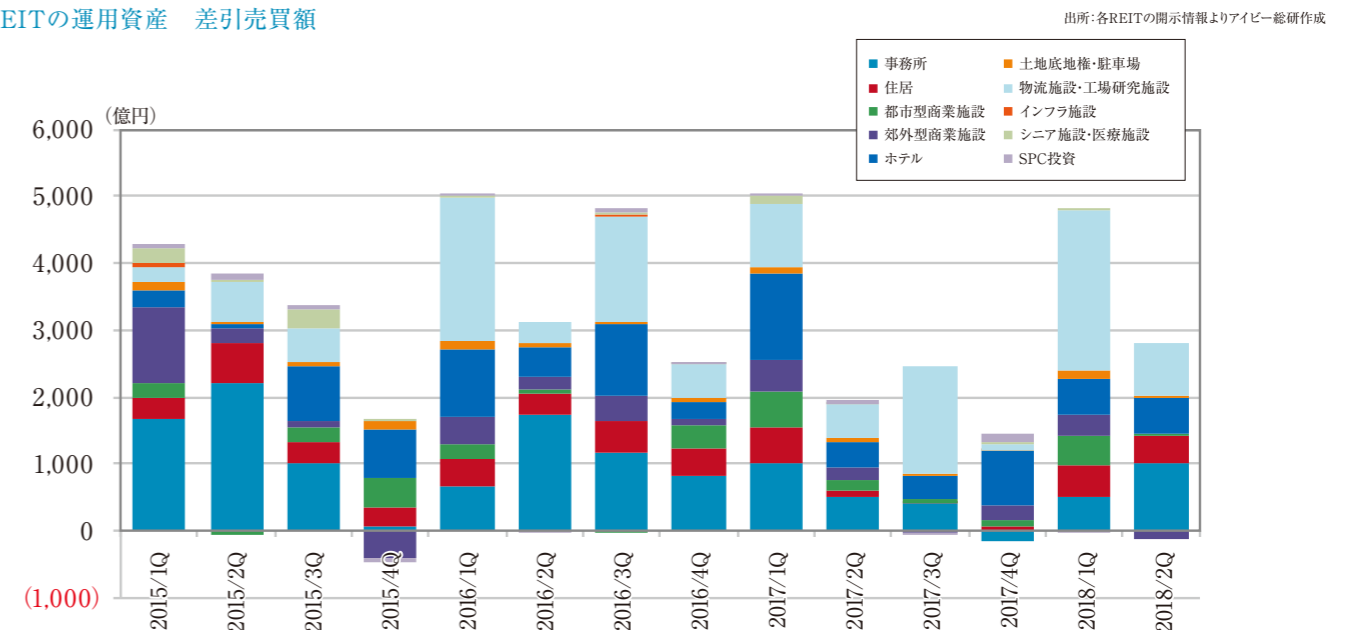
2018年2月に物流施設特化型の「CREロジスティクスファンド投資法人」、総合型の「ザイマックス・リート投資法人」が上場、3月に「ケネディクス・レジデンシャル投資法人」と「ジャパ

ン・シニアリビング投資法人」が、5月に「積水ハウス・リート投資法人」と「積水ハウス・レジデンシャル投資法人」がそれぞれ合併、また既存銘柄18銘柄が公募増資を行い、**6月末の上場銘柄は59銘柄、運用資産残高は4.5%増の17兆2,885億円**となりました。

不動産の取得が難しい環境でも、スポンサーの物件開発や物件情報による供給や、REITの合併、また市場成長が期待できる物流施設やホテルへ投資対象を広げる等、**様々な取得手法を活用し、積極的に資産規模を拡大**しています。

一方、**不動産価格の上昇に伴い保有資産の売却の好機と捉え、低収益や含み損の物件を売却**する事例や、**売却益を確保する動きも**増えています。

REITの運用資産 差引売買額



オフィスビル



東京都心、全国主要都市とも継続するオフィス市場の好況。

秋以降の大型新規供給を織り込んでも、当面続くオフィス不足状況

直近3ヶ月の「東京ビジネス地区（都心5区）」の大規模オフィス空室率は5月2.68%、6月2.57%、7月2.58%（前月比-0.01pt）。7月は大規模新築ビル1棟が満室で竣工した一方、既存ビルでは大型募集の開始や大型解約があり、全体に平均空室率は2ヶ月連続で小幅な低下。**オフィス空室面積は191,114坪と2018年4月から4ヶ月連続して20万坪を下回り**、前年同月の234,899坪から1年で約4.4万坪の減少となりました。

区別の**7月度空室率**は、千代田区2.41%（前年同月3.31%）、中央区3.67%（同3.18%）、港区2.96%（同4.08%）、新宿区1.58%（同1.68%）、渋谷区0.84%（同2.17%）。**新宿区では2017年5月以来15ヶ月連続の1%台**、**渋谷区は2017年9月に1%台に突入**、2018年7月は**1%を下回っています**。空室面積は千代田区51,791坪

（前年同月70,197坪）、中央区51,087坪（同43,994坪）、港区67,903坪（同91,654坪）、新宿区15,181坪（同16,073坪）、渋谷区5,152坪（同12,981坪）と、中央区以外の**4地区で減少し**、特に**渋谷区の減少幅が大きくなっています**。

全国の主要都市における5月→7月の空室率は、「札幌」2.44%→2.29%、「仙台」6.17%→5.49%、「横浜」4.46%→3.64%、「名古屋」3.38%→2.97%、「大阪」3.38%→2.98%、「福岡」2.87%→2.68%。**「札幌」「名古屋」「大阪」「福岡」では2%台**、「横浜」「仙台」も改善傾向にあり、地方都市も好調感が続いています。

直近3ヶ月の「東京ビジネス地区」の**平均賃料**は、5月20,019円/坪、6月20,108円/坪、7月20,202円/坪（前年同月比+1,286円/坪）で、**55ヶ月連続の上昇**、区別の7月度平均を見ると千代田区

22,338円/坪（同+1,661円/坪）、中央区18,547円/坪（同+1,323円/坪）、港区20,651円/坪（同+1,272円/坪）、新宿区17,663円/坪（同+1,153円/坪）、渋谷区21,635円/坪（同+790円/坪）となりました。

全国の主要都市は、「札幌」8,660円/坪（同+266円/坪）、「仙台」9,064円/坪（同+68円/坪）、「横浜」11,155円/坪（同+270円/坪）、「名古屋」11,055円/坪（同+187円/坪）、「大阪」11,368円/坪（同+205円/坪）、「福岡」9,802円/坪（同+435円/坪）と、**すべての地域で前年同月比プラス**です。

2018年7月末の「東京ビジネス地区」における“空室の有るビル比率”は18.16%、前年同月比-6.44pt、前月比+1.02pt。

区別では千代田区21.28%（前年同月比-5.44pt）、中央区

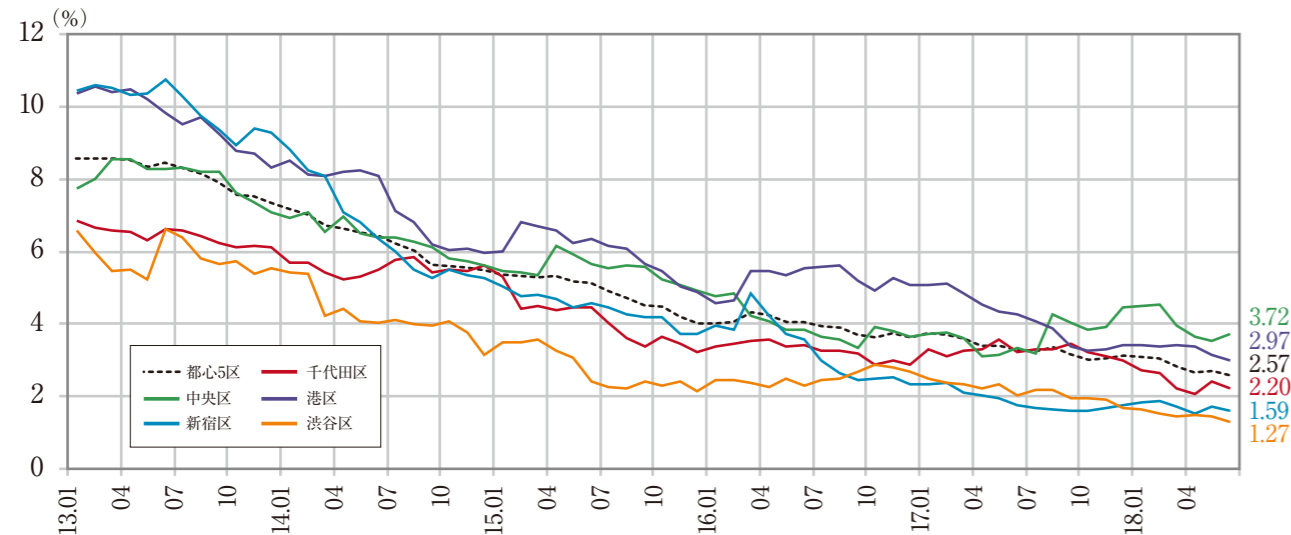
17.62%（同-6.51pt）、港区20.37%（同-5.94pt）、新宿区15.34%（同-7.74pt）、渋谷区10.89%（同-8.13pt）。「千代田区」「港区」を除く3地区では満稼働ビルが8割以上の状態が続いています。

全国の主要都市でも同様に満稼働ビルが増えており、“空室の有るビル比率”は「札幌」35.53%（同-6.75pt）、「仙台」66.00%（同-4.37pt）、「横浜」40.43%（同-8.51pt）、「名古屋」45.05%（同-11.68pt）、「大阪」54.46%（同-5.76pt）、「福岡」39.21%（同-9.68pt）となりました。

低い空室率を背景に、賃料水準の上昇が続いており、満稼働ビルが増えるなど、2018年度の上半期も、東京のみならず地方でもオフィス市場は好調に推移しており、**当面はこの状況は続く**と考えられます。

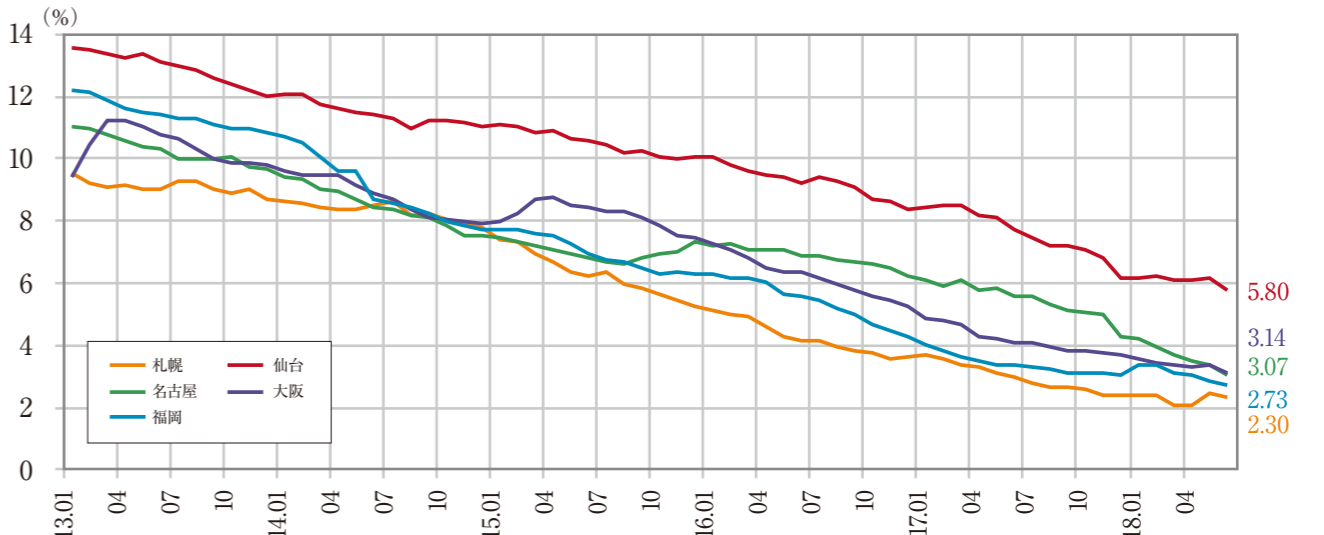
都心5区空室率

出所：三鬼商事



地方都市空室率

出所：三鬼商事



ホテル



2018年5月の客室稼働率は全国平均で80.6%、日本人宿泊数は減少も、外国人は増加。

2020年を視野に、 チェーン系ホテル開発は活発な動き

オータパブリケーションズによれば、**2018年5月の主要都市の平均客室稼働率は80.6%**で、札幌85.8%、東京84.2%、大阪86.4%、沖縄75.4%。全体では3月～5月が60.7%で、5月結果の種別ではシティホテル80.2%、ビジネスホテル74.1%、リゾートホテル57.0%となっています。

観光庁の資料では、**延べ宿泊者数(全体)・前年同月比は2018年3月、4,270万人泊・-2.7%**、4月は4,010万人泊・+0.4%、5月は4,236万人泊・-1.5%、1～5月の累計は19,765万人泊で前年同期比では若干の減少。内訳をみると、日本人延べ宿泊者数は、3月が3,591万人泊・-5.0%。4月が3,180万人泊・-0.8%。5月は3,488万人泊・-4.4%、外国人延べ宿泊者数は、3月が678万人泊・+11.7%、4月が829万人泊で、同+5.3%、5月は747万人泊・+14.9%。

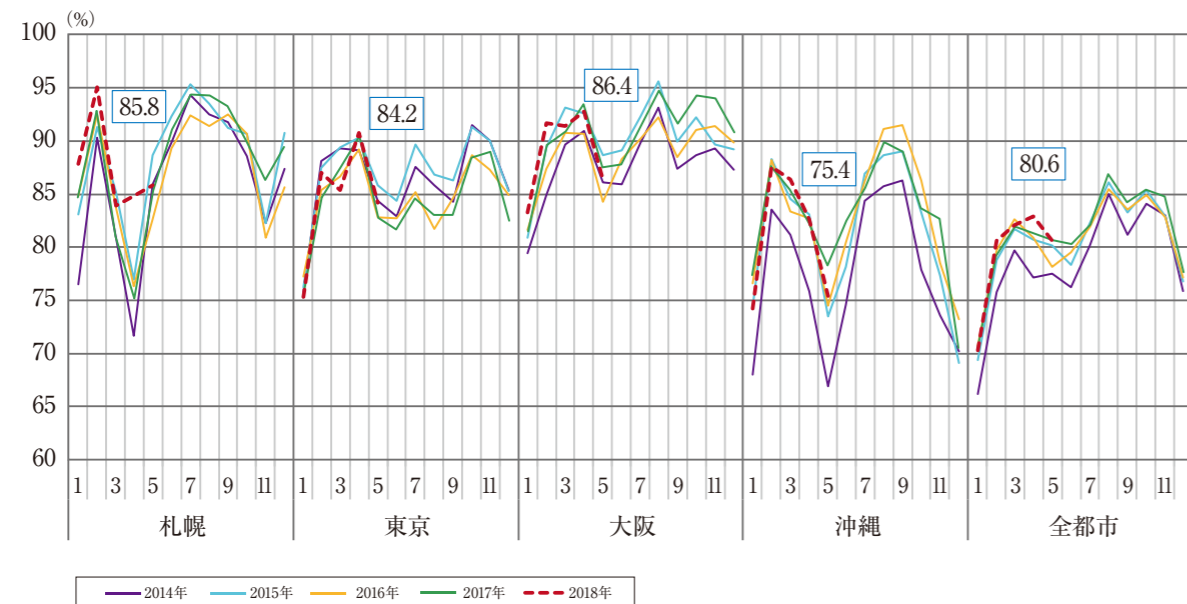
日本人の宿泊が減り、外国人の宿泊が増加しています。

2018年1～3月期の「旅行・観光消費動向調査」によれば、日本人の国内旅行消費額のうち、宿泊旅行は3兆5,132億円。延べ旅行者数1億2,832万人のうち、宿泊旅行は6,864万人。宿泊旅行の1回1人当たり旅行単価は51,181円(前年同期比+7.9%)となりました。

