

# 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

# 33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～2018年度の33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「両国」

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 －



Our Performance

21

－ 購入検討者多数…、  
だが売却についての問題も山積！  
混沌を整理・打開し、好条件売却に導いた  
“売却コンサルティング”という信頼 －



THE CONSULTING NEWS

23

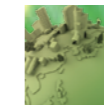
－ 資産ドックのご紹介 －



Worldwide Realty

25

－ 三井不動産グループ初のマンハッタンにおける  
分譲住宅事業参画“200アムステルダム” －



世界の不動産ニュース

27

－ アメリカで1億\$以上で売買された住宅 －

三井不動産グループニュースピックアップ

29

－ 理想の間取図を作成し、物件を検索できるシステム  
「間取サーチAI」を開発 －  
－ マンションの推定成約価格を瞬時に算出する  
「リハウスAI査定」を開発 －

# 両国

エリア特集 — RYUUGOKU



新たな取り組みが人々をさらに街へと呼び込む、  
江戸文化を今に伝え国内外に発信する伝統の街、両国。

相撲の聖地として知られる両国は、平成12年の大江戸線「両国」駅開業により、JRと地下鉄の2路線が利用できる利便スポットとしても注目を集める街になりました。近年、江戸時代より育まれてきた街特有の歴史と文化を貴重な資産としながら、エリア特性に応じた再開発や整備が続々と進められる「両国」をご紹介します。

## 両国橋から始まった、 町割りも美しい相撲の街。

両国界隈は江戸時代、防火対策を中心とした都市計画に基づいて開発が進められた街です。きっかけとなったのは江戸城本丸をも焼失させ、市街の大半を焼き尽くした明暦の大火。軍事・防衛上の観点から隅田川に架橋させなかった幕府の方針が、逃げ場を失った多くの人々の命を奪ってしまいました。幕府は犠牲者を弔うために回向院を建立し、都市復興に着手。大火から2年後には隅田川に初となる両国橋を架け、地盤の低い湿地帯に田畑と原野が広がる本所・深川地域の開発に乗り出しました。堅川・大横川・南割下水など、防火用水を兼ねたまっすぐに走る運河や掘割が開削され、掘り上げた土で田畑を埋立て、武家屋敷を中心とする市街地が形成されていきました。

お分かりの通り、両国の地名の由来は両国橋にあります。後

に武蔵国に編成されますが、架橋当時、隅田川の東側は下総国でした。二つの国をつなぐ橋だから両国橋。兩岸の総称として両国が使われていました。橋の袂に設けられた広小路と呼ばれる火除け地には、仮設の水茶屋や露店、芝居小屋、見世物小屋などが建ち並び、江戸有数の盛り場へと発展。橋の西詰めである日本橋側の両国地名は昭和46年に消滅しましたが、「両国広小路記念碑」がかつての面影を偲ばせています。

江戸時代、寺社修復の費用を賄うために勧進相撲の名のもと、寺社の境内で相撲の興行が行われていました。回向院もそのひとつ。市内の各寺社を転々としていた興行が、天保年間になると回向院が定場所となり、明治の末には境内に国技館が建設され定期興行に。その後、失火や戦争などにより両国を離れ、昭和59年両国国技館の完成で再び両国へ。相撲と両国は、切っても切れない縁で結ばれています。



斬新なファサードデザインの「すみだ北斎美術館」インバウンド旅客の人気も上昇中。

## 人と物の流れを結び導く、 ターミナルのあった時代

明治に入ると江戸は東京に変わり、明治11年施行の郡区町村編制法によって両国界隈は本所区となります。明治末期頃から商工業の街へと歩み始めた当区は昭和22年、北部に隣接する向島区と統合され墨田区が誕生。江戸時代からの町名を継ぐ回向院周辺の本所相生町などは昭和4年に東両国一丁目～四丁目に、昭和42年には両国一丁目～四丁目に改称。墨田区が先に両国を住居表示としたことが、両国橋西詰めの日本橋側は両国広小路で大いに賑わった場所でありながら、町名使用を断念した理由といわれています。

明治37年は両国に大きな変化を及ぼす年になりました。民鉄の総武鉄道が開通し、千葉方面からの東京の玄関口となる「両国橋」駅が誕生。3年後国有化されますが、鉄道が隅田川を渡り御茶ノ水へと延伸したのは、関東大震災の復興計画に基づき総武線鉄橋が架けられた昭和7年のことでした。前年の昭和6年「両国」駅に改称された当駅は、蒸気機関車の時代から昭和後期の長きに渡って、急行や特急、長距離列車の始発・終着駅となって、日々多くの人や物を房総方面と繋ぐターミナル駅の役割を果たしてきました。

江戸時代から幾度も架け替えられていた両国橋が、木橋から鉄橋へと生まれ変わったのも明治37年です。この橋には市電

(後に都電)の軌道が敷設され、後に新宿と結ばれる電車が走ります。明治43年に廃止されますが、東武鉄道の亀戸線も明治37年に総武鉄道に乗入れ、両国橋～曳舟間を運行しました。



両国橋(明治43年) 国立国会図書館蔵

駅の貨物ターミナル跡地は現在、両国国技館と江戸東京博物館に。江戸時代この辺り一帯は幕府の御竹蔵などが建てられた御用地で、明治維新後は陸軍用地となって陸軍被服廠が造営されました。その一画に整備された都立横網町公園には、大正12年の関東大震災の際ここに避難し焼死した3万を超える人々、第二次世界大戦の東京大空襲で犠牲となった多くの人々を合祀する東京都慰霊堂が設けられています。