2018年～2019年の開業予定ホテル(ビジネスホテル中心・判明分)は**135件**(2018年内に72件、2019年に63件)で、東京都(34件)、大阪府(17件)、千葉県(9件)、神奈川県(7件)等が中心。**ブランドではリブマックス(35件)、ルートイン(29件)、アパ(28件)**などが目立ちます。ホテル開発は今後も活発で、**2020年までに海外メジャーホテルの進出予定**もあり、今後も注視する必要があります。

客室稼働率

出所:オータパブリケーションズ



商業施設



中規模都市にマーケットキャパに合わせた中規模SCの開業が首都圏の主流。

6月の好調の反動で7月は低調、 西日本を中心とした天候不順も苦戦要因

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・前年同月比は2018年4月5,297.6億円・+1.0%、5月5,218.5億円・-2.8%、6月5,089.1億円・+2.3%、7月5,607.2億円・-1.9%。

6月度売上高は、5月から5.1ptの大幅なアップとなり、テナント・キーテナントともに前年を上回りました。好調の要因は、セール開始日の前倒し(6月末開始)や、全国的な高気温で夏物商品が動いたことです。

一方、**7月度の売上は全国的に苦戦**し、6月から4.2ptの下落となり、2ヶ月ぶりに前年を下回りました。**西日本での豪雨、台風や記録的猛暑などで客足が鈍ったことが大きく影響**したと思われる。業種毎にみると、テナントでは飲食とサービスが好調な反面、婦人衣料は天候要因に加え、セール開始日の前倒しの

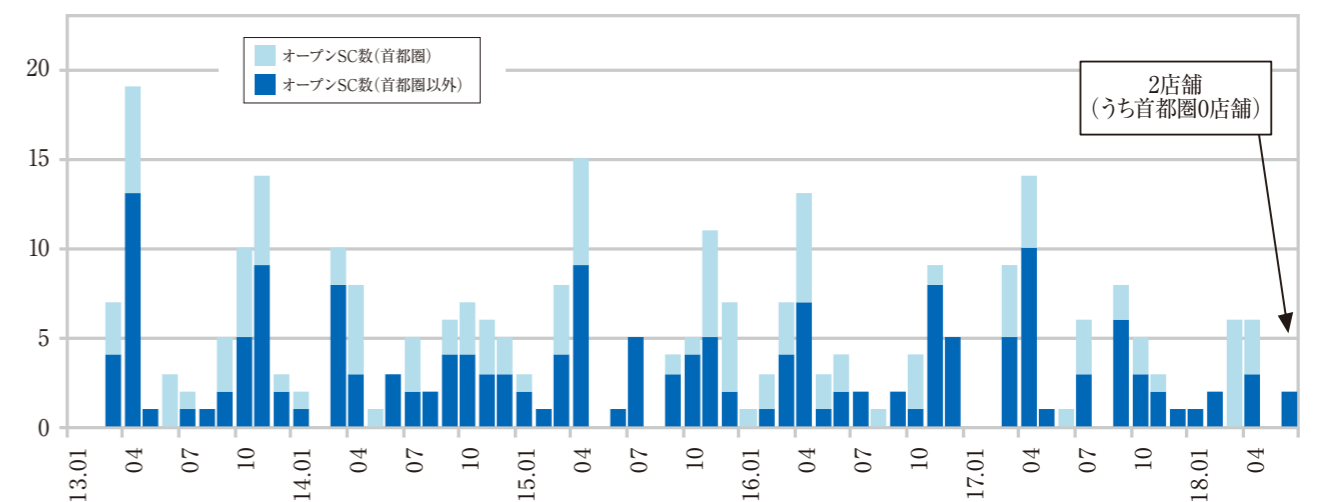
反動で不振に終わったSCが大幅に増加しています。

新規開業SCは2018年1～8月で17件(7・8月は0)、**前年同期31件から、大幅に開業数は減少**しており、店舗面積10,000㎡以上は10件で、2月1件、3月4件、4月3件～LCワールド本巢(岐阜県)、Corowa甲子園(兵庫県)、THE OUTLETS HIROSHIMA(広島県)、6月2件～イオンモールいわき小名浜(福島県)、たつのこまち龍ヶ崎モール(茨城県)です。

首都圏では2018年**上期に10,000㎡未満の中規模SCが5件開業**していますが、人口密集地であってもターミナル性の弱い駅の最寄りが多く、**地元密着型へのシフトが進んでいる**と考えられ、今後の同条件といえる立地への新規出店については注視していく必要があります。

店舗数・新規開業SC

出所:日本ショッピングセンター協会



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

物流施設



大量供給を消化し好調な大型マルチテナント型物流施設(LMT)。

物流量の一層の増大が予想され、 更なる対応を求められるLMT

2018年首都圏LMTの空室率は第1Q**6.9%**(前期比+2.0pt)、第2Q**5.3%**(前期比-1.6pt)。第1Qでは、過去3年間の四半期ベース平均の約2.7倍の**202,000坪が新規供給**となり、空室率が上昇しましたが、**新規需要も過去最高(137,000坪)を記録、好調な推移**となりました。第2Qでは竣工物件の空室消化が順調に進んだことに加え、新規供給の4物件が全て満床で竣工したことが、空室率を押し下げました。

実質賃料(第1Q→第2Q)は、首都圏全体平均で4,080円/坪→4,120円/坪(対前期比+1.0%)。

今後の**新規供給は約200,000坪予定**で、年間では469,000坪になりますが、**旺盛なマーケット環境から年内は好況が続く**と考えられます。

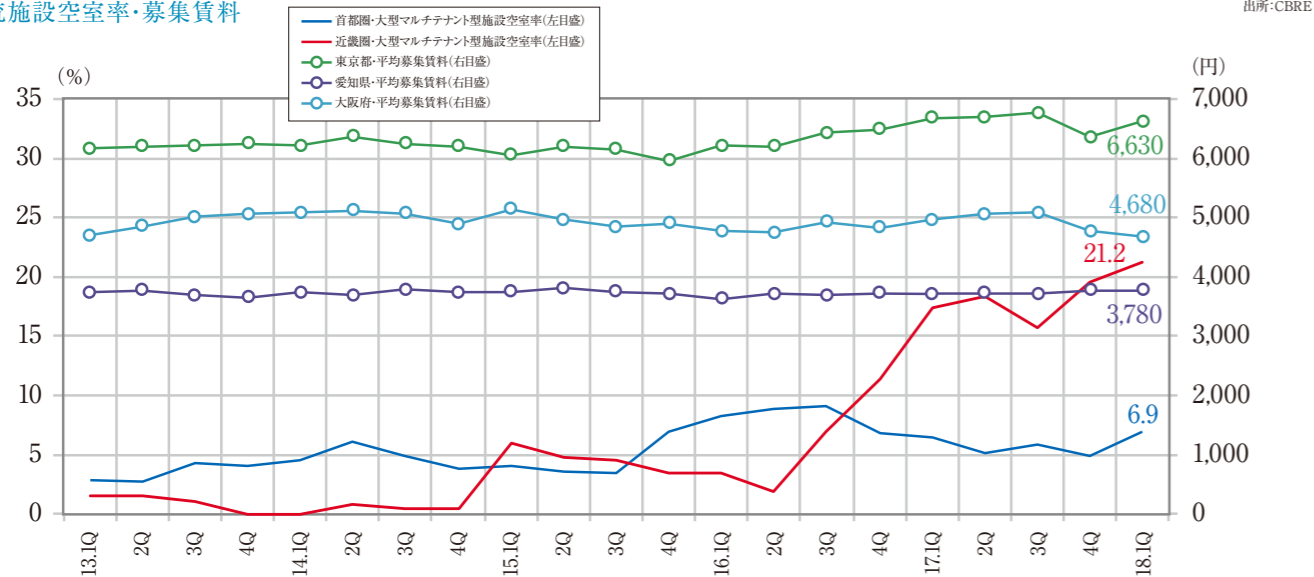
近畿圏LMTの空室率は第1Q**21.2%**→第2Q**17.5%**。新規供給がなく、既存物件の消化が進んだことが空室率低下の要因。実質賃料は第1Q3,480円/坪→第2Q3,480円/坪。今後は**需給バランスの改善が進む**と考えられます。

中部圏LMTの空室率は第1Q**10.6%**→第2Q**8.6%**。今後の2018年中の供給予定がない、空室を抱えた既存物件も中部圏全体で2棟しか残っていない、との状況から、**実質賃料が上昇**。4四半期続いた3,530円/坪が、第2Qは3,540円/坪に上昇しています。

昨年度の物流量は宅配便だけでも40億個を超え、対前年度比7.3%の増加。今後も増大は避けられず、**物流施設も省力化を含め、機能性の向上が要求**されます。

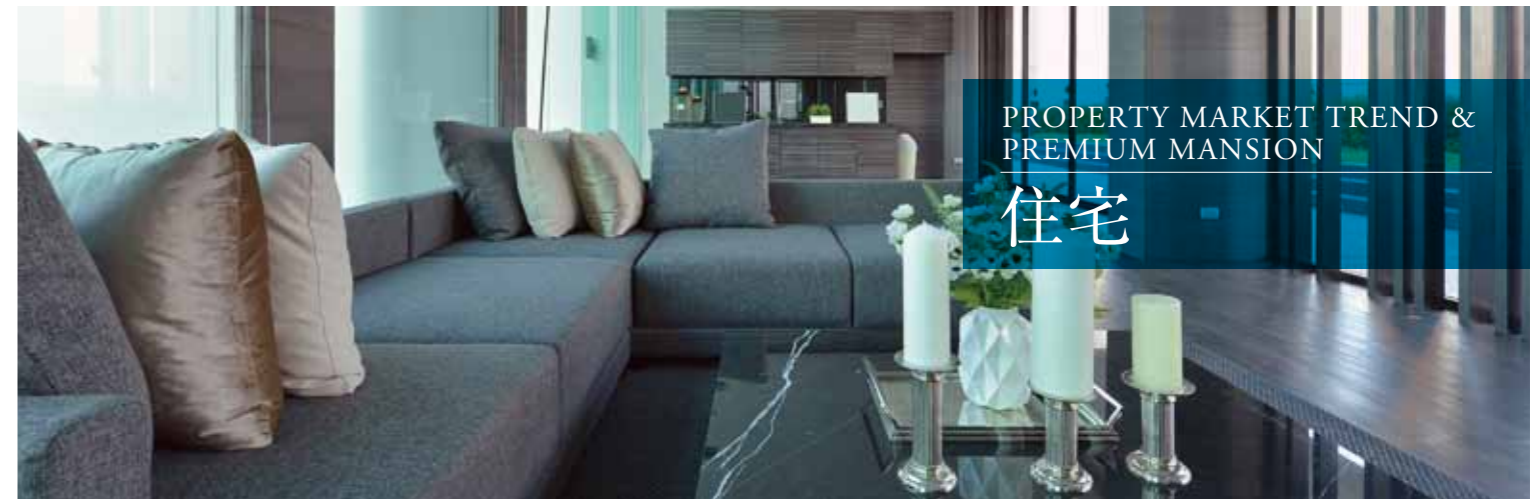
物流施設空室率・募集賃料

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と東京外環道の内側エリア」「国道16号エリア」外環道エリアの外側と国道16号線の内側エリア、
 「圏央道エリア」「国道16号線エリアの外側と圏央道の内側エリア」

住宅



首都圏新築分譲マンション市場は、価格水準の高さから売れ行きの冷え込み継続。

中古市場も価格上昇基調で成約数鈍化、 新築ともに価格の抑制が回復のカギ

2018年上半期の首都圏マンション供給戸数は15,504戸(前年同期比+5.3%)と**2年連続で増加**。平均価格**5,962万円**(同+1.3%)、坪単価**289.2万円**(同+2.9%)。ともに**6年連続の上昇**で、ともに91年平均(6,450万円、336.8万円)以来の高値ですが、初月契約率は平均66.7%で前年同期-0.6ptと低迷感があります。一方エリア別の平均価格・坪単価は都区部7,059万円・363.6万円、都下5,246万円・245.9万円、神奈川県5,665万円・261.8万円、埼玉県4,286万円・202.3万円、千葉県4,497万円・201.0万円と**前年同期比ではすべてのエリアで坪単価は上昇**しています。

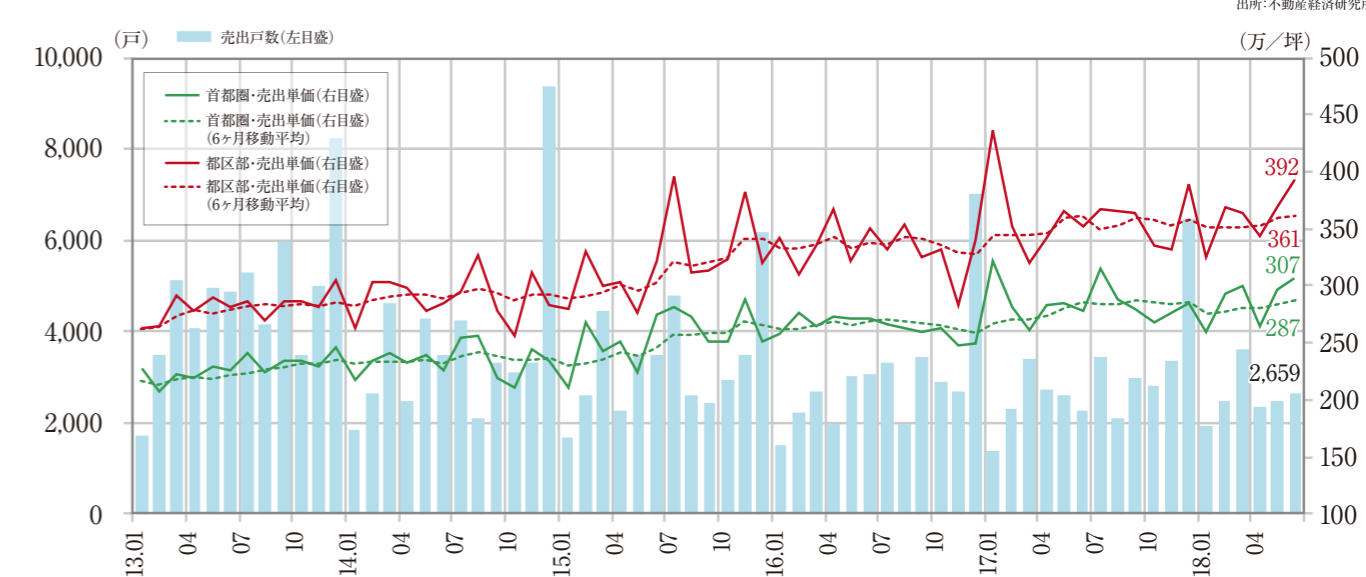
2018年7月の供給は首都圏全体で**2,986戸**(同-12.8%)、平均契約率は67.8%。平均価格は**6,191万円**(同-5.7%)、坪単価は**303.1万円**(同-3.7%)。