## 歴史的資産の有効活用と 再開発で、ますます元気な街に。

墨田区の中で両国地区は現在「副都心ゾーンの広域総合拠点」に位置付けられ、さらなる魅力を付加した街づくりが進められています。各エリアで目標に応じた地区計画が定められ、ファッション関連等が集積する両国南地区は、その地区特性を生かした人と文化の息づく活気ある街へ。商業・工業が複合する緑二・三丁目地区は、潤いそして活気ある職住共存の街へ。亀沢地区は住宅と共存できる産業環境の向上を図る、健全かつ魅力ある都市環境の形成を図っています。

両国国技館、江戸東京博物館、刀剣博物館の周辺エリアを中心に、江戸・東京文化の拠点整備が進められるほか、ファッション文化・コンベンション地区、業務地区、教育施設地区(区立両国中学校が立地)、宿泊地区に分けられた複合型都市文化拠点の形成を計画。宿泊地区には地上31階建ての「アパホテル&リゾート〈両国駅タワー〉」の工事が進行中で、来年の春に開業予定です。

さらに両国では平成24年の東京スカイツリー完成を受けて、賑わいの連鎖を生み出し、区内回遊性を高めるために「両国観光まちづくりランドデザイン」を策定しました。「粋に暮らし、粋に愉しむ街・両国」を目指した取り組みを展開し、平成28年には「すみだ北斎美術館」がオープン。平成28年には両国駅ビルを全面リニューアルし、「両国-江戸NOREN」が誕生。中央に日本相撲協会が監修した土俵が設けられた施設内は、「粋な江戸の食文化を楽しむ」をコンセプトに江戸の町屋を意識した空間づくりが施されています。

JR東日本も、かつて千葉・房総方面特急列車の始発ホームとして使われていた両国駅の3番線ホームを活用し、サイクルトレイン「BOSO BICYCLE BASE」を平成30年より定期運行。通称「B.B.BASE」向けに、駅にはレンタサイクルショップも開業するなど、新たな取り組みで賑わいを増す両国は、独自の魅力に磨きをかけながら歩み続けています。

### TIPS

#### 歴史に名を残す人々を偲ぶスポットが界隈に。

江戸城、松の廊下から始まる忠臣蔵。赤穂浪士の主君の仇となった吉良上野介の屋敷も、ここ両国にありました。元禄15年12月14日、忠義の四十七士は討ち入りを果たしたのち、両国橋の袂で休憩をとり、一之橋を渡って泉岳寺を目指しました。当時は2,500坪を超えたという広大な屋敷跡も今はなく、昭和9年に地元の有志が土地の一部を買取り、本所松坂町公園を整備。なまこ壁に囲まれた吉良邸跡が設けられています。

本所亀沢町にあった父・小吉の実家で誕生し、7歳まで過ごしたのは、江戸無血開城に尽力した勝海舟(幼名:麟太郎)。生後間もなく母の実家の養子となり、旧制の第一高等学校で入寮するまでの19年間を本所小泉町で過ごしたのは芥川龍之介。

生涯の大半を界隈で過ごし、美術館ともなって名を残すのは葛飾北斎。区民の憩いの場として親しまれている旧安田庭園は元禄年間に造園され、明治に入り安田財閥を一代で築いた安田善太郎が買い取ったもの。また、回向院には義賊として知られる鼠小僧次郎吉の墓も。

街の風景は大きく変わってしまいましたが、その時代を生きた人々、その時々情景に思いを馳せてみたくなるのが、江戸時代からの歴史に彩られた両国の魅力なのかもしれません。



吉良邸跡



# PROPERTY MARKET TRENDS

オフィス、物流のマーケットは好況が継続し、  
 商業施設も消費税増税前の環境で好調。  
 ホテルは好不調が目まぐるしく推移し、  
 住宅は低調と、マーケットにより分かれる明暗。

2019年第2四半期は、  
 供給増の影響の小さいオフィス、  
 物流の各市場の勢いが顕著な反面、  
 ホテルには稼働率低下の懸念も顕在化。

TEXT: 株式会社工業市場研究所 川名透  
 アイビー総研株式会社 藤浪容子



市況が堅調な時期に将来的な布石を打つREIT。

## 世界的な金融緩和が強めた、 機関投資家によるREITへの投資姿勢

2019年9月末におけるREIT全体の時価総額は16兆5,134億円と6月末より13%増加しました。僅か3ヶ月で+13%と大きく増加した背景には、2つの主要因があります。

1点目は、REIT全63銘柄の株価指数である東証REIT指数が+12.3%と大きく右肩上がりとなったことです。米中貿易摩擦による景気先行き懸念が深まるなか、米国が7月以降3回連続して利下げを実施する等、世界的に金融緩和が進行し、国内の長期金利が一段と低下傾向にあります。それに伴い投資信託や生損保等の機関投資家が相対的に分配金利回りの高いREITへ投資姿勢を強めた結果、投資口価格(株価)が上昇しました。