一方、2018年7月の首都圏中古マンションの成約件数は3,139件(前年同月比-5.0%)で、**3ヶ月連続で前年同月を下回った**が、**成約物件の1㎡当たり単価は52.13万円**(同+5.4%)、**価格は3,362万円**(同+6.4%)で、ともに**67ヶ月連続で前年同月を上回っており、相場上昇が続いています**(専有面積は64.49㎡、築後年数は20.86年)。7月の新規登録件数は17,242件(同+7.5%)と、11ヶ月連続で前年同月を上回りました。

東京23区の新築マンションの募集賃料は11,521円/坪、前年同月比では+5.86%。**築浅物件の比率が低下**(=新築案件の減少)、**賃料の伸び悩みはありますが、稼働状況は良く、**今後は若干ながら需要過多になっていくでしょう。

首都圏新築マンション(売出戸数・単価)

出所:不動産経済研究所





都心エリアにおける投資用不動産マーケット動向

最新で綿密なデータを日々蓄積していく中で、投資用不動産マーケットを取り囲む動向の推移をとりまとめています。

このマーケットは、経済動向等、外部要因の影響にも左右される面が大きく、その把握には客観的な視点が要求されますが、豊富なノウハウ・経験を基盤にとりまとめたデータとなっています。

データ算出対象エリア

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

PICK UP AREA

エリア別に投資用不動産の平均成約表面利回り、平均売出表面利回り、成約件数の推移をグラフで表しています。周辺の実勢価格の変遷や、売出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、平均売出表面利回り、成約件数の推移をエリア別に比較することもできます。

【データ出典】三井不動産リアルティネットワークの売出・成約情報データベース(一棟マンション・一棟ビル・アパート)から抽出しております。
 ・成約件数・平均成約表面利回り…四半期(3ヶ月)の間に成約した件数とその平均表面利回り(想定値含む)
 ・平均売出表面利回り…成約件数の売出時における表面利回りの四半期平均
 ・各グラフ推移は、2012:1Qを「100」と設定した場合の指数推移としております。(平均成約表面利回りについては、2012:1Qの平均売出表面利回りを「100」と設定した場合の指数推移としております)
 【ご留意事項】過去データは、新たに入手したデータを追加する等、随時メンテナンスを行っているため、変動する場合があります。

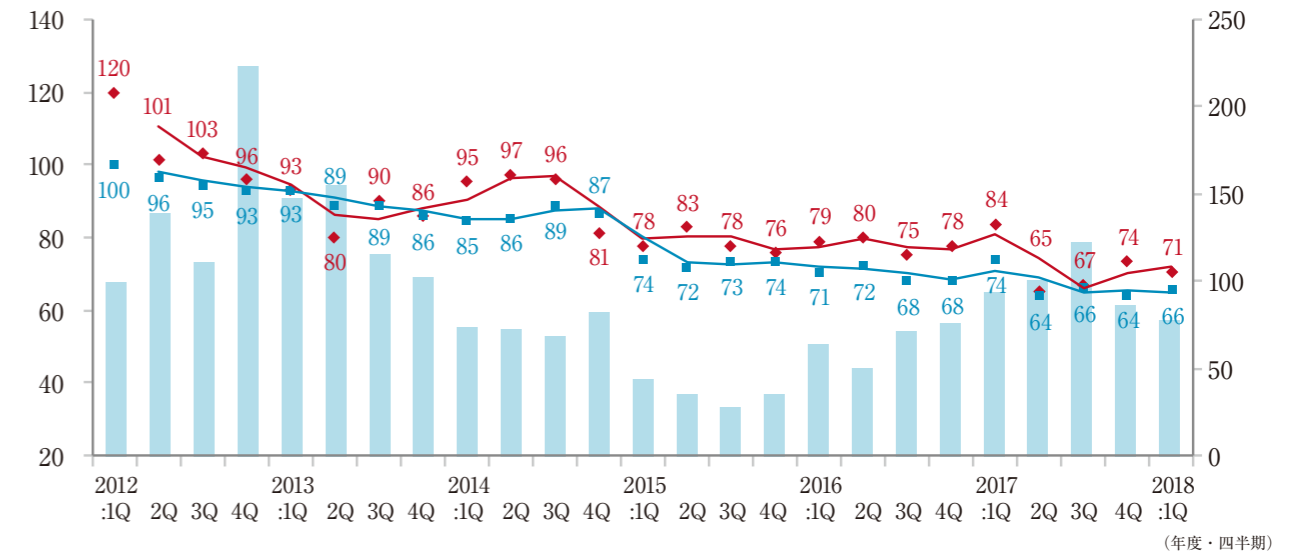
PICK UP AREA

都心エリア

※都心エリア:港区、千代田区、中央区、渋谷区、新宿区、文京区

四半期毎 平均成約表面利回り・平均売出表面利回り・成約件数の推移
 (指数:2012:1Q 売出利回り=100 ◆ 平均成約表面利回り ■ 平均売出表面利回り)

2018:1Qの集計値
 (指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期(2017:4Q)との比較

平均成約表面利回り	今期	前期	変動	平均売出表面利回り	今期	前期	変動
	71	74	-2.9pt		66	64	+1.2pt

周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

No	所在地	売出価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	新宿区戸山1丁目	16,800万円	10.4%	一棟マンション	99.50㎡	276.63㎡	鉄筋コンクリート造	1966年
2	文京区本駒込4丁目	24,200万円	6.5%	一棟マンション	152.35㎡	510.60㎡	鉄筋コンクリート造	1973年
3	港区高輪1丁目	26,800万円	4.5%	一棟マンション	240.50㎡	384.55㎡	鉄筋コンクリート造	1988年
4	渋谷区本町2丁目	32,500万円	4.8%	アパート	288.80㎡	471.19㎡	木造	2018年
5	渋谷区西原1丁目	73,000万円	5.3%	一棟マンション	261.38㎡	740.97㎡	鉄筋コンクリート造	1995年
平均データ		34,660万円	6.3%		208.51㎡	476.79㎡		

[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	千代田区飯田橋	24,600万円	4.8%	一棟ビル	約80㎡	約329㎡	鉄筋コンクリート造	1986年	2018/4
2	中央区日本橋小舟町	44,000万円	4.6%	一棟マンション	約94㎡	約522㎡	鉄骨造	2009年	2018/6
3	渋谷区本町	56,300万円	5.0%	一棟マンション	約258㎡	約609㎡	鉄筋コンクリート造	2018年	2018/6
4	文京区本駒込			一棟マンション	約866㎡	約1,236㎡	鉄筋コンクリート造	1990年	2018/6
5	港区芝浦			一棟ビル	約177㎡	約738㎡	鉄骨・鉄筋コンクリート造	1988年	2018/6
平均データ		41,633万円	4.8%		-	-			

都心エリアにおいては、売却案件自体が少ないこともあり、成約件数は最小となっておりますが、郊外エリアの人口減少の問題や投資物件の空室リスクの高まりから、本エリアへの需要は依然として高いものがあります。それでも直近一年においては平均売出表面利回りは横ばいで推移しているものの、平均成約表面利回りは他エリアと同じく上昇(=成約価格

の下落)傾向が若干窺える状況です。

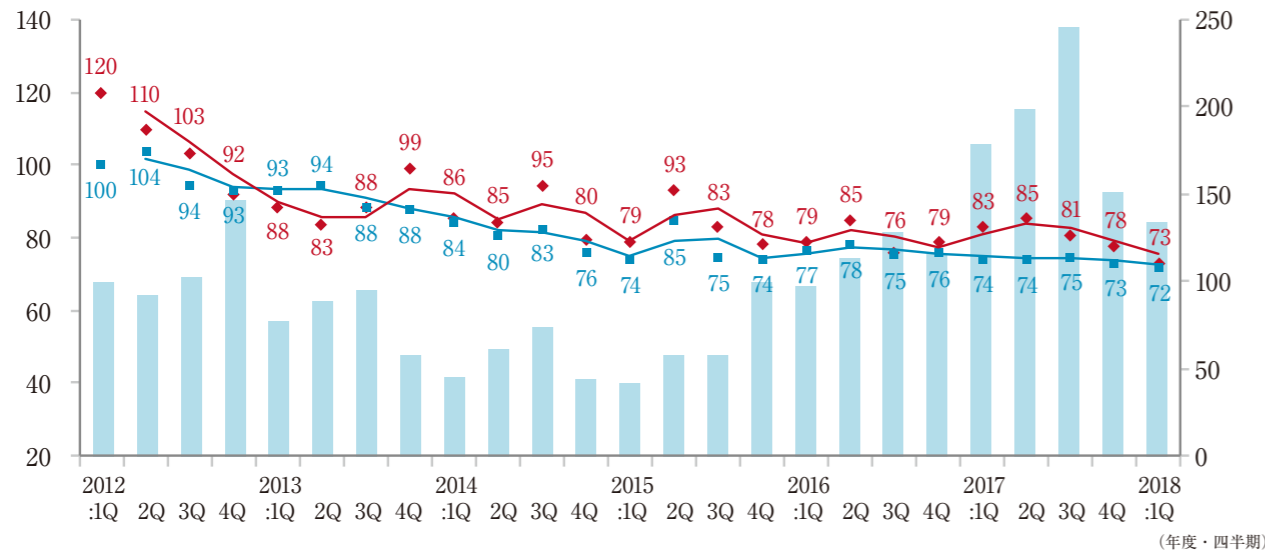
しかし都心部においては事業者・投資家・相続対策の資産家など多岐にわたる購入ニーズがあることより、相場は安定しており、他のエリアに比べ値崩れリスクも低いと考えられます。

城南エリア

※城南エリア：品川区、目黒区、世田谷区、大田区

四半期毎 平均成約表面利回り・平均売出表面利回り・成約件数の推移
(指数:2012:1Q 売出利回り=100 ◆ 平均成約表面利回り ■ 平均売出表面利回り)

2018:1Qの集計値
(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期 (2017:4Q) との比較

平均成約表面利回り	今期	前期	変動	平均売出表面利回り	今期	前期	変動
	73	78	-4.5pt		72	73	-1.4pt

周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

No	所在地	売却価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	大田区南馬込4丁目	14,000万円	6.3%	アパート	231.12㎡	229.96㎡	木造	2018年
2	大田区仲池上2丁目	17,400万円	6.2%	アパート	132.24㎡	211.38㎡	木造	2016年
3	目黒区八雲3丁目	29,000万円		一棟マンション	161.95㎡	333.75㎡	鉄筋コンクリート造	2014年
4	世田谷区太子堂2丁目	45,000万円		一棟マンション	121.94㎡	517.80㎡	鉄骨造	2014年
5	世田谷区大原1丁目	98,890万円	4.3%	一棟マンション	529.33㎡	1,141.84㎡	鉄筋コンクリート造	2003年
平均データ		40,856万円	5.6%		235.32㎡	486.95㎡		

[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	世田谷区奥沢	15,700万円	5.5%	アパート	約189㎡	約175㎡	木造	2018年	2018/6
2	世田谷区祖師谷	19,000万円	6.5%	アパート	約268㎡	約272㎡	木造	2017年	2018/4
3	世田谷区三軒茶屋	29,800万円	4.3%	一棟マンション	約155㎡	約273㎡	鉄筋コンクリート造	2016年	2018/6
4	大田区山王	29,800万円	5.1%	一棟マンション	約141㎡	約351㎡	鉄筋コンクリート造	2016年	2018/5
5	品川区二葉	66,900万円	5.0%	一棟マンション	約220㎡	約668㎡	鉄筋コンクリート造	2018年	2018/6
平均データ		32,240万円	5.3%		-	-			

成約件数は統計開始以来最高値を記録した2017.3Q以降減少傾向が続いております。成約件数の減少とともに平均成約表面利回りの下落(=成約価格の上昇)傾向が進み、今期については平均売出利回りと平均成約利回りがほぼ同一水準となり、需給バランスが保たれたマーケット状況であることが窺えます。

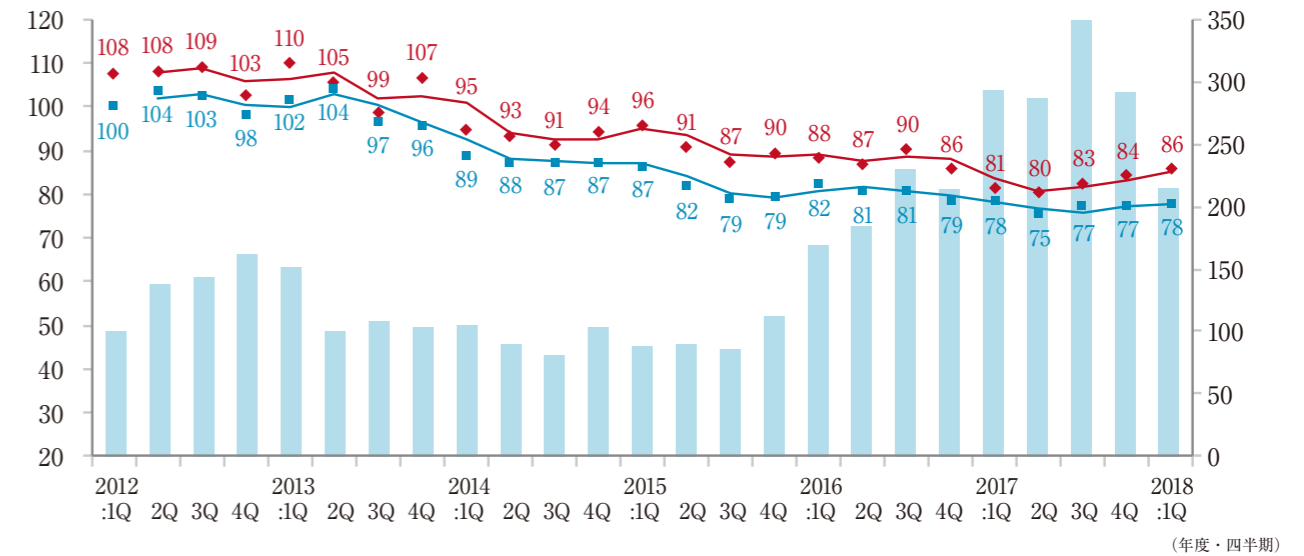
本エリアに限った現象ではありませんが、金融機関の投資物件への融資に対する姿勢が厳しくなっており、特に2億円前後の価格帯の物件に関しては影響を大きく受ける可能性が高いため注視が必要です。

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

2018:1Qの集計値
(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期 (2017:4Q) との比較

平均成約表面利回り	今期	前期	変動	平均売出表面利回り	今期	前期	変動
	86	84	+1.5pt		78	77	+0.4pt

周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

No	所在地	売却価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	練馬区下石神井5丁目	11,200万円	5.7%	一棟マンション	223.69㎡	202.32㎡	鉄骨造	1992年
2	杉並区成田東4丁目	13,100万円	6.9%	アパート	151.13㎡	146.88㎡	木造	1986年
3	北区赤羽西4丁目	17,400万円	6.0%	アパート	137.78㎡	220.05㎡	木造	2017年
4	杉並区西荻北1丁目	21,980万円	6.2%	アパート	251.68㎡	271.67㎡	木造	2018年
5	中野区野方2丁目	34,680万円	5.3%	一棟マンション	222.16㎡	611.59㎡	鉄骨造	2018年
平均データ		19,672万円	6.0%		197.29㎡	290.50㎡		

[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	豊島区長崎	8,300万円	7.2%	アパート	約119㎡	約130㎡	木造	1991年	2018/6
2	杉並区松庵	11,500万円	7.8%	アパート	約223㎡	約199㎡	木造	1990年	2018/5
3	北区神谷	20,000万円	6.8%	一棟マンション	約234㎡	約500㎡	鉄骨造	1993年	2018/4
4	練馬区東大泉	21,200万円	6.2%	一棟マンション	約152㎡	約330㎡	鉄筋コンクリート造	2005年	2018/5
5	杉並区阿佐谷北	28,500万円	6.6%	一棟マンション	約481㎡	約563㎡	鉄骨造	1989年	2018/4
平均データ		17,900万円	6.9%		-	-			

当エリアにおいて平均売出表面利回りについては、ほぼ横ばいで推移しておりますが、2017.2Q以降平均成約表面利回りの上昇(=成約価格の下落)傾向が見られます。また、金融機関の融資姿勢が昨年度と比較し厳しくなっており、マーケットに少なからず影響が出てきております。

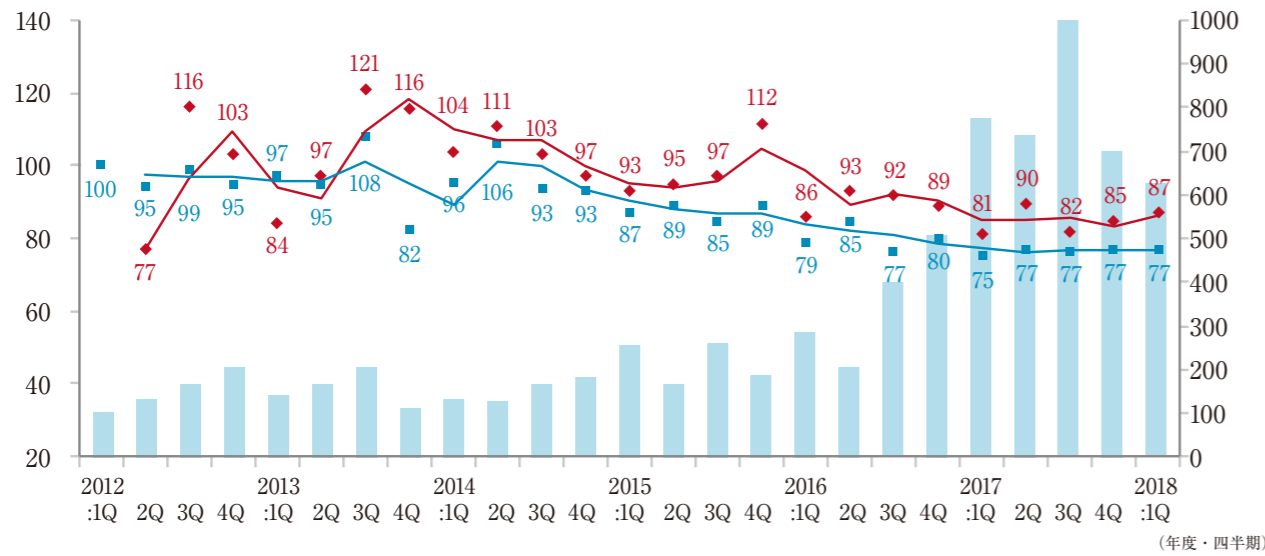
成約件数についても前期(2017.4Q)と比較し大幅に減少傾向となっております。引き続き、金融機関の融資環境およびマーケットの変化に注視が必要と思われます。

城東エリア

※城東エリア：江東区、墨田区、荒川区、江戸川区、葛飾区、足立区

四半期毎 平均成約表面利回り・平均売出表面利回り・成約件数の推移
(指数:2012:1Q 売出利回り=100 ◆ 平均成約表面利回り ■ 平均売出表面利回り)

2018:1Qの集計値
(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

No	所在地	売却価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	墨田区八広2丁目	11,000万円	8.4%	一棟マンション	152.14㎡	451.05㎡	鉄筋コンクリート造	1974年
2	墨田区東駒形1丁目	12,480万円	5.6%	一棟マンション	66.07㎡	176.76㎡	鉄骨造	2017年
3	江戸川区東小松4丁目	14,500万円	6.7%	アパート	418.58㎡	280.42㎡	木造	2008年
4	江東区三好3丁目	37,800万円	5.0%	一棟マンション	142.21㎡	478.68㎡	鉄筋コンクリート造	2018年
5	江戸川区北小岩1丁目	39,000万円	5.6%	一棟マンション	647.91㎡	1,045.55㎡	鉄筋コンクリート造	1980年
平均データ		22,956万円	6.3%		285.38㎡	486.49㎡		

[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	墨田区業平	11,500万円	8.4%	一棟ビル	約80㎡	約278㎡	鉄骨造	1991年	2018/6
2	江東区深川	17,500万円	7.3%	一棟マンション	約113㎡	約393㎡	鉄骨造	1987年	2018/6
3	荒川区東日暮里	28,000万円		一棟ビル	約133㎡	約518㎡	鉄骨・鉄筋コンクリート造	1990年	2018/6
4	江東区東陽	32,100万円		一棟マンション	約185㎡	約736㎡	鉄筋コンクリート造	1987年	2018/4
5	江戸川区篠崎町	34,100万円		一棟マンション	約485㎡	約959㎡	鉄筋コンクリート造	2002年	2018/6
平均データ		24,640万円	7.9%		-	-			

城東エリアはマーケットが活況であり、成約件数が最も多いエリアですが、都内の他エリアと同様に昨年度と比べると取引件数の減少傾向が見受けられます。

また平均表面利回りにおいても、売出利回りは横ばい傾向が続いているものの、成約利回りについては利回りの上昇(=成約価格の下落)傾向が昨年の第

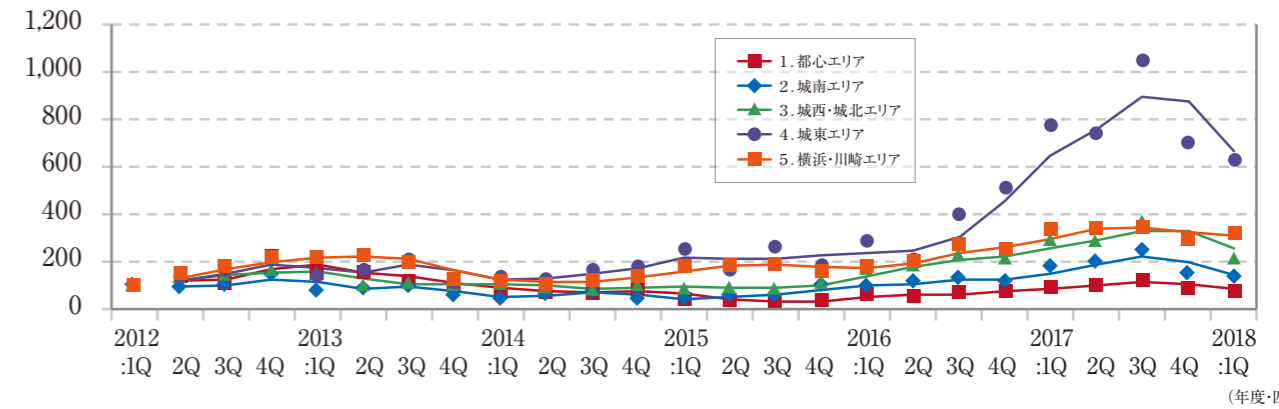
1Qを境に見受けられ、価格相場の上昇が一段落した状況がここ1年間続いています。

低金利の融資情勢に変化はないものの、金融機関の引き締めがプレーキの大きな要因であると考えられます。この金融情勢は当面継続する様相であることから、暫らくは取引件数、成約価格ともに落ち着いた状況となると予想されます。

全体総括

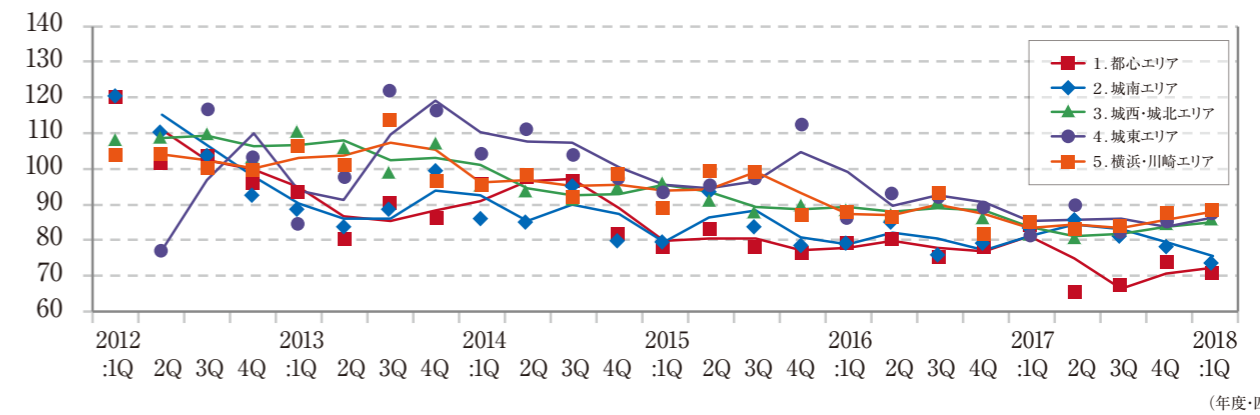
エリア別の成約件数 推移

(指数:2012:1Q 成約件数)



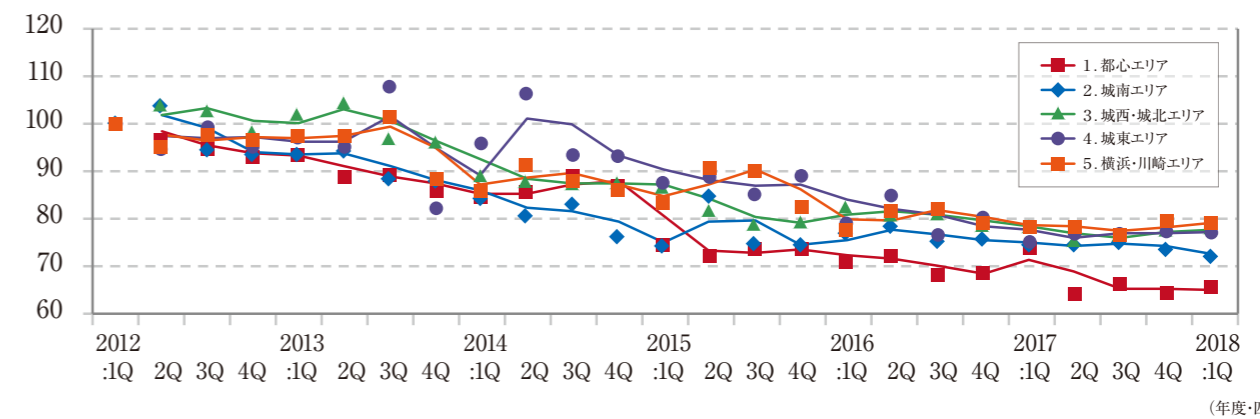
エリア別の平均成約表面利回り 推移

(指数:2012:1Q 売出利回り=100 平均成約表面利回り)



エリア別の平均売出表面利回り 推移

(指数:2012:1Q=100 平均売出表面利回り)



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

2018.1Q全体での成約件数は、統計開始以来最高値を記録した2017.3Qより2期連続しての減少となりました。都内各エリアにて軒並み件数は減少しており、特に城東エリアにおいては落ち込みが顕著となっています。

平均成約表面利回りについては都心、城南エリアを除き上昇(=成約

価格の下落)傾向が見受けられます。全体的には成約件数の減少、成約価格の下落といった現象から投資マーケット状況はやや停滞傾向であることが窺えます。

各エリアでのコメントにも記載がありますが投資物件に対する金融機関の融資姿勢が慎重になっており、その影響が顕在化していることより、今後の動きに注視が必要と思われる。

「働き方改革」にも効果あり!