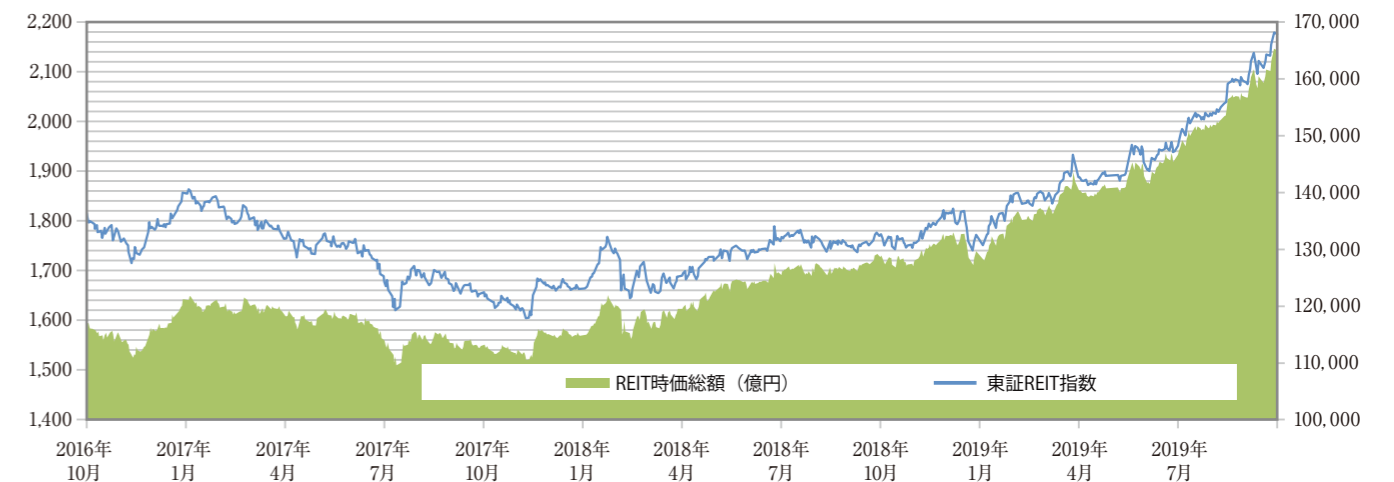
2点目は、REITの公募増資が盛んであることです。好調な投資口市況を背景に、2019年2Q(7月~9月)は9件の増資が行われ、スポンサーが開発または運用したオフィスビル、マンション、物

流施設、ホテルを中心に取得が進んだことから、9月末のREIT全体の運用資産残高は18兆9,146億円となりました。こうした動きのなか、好調な賃貸市況を裏付けとした賃料上昇や金利コストの低減が寄与し、REITの業績はかつてない高い水準を示しています。

一方、REITが保有物件を売却する事例も増えています。不動産価格が高値で推移するなか、保有資産の含み益を確定させ、売却益を投資家に分配、または将来的な分配金の安定化に備えて内部留保する動きや、含み損を抱える資産を高値のうちに売却し、将来的な損失拡大を回避し、ポートフォリオ全体の質を高める動きも進んでいます。このようにREITは成長を続けながらも、投資口市況や不動産市況が堅調な時期に、将来的なリスクを見据えた動きが見られます。

東証REIT指数とREIT時価総額の推移

出所: 東証HP・各REITの開示情報よりアイビー総研作成





# ホテル



国内ホテルの客室稼働率は低下するも、訪日客数の伸びは順調。

## 夏場の低調な稼働率のリカバリーを促進したラグビー効果

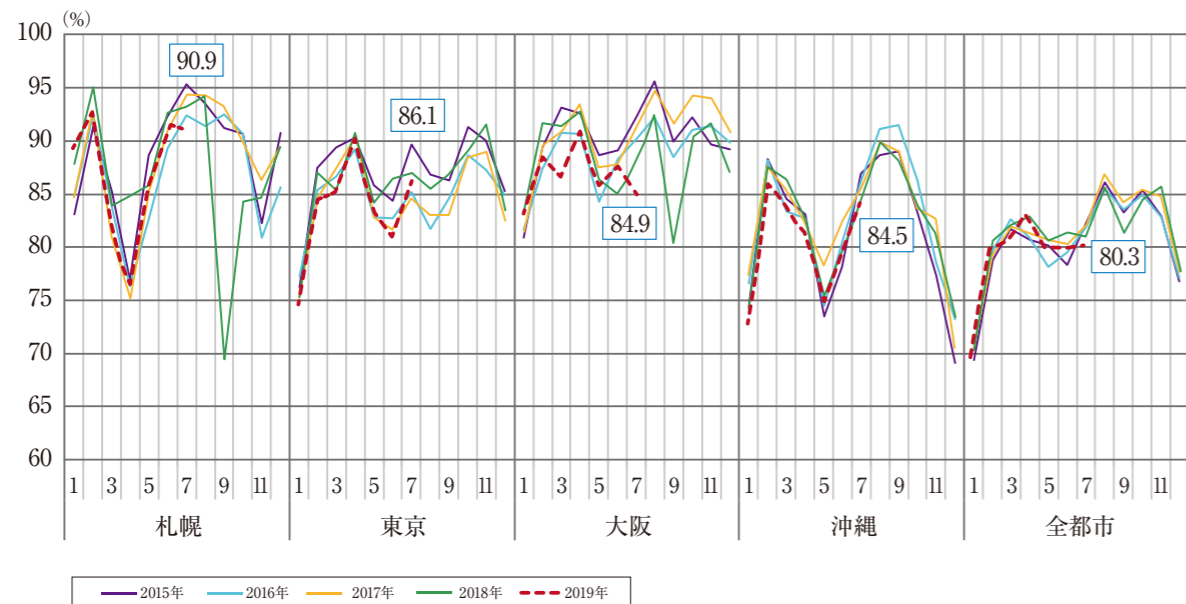
オータパブリケーションズによれば、2019年7月の客室稼働率は**大都市平均で80.3%**（前年同月比-0.9pt）、札幌90.9%、東京86.1%、大阪84.9%、沖縄84.5%で、指標都市すべてで前年割れとなりました。**天候不順の影響**も大きく、インバウンド客を含め旅行者が少なくなったのに加え、地域によっては**新規開業による競合激化も要因**と見られます。

観光庁統計では、**2019年8月の延べ宿泊者数は全国で約5,828万人泊（前年同月比-2.3%）**、外国人延べ宿泊者数は831万人泊でシェア14.3%となり、宿泊施設定員稼働率は、旅館36.3%、リゾートホテル59.6%、ビジネスホテル69.6%、シティホテル73.6%、簡易宿所29.4%、その他29.0%。全タイプを対象とした都道府県別の稼働率を見ると、トップは大阪府で75.7%、次いで東京都66.1%、神奈川県61.4%、千葉県60.9%と、**夏休み期間中の8月も低い**

**い数値**でした。日本政府観光局の発表では、2019年9月の延べ宿泊者数は全国で約4,665万人泊（うち外国人827万人泊）、前年同月が4,444万人泊（うち外国人680万人泊）。訪日客数は、前年同月比5.2%増の227万3千人となりました。韓国からの訪日客数は前年同月比-27万9千人（-58.1%）と落ちこみましたが、ラグビーのワールドカップ出場国が含まれる**北米、オセアニア、ヨーロッパ、オーストラリア地区からの訪日客数が前年同月比+7万7千人**、中国・東南アジアからの訪日客数も堅調に伸びていることなどが、韓国からの訪日客数の落ちこみをカバーして全体数の増加に結びつきました。**9月単月で過去最高の訪日客数**となったのは英国、中国、台湾、タイ、シンガポール、マレーシア、インドネシア、フィリピン、ベトナム、インド、豪州、米国、カナダ、フランス、ドイツ、イタリア、ロシア、スペインの**18の国と地域**でした。

### 客室稼働率

出所：オータパブリケーションズ



# 商業施設



注目度の高い、大規模再開発に伴う都心型物件。

## 2019年8~9月度は、気候の回復や消費税増税に伴う駆け込み需要で好調な推移

日本ショッピングセンター協会によれば、2019年の既存SC売上高は、**8月度5,376億円（前年同月比+2.4%）、9月度5,337億円（同+8.3%）**。8月に**気温が上昇したことや、化粧品、家庭用品や、貴金属などの高額商品の消費税増税に伴う駆け込み需要が多く見られたのが要因**です。

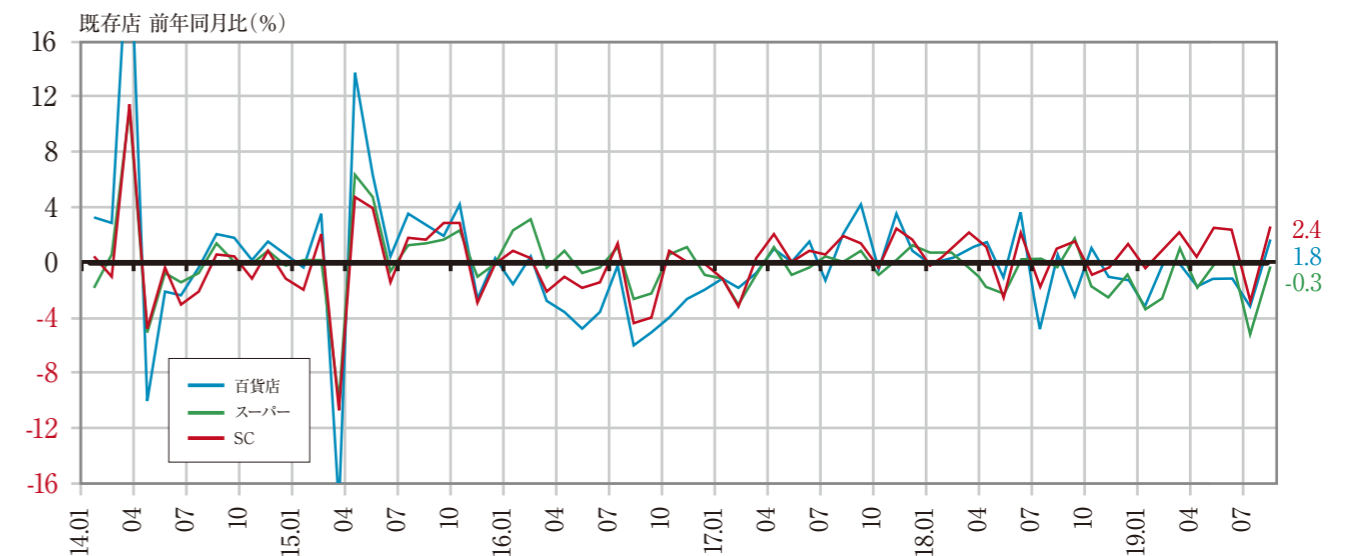
月別で既存SCの売上高を見ると、8月度のテナントの売上は4,334億円で前年同月比+2.8%、キーテナント売上は1,042億円で同+0.8%。9月度はテナント4,298億円で同+7.7%、キーテナント売上は1,038億円で同+10.8%です。**テナント・キーテナントともにすべての立地で前年を上回り好調**でした。

全体的には、顕著に見られた高額商品の駆け込み需要を取り込む百貨店や、家庭用品を幅広く揃えているGMSがキーテナントとなっているSCの売上が大幅に伸びています。

新規開業は、2018年1月~12月実績が37件。2019年は2018年に比べやや少なめですが、1月~11月までで32件、9月~11月はコレド室町テラス（東京都中央区/三井不動産他）、テラスモール松戸（千葉県松戸市/住友商事他）、グランベリーパーク（東京都町田市/東急電鉄他）、渋谷駅周辺の**再開発に伴う渋谷スクランブルスクエア、渋谷バルコ（東京都渋谷区）等の大規模オフィス・SC等の開業が注目を集めています**。首都圏外では10月4日に「三井ショッピングパークらぽーと沼津（静岡県沼津市）」が開業、テナント数214、店舗面積64,000㎡の大規模SCで、地方都市での百貨店撤退が続く中、今後の動きが注目されます。