フリーアドレス・オフィス成功のポイント

注目のフリーアドレス・オフィス。企業の大きな経営課題である「働き方改革」や業務効率化の切り札とも言われていますが、一方で、働く人たち=ワーカーにとって、従来とは大きく異なるワークスタイルが求められるため、興味はあっても慎重になっている企業も多いようです。

フリーアドレスと聞くと、つい個性的でおしゃれなデザインのオフィス風景といった見た目のことばかりを思い浮かべがちですが、実際にどのようなオフィスなのか、どう利用されているのか、メリット、デメリットや導入する際のポイントなどをまとめました。

「働き方改革」にも効果あり、 フリーアドレスが再び脚光を浴びているわけ

——フリーアドレスとはどのようなオフィスなのでしょう。そして今なぜフリーアドレスが脚光を浴びているのでしょうか？

フリーアドレスとは、自分専用の固定席がないオフィスです。一般的なオフィスは自分専用のデスクがありますが、フリーアドレスにはこの固定席がありません。フロアには一人用の机やオープンなワークデスク、大小ブースなど様々なスペースがあり、ワーカーはその時の気分や仕事内容に応じて場所を選びます。私物や資料は各ワーカー専用のロッカーに収納します。

脚光を浴びている理由の一つは「働き方改革」でしょう。仕事効率化や新規事業へのプレイクスルーを促すために会社が何をすべきか、この経営課題を解決する策として、フリーアドレスに興味を持たれる企業様が増えています。毎日同じ固定席で同じ顔ぶれで仕事をするのではなく、社内の様々な立場のワーカーが気軽にコミュニケーションを取り、自由なコミュニケーションの中から新しい仕事のシーズ(種)が産まれることが期待されていると感じます。

実は1990年代にも、コスト削減のために固定席より必要面積を抑えられるフリーアドレスを導入する動きがありました。一方、現在脚光を浴びている理由は「働き方改革」ですから、リフレッシュスペースや個性的な打合せブースなど、コミュニケーションを活発化するスペースを多く設置しますので、必要面積は一般的な固定型のオフィスと変わらなくなっているのが特徴です。

フリーアドレス導入のコンセプトが 明確かどうか、成功の秘訣

——フリーアドレスを導入している企業は、どのように利用しているのでしょうか。

実際に導入されている企業でも、全てのオフィスでフリーアドレスを採用しているというわけでもありません。企画や営業といった部門から段階的に導入する企業や、管理職や総務部門などは従来通り固定席のままという企業もあります。部門ごとに最適な働き方は異なりますから、固定席とフリーアドレスをミックスして柔軟なオフィスを作られるケースも多いですね。

フリーアドレスのオフィスは、一般的な固定席のオフィスよりもレイアウトやデザインでこだわりを表現しやすいため、そのメリットを活かして企業理念などを表現できるというメリットもあります。それぞれの企業の目的によって最適解は異なりますので、私どもは、オフィス什器メーカー様などと協力しながら、オフィスレイアウトやデザイン、フリーアドレスならではの「仕掛け」など、様々な事例のご紹介やご提案をさせていただいています。

——フリーアドレスを成功させるポイントがあれば、教えてください。

フリーアドレスを導入したイコール働き方が改革できた!というわけではないというのは、心に留めておいていただきたいポイントです。

実際にフリーアドレスを導入すると、ワーカーの方々の毎日は大きく変わります。しかし、せっかく働く場所の自由度は高まっても労務管理が旧態依然のままであれば、逆に非効率化を招く恐れもあります。少ないケースではありますが、フリーアドレスを導入した後、結果的に元の固定席に戻した企業もあります。

そうならないためにも、どんなオフィスにするかを考える前に、まずは、フリーアドレスを利用して「どのような働き方を実

現したいか」を考えていただくことが大切です。フリーアドレス導入にあたっての検討事項、どの部門に導入するか、管理職の席は固定かフリーか、どのようなスペースがどの程度必要かなどの具体的な検討にあたって、そもそもの導入目的やコンセプトが明確である方がより良い判断ができるでしょう。

フリーアドレスを活かすための、 労務管理・マネジメント・設備の改革も

——フリーアドレスの導入目的を達成するために、他に気を付けておきたいことはありますか。

フリーアドレス導入とともに、労務管理やワーカーのマネジメントといった制度の刷新や、設備の刷新などもあわせて考えていただくことをお勧めしています。

例えば、ワーカーの業務効率化が目的なのに、フレックス制度が導入されていなかったり、出退勤の確認や決裁書類の回覧、スケジュール確認など固定席でなくなることで生じる業務フローの変化に対応する施策を用意していなかったりしたら、せっかくフリーアドレスを導入しても、逆に日々の業務がさらに煩雑になるだけで効率化を実現することはできません。実は、現在のフリーアドレス・オフィスの流行を実現させている要因の一つには、IT環境やテクノロジーの発展によって、労務管理やスケジュール共有といった働き方を効率化する手段を導入しやすくなったという点もあげられます。スケジュールの共有システム、各種書類や決裁、勤怠管理のペーパーレス化、クラウド化、wi-fi環境整備など、フリーアドレスであることを活かしてさらなる効率化、業務のクリエイティビティ向上を図ることができる環境もご検討ください。

また、あわせて必要となってくるのはワーカーの意識改革です。最新のワークスペースや道具があっても、労務管理制度を改善しても、ワーカーの意識が旧態のままでは「働き方

改革」もままならないのは当然です。ワーカーの皆様の意識を高めていただくためにも実際に働くワーカーの意見に耳を傾けることが大切です。

労務管理・マネジメント・設備の改革といっても、企業によってその内容は様々に異なりますし「正解」の方法もありません。三井不動産リアルティでは、数多くの企業移転についてのケースに熟知しておりますので、ぜひ私どものノウハウもご活用いただければと思います。

——最後に、フリーアドレス導入成功への道を、もう一度振り返っていただけますか。

まずは、企業が進むべき方向性を明確にすること。次に、労務管理・マネジメントにおいてフリーアドレスを活かす制度をどこまで導入できるかを検討することです。これらを整理するために、現状の会社の働き方について、良いところ、悪いところを書き出してみるのもよいと思います。そこまで整理ができてようやく、フリーアドレスを導入するかをご検討いただくのでも遅くはありません。

オフィス移転を“新しい働き方にチャレンジする”機会としていただき、ただの移転やレイアウト変更ではない「働き方改革」という重要な経営課題の解決策とするためにも、ぜひ、一度私どもにご相談ください。



三井不動産リアルティ株式会社
ソリューション事業本部
リーシング営業部

浅野 雅司

《建替え vs リニューアル》 どうする?老朽化ビルの“次の一手”

建替えとリニューアルそれぞれの特徴を知る

賃貸ビルオーナーが頭を悩ませる問題のひとつが、築年数の経過したビルの「次の一手」です。古くなったビルには、設備故障への対応や修繕費用の増加による収益への圧迫など、管理の問題が山積するものです。問題をそのままにしておくと、テナントから賃料の減額を求められたり、テナント退去につながることもあります。

これらの建物や設備の老朽化が原因の問題は、放っておくと「賃料減額」→「テナント退去」→「空室の長期化」…の『負のスパイラル』に陥ってしまいます。ビルオーナーの中には、リニューアルや建替えを検討する方もいるかもしれませんが、多額の費用がかかる大きな決断が必要です。

大きな決断を正しく行うには、より多くの客観的な情報が大切です。まずは、現状維持、リニューアル、建替えのそれぞれについてメリットやデメリット、特徴を整理してみましょう(表1)。

①現状維持の場合、最大のリスクは建物の安全性です。特に1981年(昭和56年)以前の建物は、耐震基準を満たしていない可能性があります。災害リスクに加えて、昨今では、法令遵守の観点から現行法を満たさない建物は契約しないというテナントが一般的になっていきますので注意が必要です。

②建替えの最大のデメリットは、工事中はそのビルからの賃料収入が無くなるということです。他の収入源が確保できない時などは慎重な決断が必要になるでしょう。またテナントの退去交渉も必要ですから、事業期間が長引くリスクもあります。

③リニューアルは、建替えと比べると費用も工期も短い分、プロジェクトのリスクは小さくなります。ただし工事の内容によってはテナントの立退きが必要になる場合やテナント側からの賃料減額、退去希望などが発生する可能性もあります。

また、リニューアル、建替えともに、工事後の賃料がどの程度上昇するか予測検証が必要です。リスクをとってコストをかけても、賃料の上昇可能性が少なければ意味がありません。特にリニューアルの場合、築年数などの基本条件は工事前と変わりませんので、期待ほど賃料が上がらない可能性もあります。

それでは、貸しビルの「次の一手」を考えると一プロジェクトを、どんな順序で進めていけば間違った判断をせずに済むのか、具体的に見ていきましょう。

表1. リニューアルと建替えのメリット・デメリット

	① 現状維持	② 建替え	③ リニューアル
工事費用	○工事費用はかからない	×解体・工事費用がかかる	×工事費用がかかる
立ち退き等	○テナント立ち退き等は不要	×テナント立ち退きが必要	△テナント立ち退きが必要な場合もある
賃貸収支	×賃料低下リスク ×修繕費用増加リスク	○賃料上昇 ○修繕費用減少	△賃料上昇の可能性 △修繕費用減少の可能性
その他留意点	耐震性能、防火設備等建物状況によっては災害、事故リスクが増加	建替え期間中は賃料収入が途絶する	賃料への影響が限定的な可能性も

事業性能を判断するためには、まずは現状分析から

■判断のための基本フローとは

建替えかリニューアルか、自分にとってどちらが適しているのかを考えるためには、①現状分析、②目標・検討メニューの設定、③シミュレーションというプロセスを経て、総合的に判断をすることが大切です。さらに複数案を比較検討することで、問題点が明確になり、改善策を決定しやすくなります(図参照)。

そのために最初に取り掛かるのは、現状分析です。現在の建物の状況、安全性や劣化度合いがどの程度なのかを理解すること、そして外部要因であるマーケットについても客観的に状況を理解しておく必要があります。

■老朽度判定=建物の状況確認

「老朽度の判定」では、建物の安全性

能と快適性能、どの程度劣化しているか、現行法に照らして不法性はないかなどを確認します。

具体的には、耐震性能などの構造上の安全性、防火設備等の作動状況や避難経路の問題がないか、更に貸室や共用部などの居住空間の快適性や、通信・IT設備、セキュリティ設備などがテナントニーズを満たしているかなどを確認します。

老朽度の判定を行うためには、建築に関する高度な専門性が求められますので、詳細な調査を行う際には建物調査会社などへ依頼する必要があります。

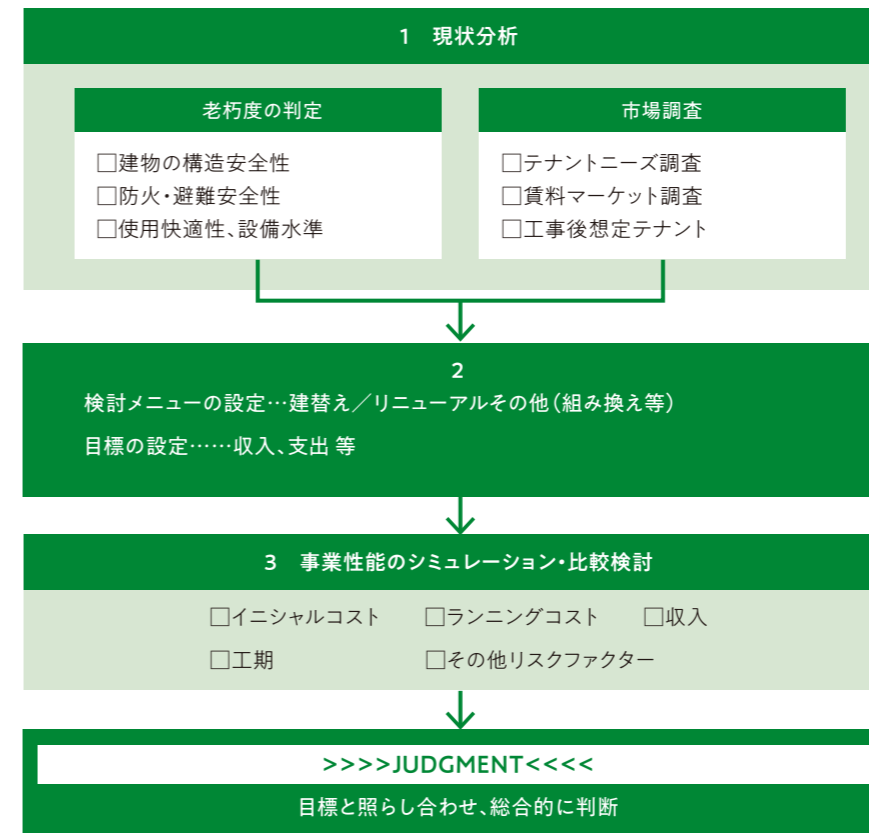
ただし建物調査には費用や時間がかかるため、まずは次の項目について確認していただき、1つでも当てはまる場合には、専門会社の利用も視野に入れていただくのがよいでしょう。(表2)

表2. 老朽度判定簡易チェック

《老朽度判定簡易チェック》

- 建築時期が1981年(昭和56年)以前(旧耐震基準建物)である
- 過去に建物の法定点検で改善指導を受けたことがある
- 出入口、間仕切り壁などテナントの使用状況が入居時点と異なっている
- 排水つまりや赤水などのクレームが増加している
- 目視できる外壁のはがれ、ひび割れなどが目立つ

図:建替えかリニューアルか、判断のための基本フロー



専門性が高い事業性能のシミュレーションは、専門家の手をうまく使う

■多様な項目で条件を比較検討する

次は事業シミュレーションです。建築工事費などのインシャルコスト、修繕管理費等のランニングコスト、賃料等の収入について検証を行うために、設計図面を作成し、各種コストや予想賃料を割り出します。検討項目をまとめた表3をご覧くださいと、それぞれの項目に高い専門性が必要だと分かります。設計・建築関連項目は建築会社や設計会社、管理費はビルメンテナンス会社、賃料などは仲介会社へヒアリングを行う必要があります。ここでの最大ポイントは、専門家の上手な選び方です。実績があるか、得意分野かどうかなど、慎重なパートナー選びが求められます。

一方で、これらの様々な専門家に個別に対応するのは煩雑ですし、アドバイスが正しいかの判断は難しいものです。その場合は、不動産全般に対して総合的に判断できるコンサルタントや、業界全体に横断的なネットワークを持つアドバイザーのサポートを依頼するのも一つの方法です。

■定期的な課題やリスクも洗い直す

収入や支出以外にもポイントがあります。工期の長さはそのまま賃料の途絶・減少期間となりますので押さえておくべきですし、テナントの立退きが必要になる場合には、テナント

との交渉期間やテナント対応にかかる費用などもインシャルコストとして盛り込む必要があります。更には周辺エリアの開発動向、競合の有無など、定量化できないリスクファクターについても調査しておく方が良いでしょう。

表3:事業性能シミュレーションの比較表(例)

	建替え	リニューアル	その他
イニシャルコスト			
設計・建築費			
解体費			
立ち退き等費用			
ランニングコスト			
運営管理費			
修繕費			
固定資産税			
借入金利返済			
保険			
収入			
賃料			
共益費			
工期			
その他リスクファクターの有無			

各項目についてシミュレーションを実施し比較検討

必要なのは専門性×客観性。不動産のプロによるセカンド・オピニオンも活用を

■客観的な判断のためには

セカンド・オピニオンも

私ども三井不動産リアルティでも、お客様よりご依頼をいただきアドバイザーを務めさせていただくことがあります。実際に、詳細な検証により大きな事業リスクの存在を発見しオーナー様にご報告した結果、熟

慮の末に「何もしない」という選択をされた方もいらっしゃいます。

専門的な知識を持つ各企業は、一方でそれぞれ異なる「得意分野」を持っていることが多く、場合によっては自身の「得意分野」に偏った見方でのアドバイスになってしまうということも起こり得ます。そのようなこ

とを回避するためには、異なる立場の「不動産のプロ」によるセカンド・オピニオンを求めることも有効な方法です。建替えやリニューアルは大きなインシャルコストがかかる分リスクも大きくなりますので、信頼できるアドバイザーとともに慎重な検討を行うようにしましょう。

SOLUTION CASE STUDY

資産ドックBizを活用し、資金流出を抑えた資産の組換えを実現

CASE

メーカー業を営む M社のお悩み

老朽化、低利用不動産を何とかしたい

創業30年を超えるM社は事業の関係上、都内に複数の不動産を所有していましたが、中には時代の流れや事業のスリム化にともない、老朽化した不動産、低利用不動産もありました。何か対策を講じたいとお考えでしたが、どうしたらよいか分からないというお悩みをお持ちでした。