### 業態別売上高

出所：日本ショッピングセンター協会



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

# 物流施設



首都圏では2019年第2Qの空室率は調査開始以来の最低値。

## 新規供給が旺盛なるも、 需要過多のマーケット環境が賃料水準を牽引

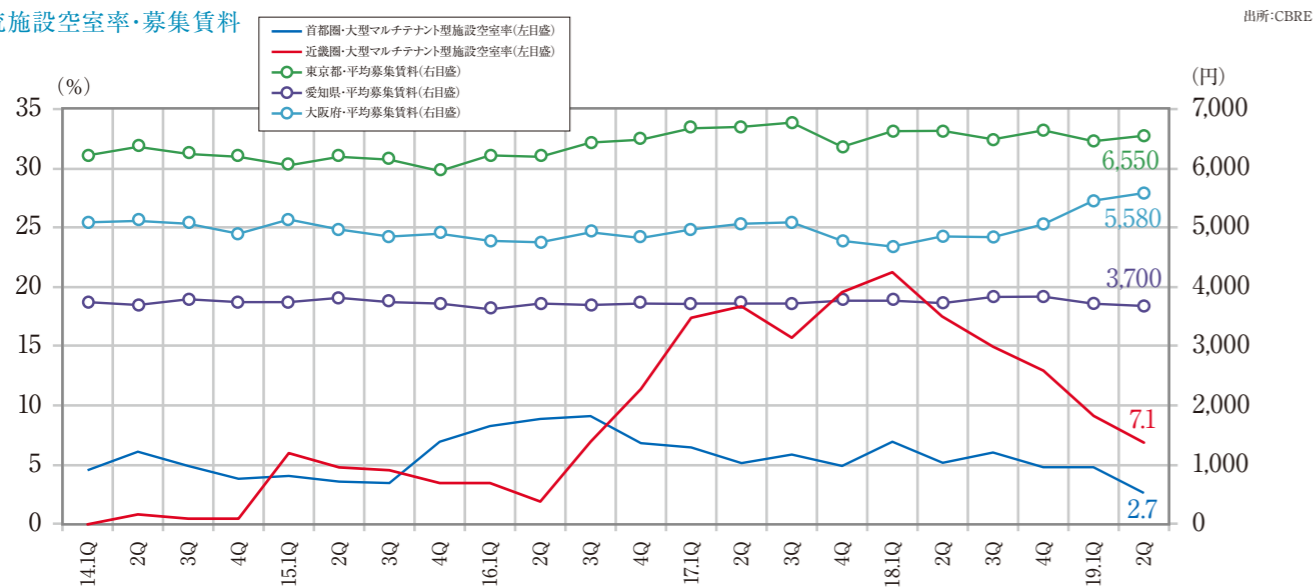
首都圏大型マルチテナント型物流施設(LMT)の空室率は、2018年第3Q→2019年第2Qで6.1%→4.8%→4.9%→2.7%と推移し、2004年第1Qの調査開始以来の最低値となりました。

実質賃料は首都圏平均で坪単価4,200円(対前期比+1.0%)。エリア別では「東京ベイエリア」7,020円(同+3.1%)と、需要の逼迫から、賃料上昇となりました。「外環道エリア」は4,860円(同+0.2%)、2019年の新規供給が多く、募集空室は残っています。「国道16号エリア」は4,130円(同+0.5%)、新規需要は100,000坪超と過去最高、今後の竣工物件も順調で期待できます。「圏央道エリア」は、今年新規供給が少ないことが空室率改善の要因になるも、市場環境差が大きく、実質賃料は前期から横ばいの3,320円となっています。

2019年下半期の首都圏の新規供給の15棟も、テナント内定率はすでに70%を超えており、市場に過剰感はなく、竣工1年以上の物件を対象とした空室率は0.6%で、こちらも調査開始以来の最低値、これらに鑑みると年度末の空室率は2.0%程度まで低下し、過去最低となる可能性が高いです。

近畿圏大型マルチテナント型物流施設(LMT)の空室率は、2019年第1Q9.1%、第2Q7.1%、新規供給2棟のうち1棟は満床稼働となりました。第4Qまでに竣工する物件はテナントがすべて決定しており、近畿圏全体として需給はかなり引き締まってきました。空室率は今後も低下し、2019年第4Qには5%を下回る可能性もあり、平均実質賃料は坪単価3,660円(対前期比+2.5%)と全域で上昇しており、特に湾岸部の好調が顕著です。

物流施設空室率・募集賃料



出所:CBRE

※平均募集賃料:2012年までは半期単位(1H,2H)、2013年より四半期単位  
 ※大型マルチテナント型施設:延床面積10,000坪以上、原則として開発当時において複数テナント利用を前提として企画・設計された施設  
 ※首都圏4エリア:「東京ベイエリア」東京都湾岸部エリア、「外環道エリア」東京ベイエリアの外側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

契約状況が低迷も、価格の上昇は継続。

## 新築マンションの価格上昇が、 中古マンション市場の活性化に寄与

不動産経済研究所によれば、2019年9月の首都圏の新築マンションの供給は2,359戸、前年同月比-30.0%と大幅に減少しました。地域別では都区部1,111戸(同-23.8%)、都下276戸(同-9.8%)、神奈川県459戸(同-30.8%)、埼玉県384戸(同+21.5%)、千葉県129戸(同-79.5%)と、埼玉県以外は大きく落ち込みました。

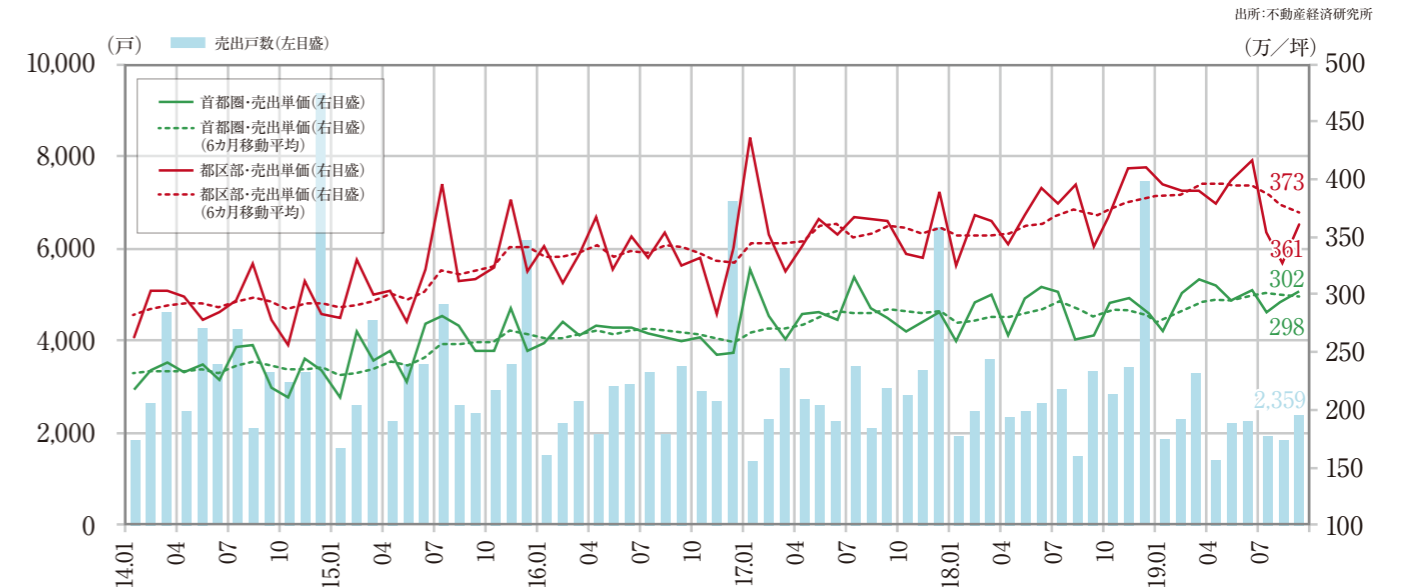
初月契約率は56.8%(前年同月比-9.7pt.)で、昨年12月以来の60%割れ。都区部54.4%(同-14.2pt.)、都下44.6%(同-11.0pt.)、神奈川県69.3%(同-1.1pt.)、埼玉県50.8%(同+16.0pt.)、千葉県76.7%(同-1.8pt.)と千葉県と神奈川県以外は40~50%台の厳しい状況となっています。

首都圏全体の平均数値は、価格5,991万円、㎡単価91.3万円、

面積65.61㎡、前年同月比で価格は+16.6%、単価は+14.1%、面積は+2.2%といずれも上昇。地区別では都区部6,633万円、109.2万円、60.75㎡、都下が6,515万円、96.7万円、67.35㎡、神奈川県が5,469万円、76.6万円、71.36㎡、埼玉県は4,694万円、66.9万円、70.18㎡、千葉県は5,063万円、72.6万円、69.75㎡。在庫は首都圏全体で6,780戸、前年同月比で12.1%の増加となりました。

東日本不動産流通機構によれば、2019年7~9月期の首都圏中古マンションの成約件数は9,406件(前年同期比+8.3%)で、4期連続で前年同期を上回りました。成約㎡単価も53.72万円(同+3.6%)と27期連続で上昇しています。

首都圏新築マンション(売出戸数・単価)



出所:不動産経済研究所

# INVESTMENT MARKET TRENDS



## 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。

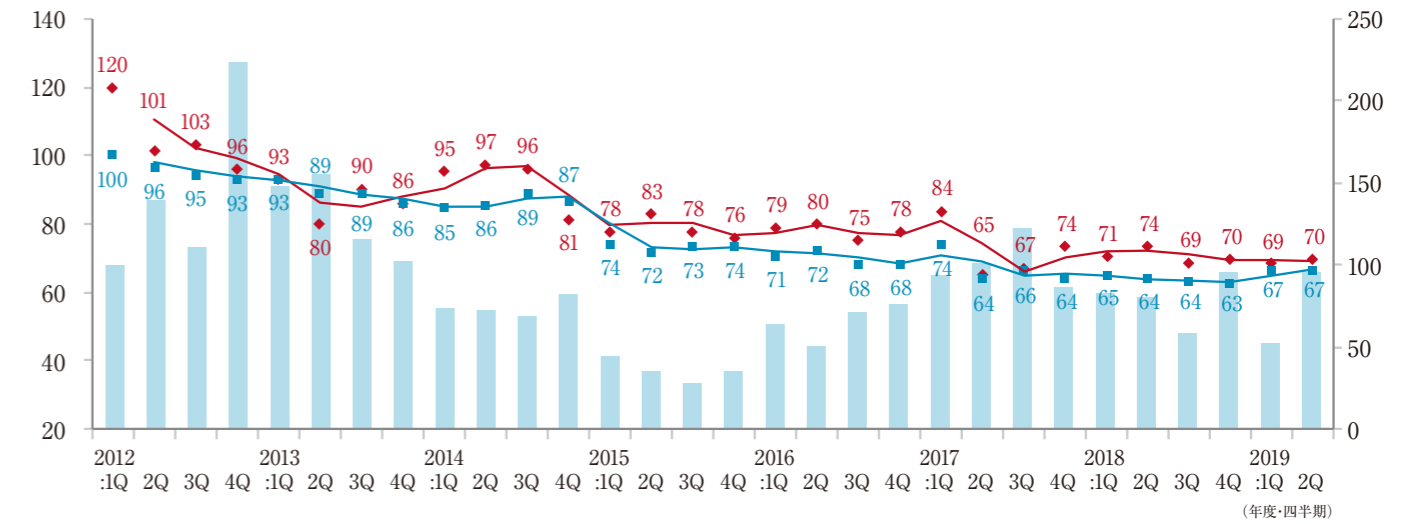
### PICK UP AREA

## 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)

2019:2Qの集計値  
 (指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期(2019:1Q)との比較