お悩みポイント

- 1.老朽化した社宅
- 2.暫定利用が続く駐車場
- 3.低利用な自社ビル

三井不動産リアルティのソリューション

資産ドックBizによる分析・調査を実施し、お客さまのニーズに沿った最適な資産の組換えを提案

資産ドックBizの結果を踏まえてM社とディスカッションを重ねる中で、資金流出をできる限り抑えたかたちで不動産収益を増加させたいという、真のニーズが見えてきました。

そのニーズを実現する最適な資産の組換えを提案し、実施しました。

社員の理解を得た上で、社宅制度を廃止し、老朽化による資金流出が懸念される社宅を売却



オフィス需要の高い駐車場には、社宅の売却資金を充当して賃貸オフィスビルを建設



本社を移転し、低利用な自社ビルをホテルにコンバージョン

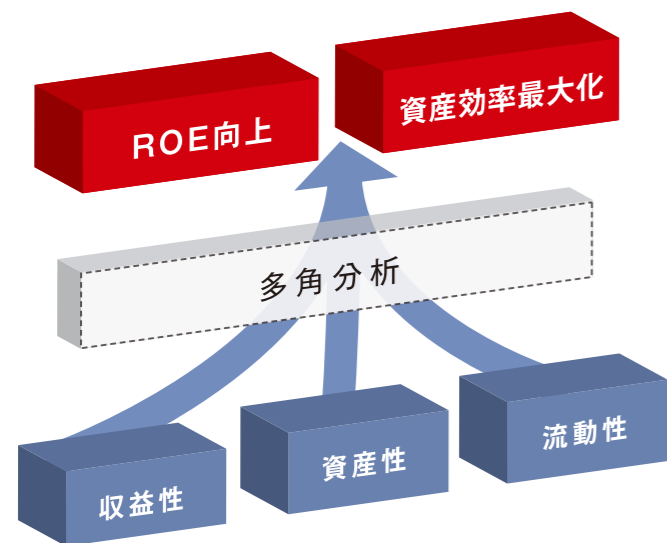


ソリューションポイント

- 1.最適な不動産戦略の立案・実行
- 2.資金流出を抑えた資産の組換えを実現
- 3.グループ力を結集したトータルサポート

資産を客観的に分析する「資産ドックBiz」

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



様々な角度から、きめ細かな分析で適切なソリューションをご提案いたします。

1. 資産の“今のすがた”を客観的に分析

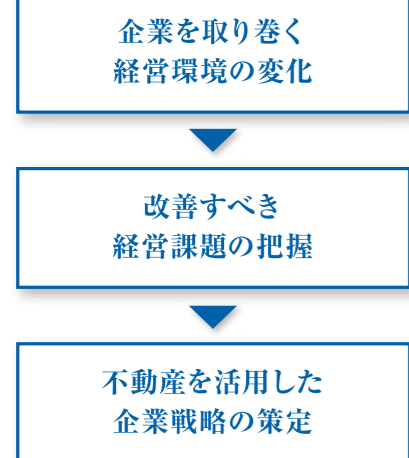
2. 「問題点」を、グラフで分かりやすく捉える

3. 適切な対策のご提案、実行までサポート

切っても切り離せない経営課題と不動産の問題。

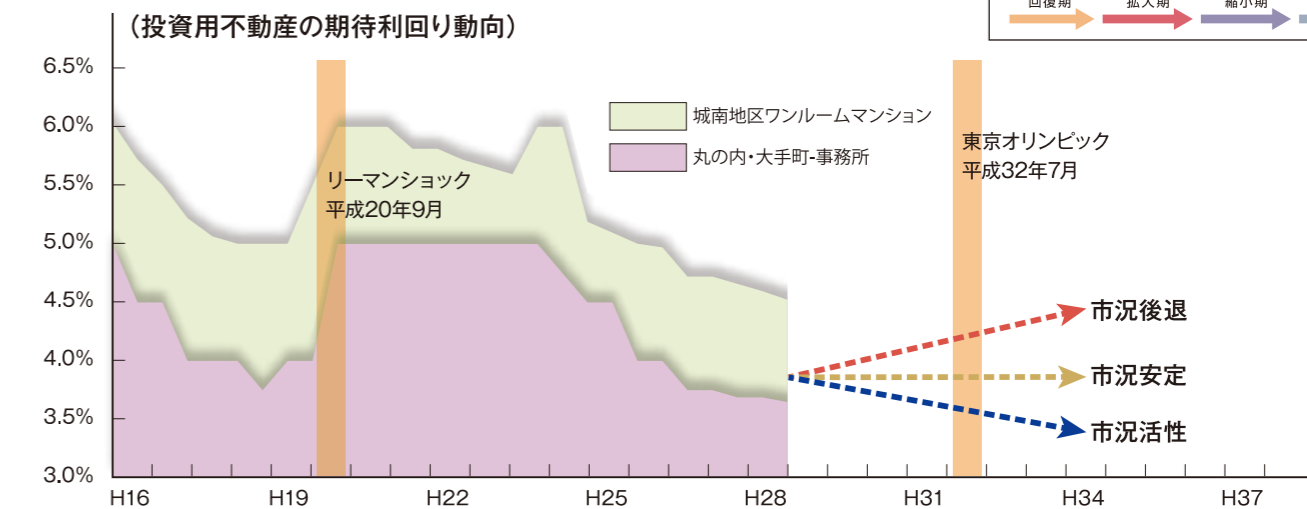
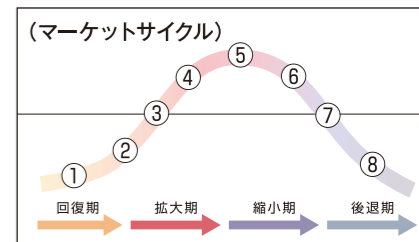
環境変化と不動産への影響

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



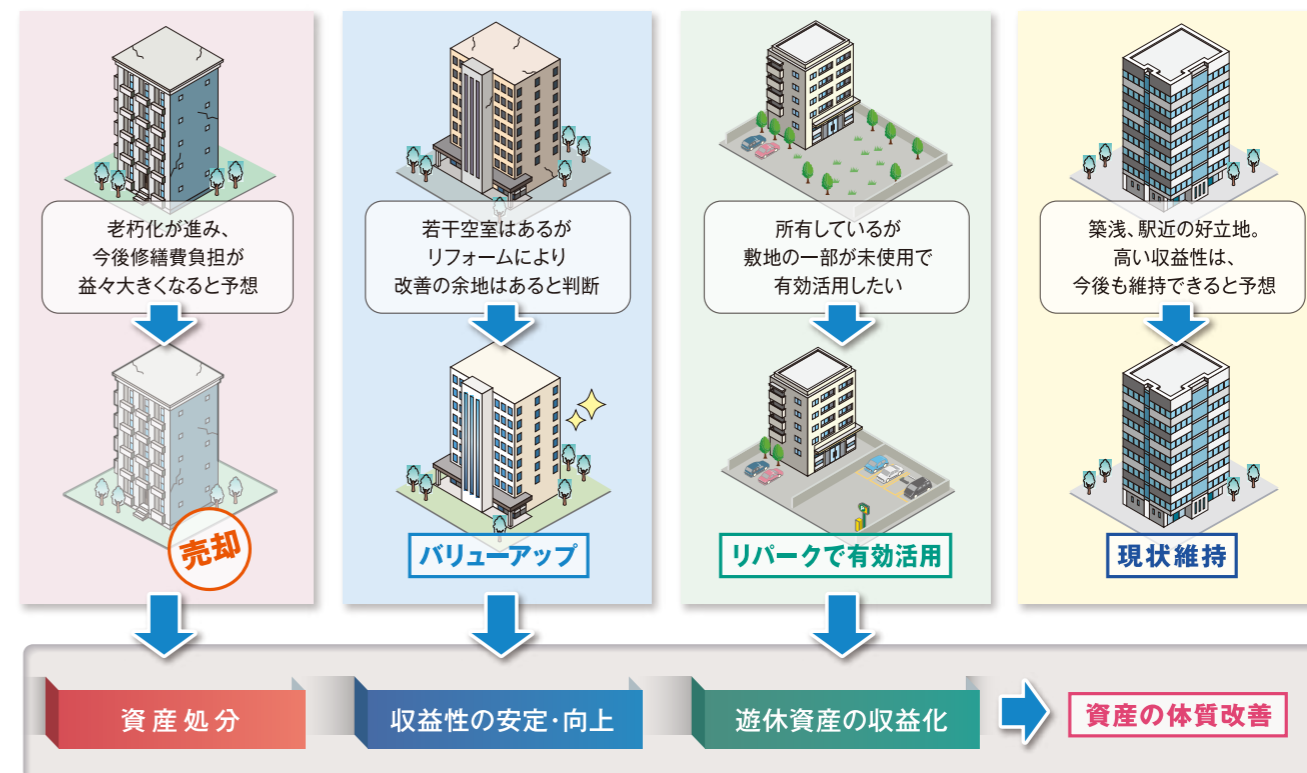
早めの準備が「勝負のカギ。」

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



活かすべき資産、売却すべき資産を的確に判断し実行します。

資産ドックによる診断の結果……



保有不動産の「今を知る。」

1. 現状把握

収入や支出など、保有不動産一つひとつの現在の現況を明らかにします。

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

賃貸用不動産の
収入額

税金や管理コストなどの
支出額

保有不動産の
実勢価格

賃貸用不動産の
収益性・流動性

2. 性能評価

収益性、流動性、資産性の視点から、保有不動産の性能を評価します。

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

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

資産戦略の第一歩は「現状把握」



保有不動産の
各種データを一覧に
分かりやすく



市場価格と
評価額を算出し、
現状分析を

グラフで「見える化」!



評価額等の比較を
ビジュアルで確認

個別不動産の長所と弱点が一目瞭然!



どのくらい効果的に
収益を上げられているかを
不動産ごとにチェック

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		H28年固定資産税評価額(土地+建物)		266,860,000																																
<table border="1"> <tr> <td>所在地</td> <td>●●区●●町1-1</td> <td>地目</td> <td>宅地</td> <td>現況</td> <td>宅地</td> </tr> <tr> <td>地積</td> <td>580.23㎡ (約175.51坪)</td> <td>路線価</td> <td>【H29年】2480千円/坪 【H28年】2580千円/坪</td> <td>H28年固定資産税評価額</td> <td>168,500,000</td> </tr> <tr> <td>交通</td> <td>東京メトロ●●線●●駅 徒歩●分</td> <td>用途地域</td> <td>第一種中高層地域</td> <td>建ぺい率</td> <td>80%</td> </tr> <tr> <td>接道</td> <td>・北側公道8m・西側公道8m</td> <td>環境等</td> <td>高低差</td> <td>ほぼ等高</td> <td>容積率</td> <td>200%</td> </tr> <tr> <td>規制等</td> <td>準防火地域、45m高度地区、景観計画区域</td> <td>用途</td> <td>共同住宅</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>						所在地	●●区●●町1-1	地目	宅地	現況	宅地	地積	580.23㎡ (約175.51坪)	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	用途地域	第一種中高層地域	建ぺい率	80%	接道	・北側公道8m・西側公道8m	環境等	高低差	ほぼ等高	容積率	200%	規制等	準防火地域、45m高度地区、景観計画区域	用途	共同住宅		
所在地	●●区●●町1-1	地目	宅地	現況	宅地																															
地積	580.23㎡ (約175.51坪)	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	用途地域	第一種中高層地域	建ぺい率	80%																															
接道	・北側公道8m・西側公道8m	環境等	高低差	ほぼ等高	容積率	200%																														
規制等	準防火地域、45m高度地区、景観計画区域	用途	共同住宅																																	
<table border="1"> <tr> <td>構造</td> <td>鉄骨鉄筋コンクリート造3階建 地下1階付</td> <td>延床面積</td> <td>379.76㎡ (約114.88坪)</td> </tr> <tr> <td>築年日</td> <td>1978/3/30 築36年</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			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			<table border="1"> <tr> <td>H25年固定資産税評価額</td> <td>98,360,000</td> </tr> </table>			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																																			
H25年固定資産税評価額	98,360,000																																			
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	-	-	-																																
活用	活用法	ネット収益(円)	評価	コメント																																
	⑦ 既存賃貸マンション保有	5,000,000	△	修繕しながら保有																																
	⑧ 新築賃貸マンション保有	空室率10%想定12,000,000円/年	○	開発費として1.5億円必要(投資利回り8%)																																
	⑨ 駐車場保有	-	-	-																																
⑩ 借地保有	-	-	-																																	

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

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

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

不動産市況が好調な要因は 何でしょうか？

国内・海外からの、事業用案件への不動産・設備投資や収益不動産への投資が活発であるのは、札幌市の人口および交流人口が増加しているため、そこに堅調な不動産ニーズが存在し、そのマーケットへ国内や海外からの投資がしやすくなっているからだと思われます。

今後の市況感については いかがですか？

札幌冬季オリンピックの誘致計画、北海



三井不動産リアルティ札幌株式会社
ソリューション営業部
部長

津本 博 (右)

グループ長

諏訪 大介 (左)

人口増、交通インフラ計画等が旺盛で活況を呈する 札幌市で、そのグローバル化の牽引者に

相次ぐ開発計画に内外からの投資も旺盛で、国内とは別格の市況が形成されています。

道新幹線の札幌延伸、高速道路の延伸、官民による旅行客の増加施策、都心部の再開発計画など、目に見える形で将来を見通すことができるのも魅力の一つです。今後も、将来にむけての街づくりが中心と



三井不動産リアルティ札幌

なり、不動産市況が活発化していくと予想しています。また、北海道内の観光地やリゾート地への不動産投資も活発であり、今後の変化やグローバル化には目を離せません。

手掛けられた事例や注目案件をご紹介します。

世界のニセコと呼ばれるニセコエリア(倶知安町)において、「Park Hyatt Niseko HANAZONO Residences」のホテルコンドミニアムの分譲を行っております。世界的なスキーリゾート地における世界的な高級ブランドホテルの誕生により、国内外の反響も非常に強いものと

なっております。世界各国から、冬は、ニセコのパウダースノーを求めて、夏は、避暑を目的としながらゴルフやアクティビティを通して、パカンスを楽しめるリゾートとなっています。

今後ニセコエリアには、複数の高級ブランドホテル開業、G20観光大臣会合開催、新幹線倶知安駅の誕生、高速道路のニセコ延伸、札幌冬季オリンピックが開催時のアルペンスキー会場など、外資を含め多くの開発計画があり、公示地価(商業地・住宅地)上昇率日本一などを材料に、目に見える将来性や市場成長予測に対して、世界各国からの開発投資が継続して増加しています。

国内でありながら、日本の市況に左右されない、ニセコ独自のグローバルマーケットが存在しています。ニセコに興味をお持ちでしたら、お気軽にご相談ください。

エリアの中心地として熱いニーズを集める仙台市で、 信頼度の高いパートナーシップを形成

売主様にも買主様にも満足いただけるディールで、県内外の投資・運用需要に応えています。

不動産市況が好調な要因は 何でしょうか？

東北の中で唯一の政令都市仙台は、人口が増加し、一極集中となっています。

地元金融機関の優良企業に対してのファイナンス環境は引続き良好で、復興需要は終了していますが、新たな事業機会に対する融資には積極的なことや、県外からの仙台への不動産投資が、魅力的であると考えられているためです。

地下鉄東西線の開通とともに、東部エリアの商業施設開発や、土地区画整理が進んでおり、今後の街の成長が見込まれていることに加えて、トヨタが、東北に生産集約を決定し、他県より約1000人規模の従業員が宮城へ異動することで、地元の更なる活性化が見込まれています。

このエリアの注目企業は？

アイリスオーヤマは、もっとも存在感がある企業で、大山 健太郎会長の超スピード

経営は有名です。新製品を年間1000点以上生み出し、発売3年以内の新製品が昨年売上の6割以上を占めました。毎週月曜日は、新商品開発のプレゼンが行われ、生活者視点でアイデアを議論し商品化に繋げています。

ロングセラーにこだわるのではなく、変化する生活者ニーズにこたえ続けるためであるのがその理由で、流通プロセスにも効率性を重視しております。

創業当初より、メーカーベンダー方式を取り入れ、ダイレクトに小売店に配送する形態で、商社を通さない商流を作り上げ、流通コスト削減と適正な小売価格を実現しています。

今年、社長職を大山 見弘氏へ、譲りましたが、アイリスオーヤマの理念は引き継がれ、生活者の潜在的な不満を解消するソリューション型商品開発による「ユーザーイン発想商品」を提案しています。

地元プロスポーツにも大きく貢献し、



三井不動産リアルティ東北



定禅寺ビル

楽天イーグルス、ベガルト仙台のメインスポンサーです。

手掛けられた事例をご紹介します。

昨年度取引した「定禅寺ビル」です。定禅寺通りに面した商業ビルで、有名牛タン店、携帯ショップ等テナントが入居し、仙台三越、一番町商店街、歓楽街国分町のニアサイド物件です。

競争入札による取引で、「価格の妥当性」「取引価格の納得感」「取引の透明性」が、売主様・買主様にご満足いただけたと考えています。入札売却について、ご興味のある方はお気軽にご連絡ください。



三井不動産リアルティ東北株式会社
ソリューション営業部
部長

安藤 昭浩

不動産市況が好調な要因と

今後の市況感を教えてください

広島・岡山ともに大型の再開発案件が多く進行中で、地元企業が再開発に積極参画している点が挙げられます。

例えば、広島大学跡地の地上53階建タワーマンションを核とするhitoto広島プロジェクトでは、三井不動産レジデンシャル・三菱地所レジデンスをメインに、広島電鉄やトータテ都市開発、JR西日本プロパティーズ(母体は旧広島菱重興産)等が事業参加しています。また、広島東警



三井不動産リアルティ中国株式会社
ソリューション営業部

部長

岡本 泰彦 (左)

岡山支店長

井坂 顕一 (右)

地元企業との連携による再開発案件が支える、 都市の新陳代謝と底堅いマーケット

このエリアに対する豊かな知見を背景に、
地元プレーヤーとしての実績を積み重ねています。

察署跡地周辺再開発には、地元金融機関等が出資した瀬戸内ブランドコーポレーション社がSPCを設立し、県有地を取得しヒルトンホテルを誘致する計画が発表されています。

岡山においては、岡山ビブレ跡地の再開発事業者が、アパレル大手のストライプインターナショナルと両備グループ、和菓子製造販売の源吉兆庵HDに決定しています。

これらの大型開発の周辺では、分譲マンションや賃貸マンションの他、実に多くのホテル建設も計画されています。供給過剰感を警戒する向きもありますが、地元企業等が、投資利回りといったカネ優先ではなく、地域に必要なモノ優先で考えた投資という面も強いいため、不動産市況としては底堅いと思われる。



三井不動産リアルティ中国

エリアとして抱えている 問題や課題は?

ファンドやリート等を通じた投資家の求める物件がマーケットに流通しにくいという問題点もあります。外資を含めた数多くの投資法人が広島・岡山に投資先を求めて来る現状においても、そもそも地域のマーケット規模が小さいうえに、地元企業等が長期保有する案件が多いため、大型の投資物件を取得する機会は、決して多くはありません。こうした中、私たちはオフィスビルやホテル、商業テナントビルや物流倉庫等の取扱実績を積み重ねてきました。

私たちは、深く地元を知っていますので、希少な機会をアテンドし、地域に根ざした不動産流通窓口としてお役に立てますよう、日々活動しております。



Hitoto広島 The Tower

交通利便性が高く、インバウンド需要が伸展しつつ あるエリアで、好調を維持する不動産市況

福岡市中心部やその周辺で展開する大規模再開発、
交通インフラの更なる整備も進行中です。

不動産市況が好調な要因は 何でしょうか?

福岡市の中心部では、今後も活発な不動産取引が期待されていて、天神・博多駅地区が目される理由としては、「天神ビッグバン」をはじめとする大規模な再整備に加え、なんと言っても交通利便性の良さがあげられます。

福岡空港は、西日本の拠点のみならず、我が国とアジアとのゲートウェイとして、極めて重要な役割を果たしています。年間の旅客数・発着回数は、羽田、成田、関西に次ぐ全国第4位であり、国際線は、8カ国19都市で週718便、国内線は21都道府県に1日366便と大変多く運行されています。中心部のアクセスは、天神駅から福岡空港駅まで地下鉄で11分、博多駅から福岡空港駅まで5分と非常に近く、運行本数も多いためストレスなく到着することが出来ます。

また、博多港ウォーターフロント地区(中央ふ頭、博多ふ頭)についてもアジアに開

く玄関口として発展を続けています。外航旅客数は平成5年以降全国1位をキープし、平成28年は、200万人を突破しました。中央ふ頭では、大型クルーズ船受入れ環境の充実強化として、岸壁整備が進められていて、この岸壁整備により世界最大級の大型クルーズ船が受入れ可能となります。

こうした国内のみならず海外からのアクセスの良さが、福岡の活況な不動産取引の要因であると思われます。

注目すべき案件・計画をご紹介します。

今、福岡で最も注目を集めている開発と言えば、先日発表された九州初の「キッザニア」「ららぽーと」計画です。

福岡市の青果市場跡地(約8ヘクタール)の再開発で、三井不動産を代表とする企業グループが「出会いの広場～そして次の景色へ～」をコンセプトに2022年春の開業を目指します。

青果市場跡地は、福岡空港から約2km、

博多駅から約3.5km、JR竹下駅から約800mと、福岡市の中心部に近い好立地で、福岡市が地域や市の魅力あるまちづくりに寄与する活用を目的に事業者を公募していた場所です。

ららぽーとは、6階建ての本棟(延べ面積13万9,010㎡)やキッザニア(職業体験)が入る4階建ての別棟(1万2,560㎡)で構成されます。また、200mトラックを備えた「スポーツパーク」、子供が遊べる「わいわいパーク」、体験農園「アグリパーク」など特色ある広場を計10ヵ所に配置する予定です。



三井不動産リアルティ九州株式会社
ソリューション営業部

部長

若松 健一郎 (左)

グループ長

中川 健太郎 (右)



民泊と鑑定評価

民泊向け物件

近年、投資用物件として民泊向け物件が増加しています。今回は民泊向け物件を考察してみたいと思います。2018年6月に施行の民泊新法(住宅宿泊事業法)に則り、民泊が完全解禁されました。各自治体によって民泊運営の要件が違いますので注意、確認が必須です。マンション・アパートであれば一棟オーナーの物件または管理組合が民泊運営の許可・承諾をしている物件が対象となります。

事業スキーム

物件所有者がみずから事業リスクをとって、エンドユーザー(旅行者等)に賃貸事業を行うケースと、比較的手軽に、民泊運営会社に賃貸に出し、手堅く不動産収入を得るケースがあります。後者は、利回りのなうまみが前者より少なくなるため、事業リスクをある程度とつつ、一部業務を外部委託するパターンが多いようです。収益物件としての民泊物件は、正式手続きを経ることができない物件が多いことから新法施行により一時的には減少傾向にあり、適法な手続きを経た民泊物件は希少性もあり、今後一定量が流通していくものと思われます。適法な手続きを得られない物件は、民泊用物件としては流通できず、通常の賃貸物件として流通していくことでしょう。

民泊向け物件についての注意点

購入者として必要なことは、やはり価格の検証となります。売買価格が妥当であるか、専門家でなくても、市場での成約事例等から、ある程度の価格の目安、ラインを推察することは可能です。また、民泊物件として貸すための初期投資が物件によってはかかることも念頭に置く必要があります(最低限の家具、食器、設備品等)。

民泊向け物件の鑑定評価の方法

ここで、民泊向け物件の鑑定評価の方法を簡単に説明しておきます。

市場価格(取引価格)から求める手法、収益(家賃)から求める手法、事例等の原価から求める手法の3つの方法があります。

①類似の成約事例との比較で価格を求める方法(取引事例比較法)

②物件の賃貸収益(家賃等)を利回りで還元して価格を求める方法(収益還元法)

③土地価格(成約事例等から求める)+建物価格(建築費から求める)(原価法)

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

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

価格の検証

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

不動産の価格は、最終的には売買市場の需給バランスで決まりますが、収益(利回り)物件としてみた場合の収益価格は、収入と利回りを詳細に精査することである程度の価格のレンジを推測することが可能です。民泊向け物件のような、あたらしいタイプの物件の賃料、利回りを推測、把握することはややハードルが高いですが、物件の流通が今後増加していけばある程度の推察は可能と

なってくるでしょう。

賃貸物件のリスク(賃料不払いリスク、物件の毀損損傷リスク、テナントの属性等)は期待利回りに取り込まれ、誰もが買いやすい手のかからない収益物件でなければ、利回りは高くなります。通常の収益物件より売りにくい物件の利回りは高くなりますので、一棟アパート、マンションよりは民泊物件の利回りは高いと考えるのが妥当でしょう。感覚的には同じエリアで同程度の築年の物件より0.5~1%程度は高めとなるでしょうか。

三井不動産リアルティ株式会社
鑑定室長 田村 竜二

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



WORLDWIDE REAL ESTATE NEWS

世界の不動産ニュース

「ソブリン・ウエルス・ ファンド」と その奇妙な名前の由来

ジャパン・トランスナショナル
代表 坪田 清

不動産投資の世界でも株式投資の世界と同様、「ソブリン・ウエルス・ファンド(SWF)」と呼ばれるファンド群に一定の存在感がある。最近、日本で有名になったディールは昨年12月、表参道の商業ビルを東急不動産と共同投資すると発表したノルウェーのそれだ。先行例としてはシンガポールのSWFであるGIC(シンガポール投資公社)がある。同公社の日本での実質的な第一号投資は1996年に三井不動産とともに行った汐留シティセンターだった。GICはその後も日本で投資を重ねている。

SWFは説明がややこしい点が幾つかあり、まずこの言葉の誕生の由来から説明したい。

2000年代の前半、**ドバイや中国の政府系会社が欧米の資本市場**でまるで民間の会社のように**派手な投資**を繰り返していた。両社は「会社」とはいえ、**実態は政府の一部門**だった。ノルウェーでも中央銀行の一部局がやはり同様に民間会社と同じ土俵で投資をしていた。この手の動きに興味を持った北欧のある社会経済学者が、これらに「ソブリン・ウエルス・ファンド(SWF)」と名付けた。一般のファンドが「民間の富(プライベート・ウエルス)」を運用するのに対して、「**ソブリン(政府・主権国家)の富**」を運用しているファンドだと彼は言いたかったらしい。

ファンドの**資金の裏付けは天然資源**による場合と、貿易黒字や為替介入により蓄積した**外貨準備**による場合が中心だ。



天然資源として圧倒的に多いのは原油と天然ガスで、ノルウェー、アブダビ、カタール、クウェート、サウジ等である。リン鉱石やダイヤモンドといった天然資源を原資とした小型のSWFもあった。

外貨準備を原資としていたのは中国やシンガポールである。後年、ナイジェリアや韓国、リビア等もSWFを設立、自国にSWFを設立することは一種の「流行り」になった。

初期の段階から二つの問題が起きた。なにしろ学者さんが作った学術用語であるから、この「**ソブリン・ウエルス・ファンド(SWF)**」という言葉は英語としても、**あまりにも分かりにくい**。比較すると、例えばゴールドマン・サックスが名付けた「BRICs(ブリックス)」や野村證券の「トリプル・メリット」等、さすがは証券会社である。

もう一つの問題はどこをSWFとして議論するのかという立ち上がりの段階で、北米の二つの州も入れてしまったことだ。これらの州は州独自に油田の権益を持っていて、やはり民間の資本市場で資金運用していた。しかし「州」をソブリン(主権国家)に入れるのは無茶であり、混乱の元となった。こうしてSWFという用語は最初から躓き気味のスタートをした。

SWFが大きな脚光を浴びたのは、サブプライムショック後、欧米の大手金融機関の株価が下げ止まらなくなってしまった2007年秋のことだ。**SWF群**はアブダビがシティに対し

て資金供給したのを始めに、**いくつかの大銀行に出資して結果として危機を救った**。儲けようとしての出資だったとはいえ、この時のSWFのこれらの動きが無ければ翌年のリーマン・ショックに類する激震はもっと早めに、かつもっと苛烈な形で生じていたはずだ。

当時、**日本でもSWFに関する報道は盛んに行われた**のだが、「ソブリン・ウエルス・ファンド」をどう訳すかで大混乱が生じた。「政府資産基金」「主権国家基金」「国家ファンド」等々、たぶん十個弱の異なる訳語がばらばらに経済専門誌に登場することとなった。

今、**主流となっている訳語は「政府系ファンド」**だが、これでは少々範囲が広すぎる。例えば日本のGPIFは明らかに「政府系ファンド」だが、これは「年金基金(ペンション・ファンド)」であり昔はSWFではないとされた。SWFはリターンを求めた積極運用を旨とするが、昔のGPIFは超保守的だったからでもある。ところが最近、GPIFはリスク性資産への投資を積極化させており、また「SWF」を文字面で解釈すればGPIFを含めてもよさそうにも見える。

SWFの範囲がオリジナル当時の話から離れ、拡大してきているのが現状である。



三井不動産グループ初フィリピン共和国における住宅事業参画 ASEAN有数の成長を見せているフィリピン

BMIリサーチが2016年に発表した「将来の新興市場10ヵ国」。2025年にかけて世界経済を牽引していく成長国を選定した調査であり、その一か国にフィリピンが選ばれた。

フィリピンは、アジア最大の英語圏とされている。2000年代に入るとその語学力に着目した外国企業の進出が相次ぎ、コールセンター事業等のBPO産業(BPO=Business Process Outsourcing)を含めた第三次産業が大きく躍進を遂げた。それが追い風となり、2010年以降民間消費は拡大。安定した成長を見せ、投資家からの注目も高まっている。