	今期	前期	変動
平均成約表面利回り	70	69	+0.9pt
平均売出表面利回り	67	67	+0.3pt

### 周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

※一部抜粋

No	所在地	売出価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	中央区新富1丁目	11,500万円	5.3%	一棟ビル	37.91㎡	128.32㎡	鉄骨造	1971年
2	渋谷区神泉町	17,500万円	5.2%	一棟マンション	123.79㎡	190.86㎡	鉄筋コンクリート造	1983年
3	新宿区喜久井町	30,000万円	4.0%	一棟マンション	96.27㎡	250.75㎡	鉄骨造	2007年
4	新宿区高田馬場3丁目	47,500万円	6.3%	一棟ビル	208.15㎡	877.44㎡	鉄筋コンクリート造	1984年
5	港区南青山7丁目	66,400万円	4.1%	一棟マンション	351.42㎡	735.83㎡	鉄筋コンクリート造	1988年
平均データ		34,580万円	5.0%		163.51㎡	436.64㎡		

[成約した事例]

※一部抜粋

No	所在地	成約価格帯	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約年月
1	港区赤坂	11,000万円	6.2%	アパート	約65㎡	約172㎡	鉄骨造	1972年	2019/9
2	港区芝	20,000万円	4.4%	一棟ビル	約50㎡	約116㎡	鉄骨鉄筋コンクリート造	2001年	2019/9
3	文京区白山	20,500万円	5.6%	一棟マンション	約122㎡	約247㎡	鉄骨造	2007年	2019/9
4	渋谷区恵比寿	32,000万円	4.5%	一棟マンション	約214㎡	約294㎡	鉄骨造	1987年	2019/8
5	千代田区神田小川町	58,000万円	6.1%	一棟ビル	約103㎡	約760㎡	鉄骨造	1973年	2019/9
平均データ		28,300万円	5.3%		-	-			

2019年2Qの成約件数は前期から約倍増となりました。

都心エリアにおいて、この2年間の平均売出表面利回りはほぼ横ばいで推移しており、依然として高値水準が継続している状況です。

マーケットのピーク感はあるものの、相続対策の資産家や個人投資家等の投資用不動産購入ニーズは引続き旺盛で、底堅い需要があります。

賃貸需要が見込まれるエリアや比較的築年が新しいなど、好条件の物件

は依然として活発に取引されている反面、築年の経過した物件や最寄駅へのアクセスが劣る物件に対しては金融機関の担保評価がかなり厳しくなっており、成約に至る期間が長期化している物件も見受けられます。

都心エリアにおいては購入需要は底堅く、価格相場の大きな変動リスクは低いと考えられますが、引き続き今後の市況動向に注視する必要があります。

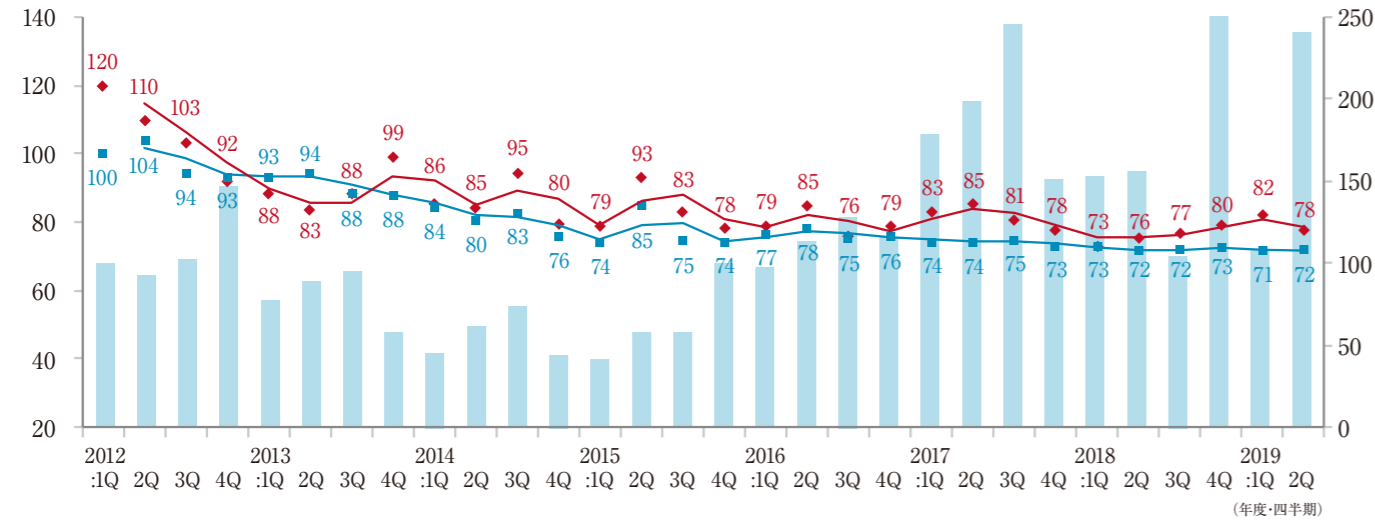


## 城南エリア

※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)

2019:2Qの集計値  
(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期(2019:1Q)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
	78	82	-4.8pt		72	71	+0.6pt

### 周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

※一部抜粋

No	所在地	売出価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	大田区大森北6丁目	21,000万円	5.0%	一棟マンション	223.53㎡	274.56㎡	鉄筋コンクリート造	2010年
2	品川区東品川1丁目	22,150万円	5.0%	一棟マンション	89.06㎡	203.46㎡	鉄筋コンクリート造	2016年
3	目黒区八雲2丁目	35,800万円	4.7%	一棟マンション	188.23㎡	369.29㎡	鉄筋コンクリート造	2018年
4	品川区南品川1丁目	47,300万円	4.8%	一棟マンション	152.16㎡	551.57㎡	鉄筋コンクリート造	2019年
5	目黒区柿の木坂2丁目	69,800万円	4.6%	一棟マンション	310.63㎡	714.77㎡	鉄筋コンクリート造	2018年
平均データ		39,210万円	4.8%		192.72㎡	422.73㎡		