フィリピンにとって日本は最大の輸出相手国かつ最大の援助供与国であり、外務省が2017年に行った世論調査でも

「最も信頼できる国」「現在重要なパートナーである国」「今後重要なパートナーとなる国」「現在信頼すべき友邦である国」いずれにおいても日本がトップに選ばれている。海外投資を行う上で気に掛かる日本との友好関係は、非常に良好であると言える。

GDPは他のASEAN諸国と比較しても高い伸びを見せており、中間所得層も拡大。2025年にはタイやマレーシアを大きく上回る見通しだ。総人口が年率約2%のペースで増加していることから、中長期的に市場規模の成長が期待される、有望なマーケットと考えて良いだろう。

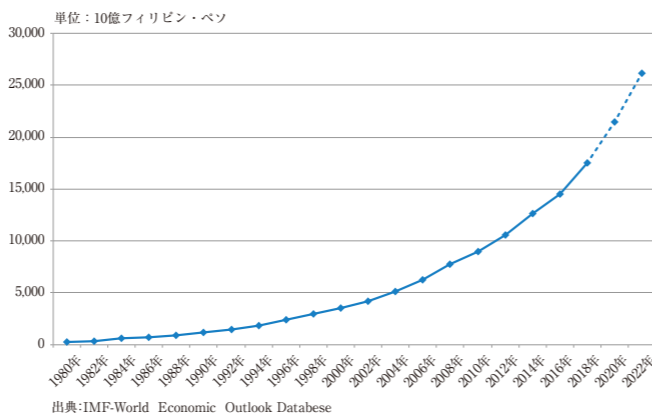
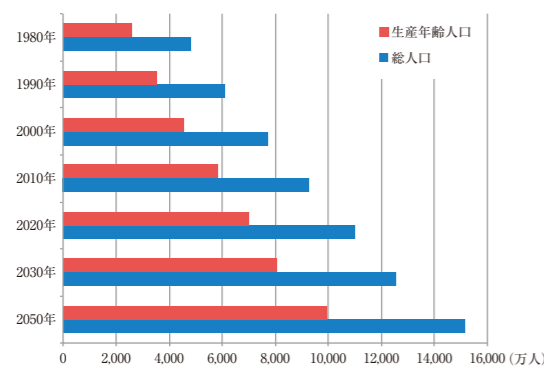
中枢を担うメトロ・マニラは、今後「量」と「質」を兼ね備えた一大市場へ

国の中枢を担うのは、メトロ・マニラ(マニラ首都圏)。首都マニラ市や旧首都ケソン市を含む16市と1町により構成されており、面積は東京23区とほぼ同じ約630平方km。そこに約1,300万人もの人々が暮らし、単一都市としては東南アジア最大の人口規模を誇る。さらに今後も人口の増加が続く見通しで、国連の推計によれば2030年には1,700万人近くに達するとの予測だ。

多くのヒトとモノが集積するフィリピン最大の経済圏であり、

GDPについても約36%が集中。住民の世帯年収中央値も2030年には約3万米ドルまで上昇する見込みで、メトロ・マニラ単体で見れば、もはや従来のイメージとは全く異なる都市に生まれ変わろうとしている。

これから10数年の間には、「量」と「質」つまり人口と経済力を兼ね備えた一大市場に成長すると予測でき、住宅市場についても、価格・需要共にますます拡大していくのではないだろうか。



エリート層が集う街に、良質な資産を
現地有力企業と共に手掛ける、大規模開発

The Arton

プロジェクト名称	: The Arton
総戸数	: 1,680戸(他に店舗4区画)(予定)
敷地面積	: 17,571㎡
規模	: 3棟[24階、28階、34階建(予定)]
住宅専有面積	: 27~113㎡(ノースタワー)
間取	: Studio~3LDK(ノースタワー)
価格	: PHP4,424,308(約920万円)~ PHP17,066,049.5(約3,550万円)*1
竣工時期	: 2022年(ノースタワー)
共用施設	: プール、ジム、多目的スポーツコート、 ファンクションルーム、コワーキング スペース等
売主	: Rockwell MFA Corp.



*1 フィリピンペソ=2.08円想定※2018年7月時点の価格となります(ノースタワー)。販売状況に伴い販売価格・販売戸数に変更が生じる可能性、または為替レートの変動に伴い日本円換算の金額に変動が生じる可能性があります。
中央の物件がノースタワー

国内有数の文教・住宅都市に贈る、タワー型コンドミニアム

メトロ・マニラ最大の行政区であり、フィリピンで最も多くの人口を擁するケソン市。高度教育機関や研究機関、医療機関等が集積する市中心部の近傍、門と扉で囲まれた高級住宅街が複数点在する住宅エリアに、総戸数1,680戸(予定)のコンドミニアム「The Arton」(ジアートン)は佇む。全3棟からなる敷地にはプールやジム、屋内運動場、コワーキングスペースなど充実した共用施設が設けられ、丘上ならではの優れた眺望も得ることができる。

計画地は首都マニラ市に繋がるLRT2号線「カティブナ

ン駅」へ徒歩4分の近さ。目と鼻の先にはエリート富裕層の子息・令嬢が多く通う名門「アテネオ・デ・マニラ」がある他、国内最高学府「フィリピン大学デイリマン校」やカトリック系の名門私立女子大学「ミリアム・カレッジ」も直線約2km圏。加えて周辺には若者から高い人気を誇る大型ショッピングモール「U.P. タウンセンター」や市の商業中心地「アラネタ・センター」もあるなど、恵まれた利便性を享受できるロケーションとなっている。



※平成30年7月時点の情報

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

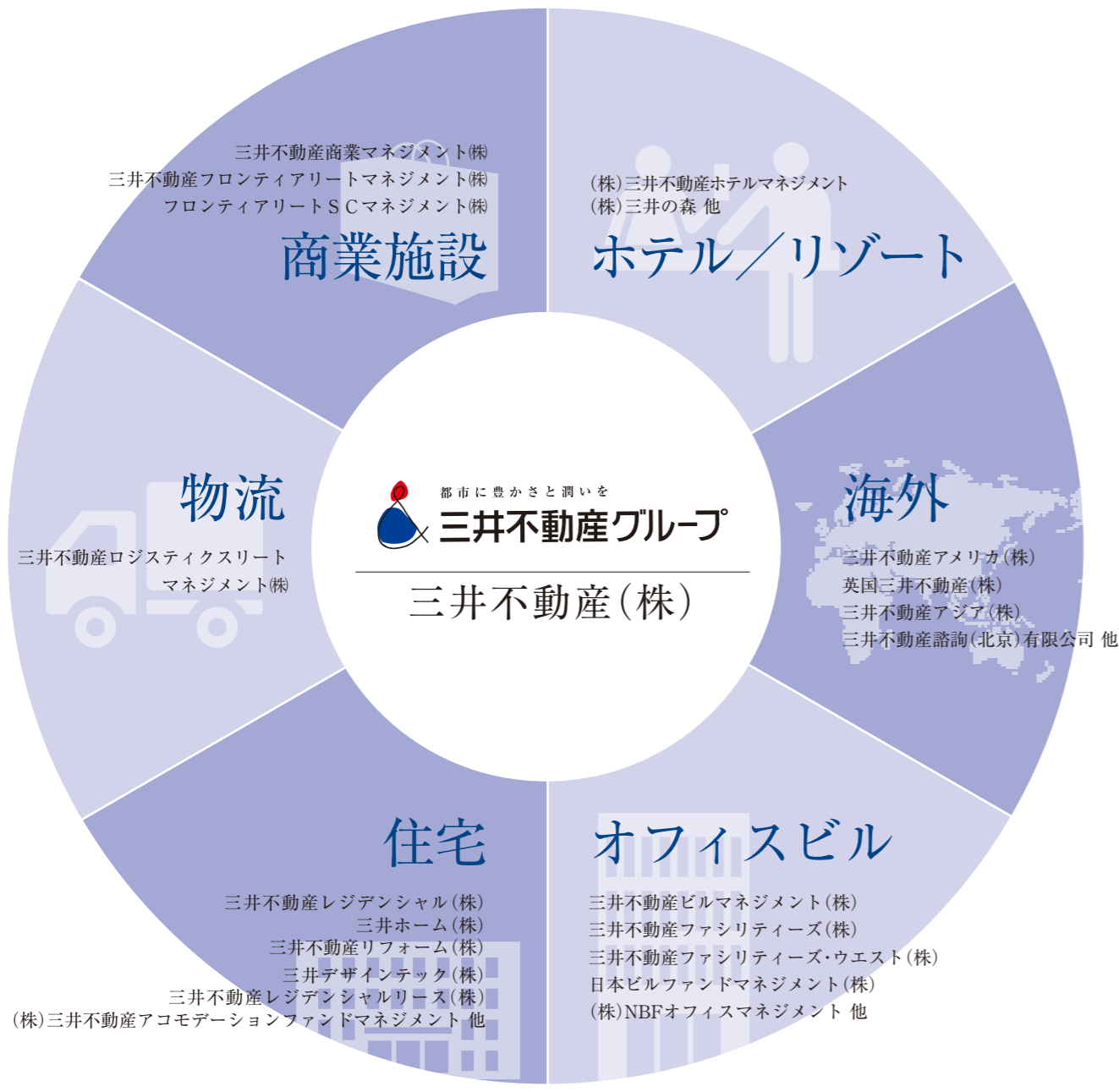
三井不動産グループのノウハウを結集して、
最良の解決策をご提供いたします。

三井不動産グループアドバイザーサービス

 **三井不動産リアルティ株式会社**
ソリューション事業本部



三井不動産グループ 事業基盤



サービスメニュー

不動産の売買

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

不動産の有効活用

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

リーシング（不動産賃貸仲介）

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

デューデリジェンス（査定・調査）

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

資産ドックBiz ※物件の所在や種類によってはお取り扱いできない場合がございます。

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

キャッシュフロー・イメージ／投資シミュレーション／賃貸事業シミュレーション

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

マーケットレポート

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

バリューアップサポート

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

相続対策サポート

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

建物調査（エンジニアリング・レポートなど）サービス ※有料サービスとなります。

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

土地調査・測量サービス ※有料サービスとなります。

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

その他、仮測図の作成、隣地境界や越境の有無など幅広く調査いたします。

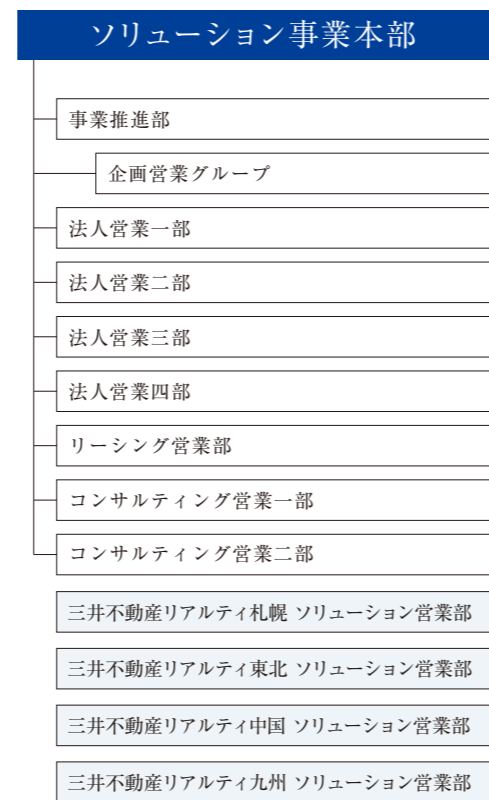
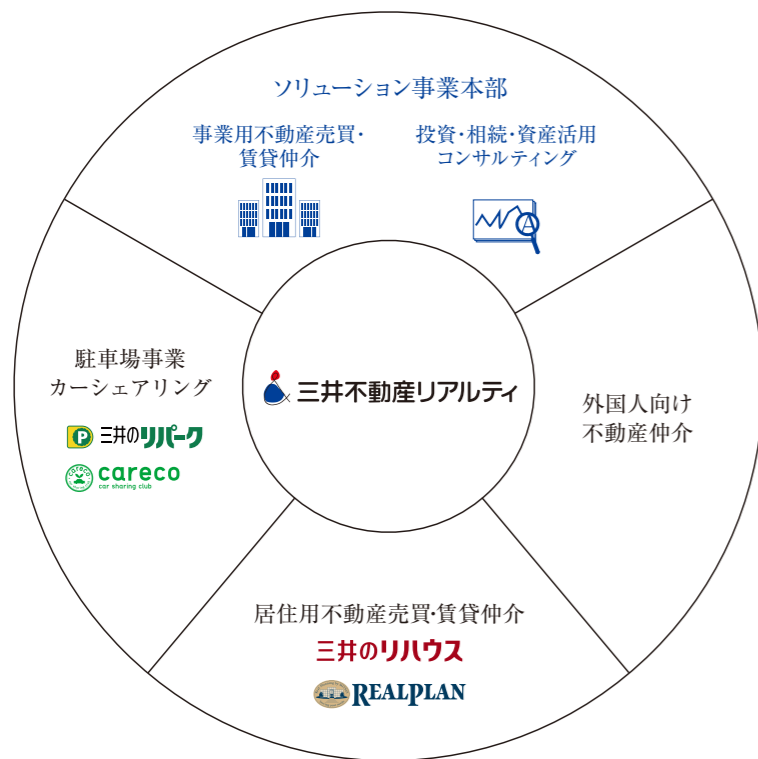
■会社概要

商号	三井不動産リアルティ株式会社	資本金	200億円
本社	東京都千代田区霞が関三丁目2番5号 TEL 03-6758-4060	取扱高	1,568,074百万円(2017年度)
設立	1969年7月15日	営業収益(連結)	154,429百万円(2017年度)
		従業員数	4,058名(単体)(2018年4月1日現在) 4,957名(連結)(2018年4月1日現在)

■三井不動産リアルティのあゆみ

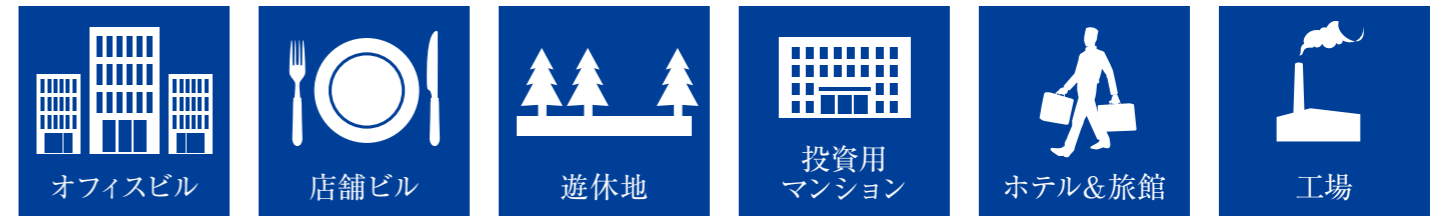


■事業領域



■代表的な取扱い物件

売買仲介



賃貸仲介(オフィス)



賃貸仲介(店舗)

■営業ネットワーク