[成約した事例]

※一部抜粋

No	所在地	成約価格帯	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約年月
1	目黒区駒場	14,500万円	5.9%	一棟マンション	約168㎡	約242㎡	鉄筋コンクリート造	1984年	2019/7
2	世田谷区等々力	15,000万円	6.4%	一棟マンション	約182㎡	約287㎡	鉄筋コンクリート造	1972年	2019/8
3	品川区北品川	24,800万円	5.4%	一棟マンション	約58㎡	約345㎡	鉄骨造	2013年	2019/7
4	目黒区上目黒	27,500万円	5.0%	一棟マンション	約97㎡	約341㎡	鉄筋コンクリート造	2000年	2019/9
5	目黒区平町	31,500万円	5.7%	一棟マンション	約331㎡	約487㎡	鉄筋コンクリート造	1988年	2019/7
平均データ		22,660万円	5.7%		-	-			

前四半期に続き、城南エリアの平均売出表面利回りは5.7%と調査開始以来最も低い水準となりました。高値での売出物件が多く、買手にとって厳しいマーケットが形成されている状況ではありますが、2019年2Qの当エリアの市況は、4四半期連続で上昇傾向にあった平均成約表面利回りが-4.8ptの78と下落に転じ、取引件数も前四半期の2倍以上に伸長するなど、活況となりました。

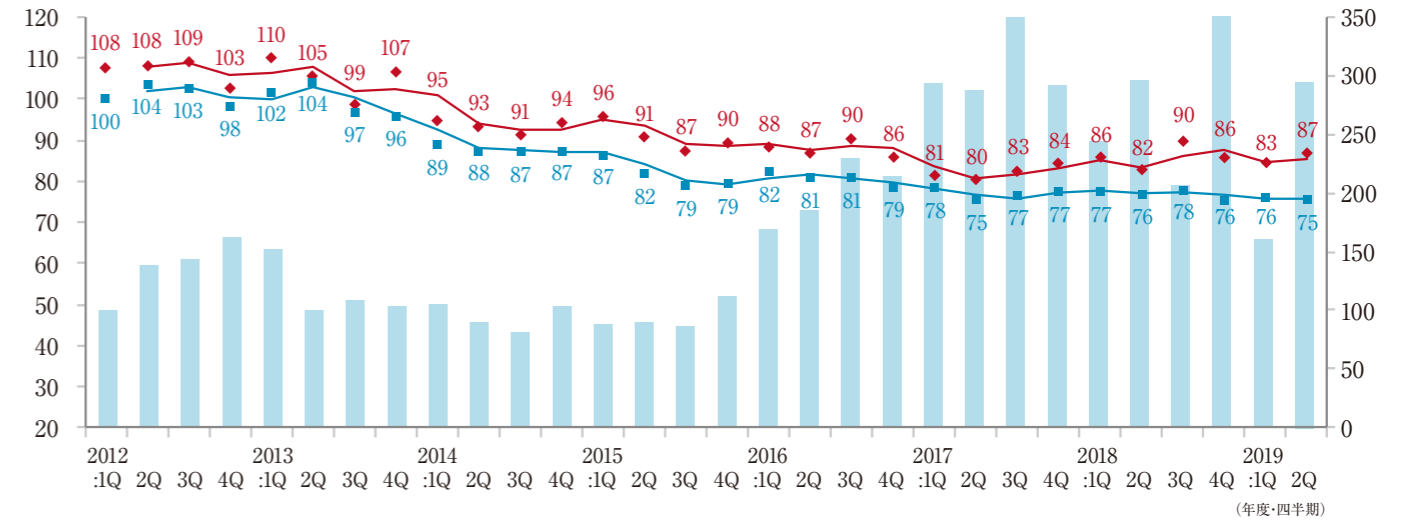
一方で、2019年2Qにおいても投資用不動産への融資環境は依然として厳しく、購入に至るプレイヤーが限られる展開が続いていること、第3四半期は消費税増税前の駆け込み需要も一段落し、再び買い控え傾向に転じる可能性もあることから、金融機関の動向だけでなく投資用不動産マーケットについても、引き続き注視していく必要があります。

## 城西・城北エリア

※城西・城北エリア：杉並区、中野区、練馬区、豊島区、板橋区、北区、台東区

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

2019:2Qの集計値  
(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期(2019:1Q)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
	87	83	+3.7pt		75	76	-0.8pt

### 周辺投資用不動産 仲介流通取引動向

[売出中の事例]

※一部抜粋

No	所在地	売出価格	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年
1	中野区新井4丁目	19,800万円	8.0%	一棟マンション	284.29㎡	356.29㎡	鉄筋コンクリート造	1980年
2	中野区本町4丁目	21,980万円	6.1%	一棟ビル	86.84㎡	363.55㎡		1970年
3	豊島区池袋3丁目	31,260万円	7.3%	一棟マンション	246.49㎡	694.89㎡		1983年
4	杉並区堀の内1丁目	35,000万円	7.9%	一棟ビル	207.53㎡	747.30㎡		1974年
5	中野区上高田1丁目	54,000万円	6.9%	一棟マンション	767.17㎡	687.40㎡		1966年
平均データ		32,408万円	7.2%		318.46㎡	569.89㎡		

[成約した事例]

※一部抜粋

No	所在地	成約価格帯	表面利回り	種別	土地面積	建物面積	構造	竣工年	成約年月
1	練馬区早宮	13,600万円	7.0%	一棟マンション	約230㎡	約274㎡	鉄筋コンクリート造	2000年	2019/9
2	中野区沼袋	14,000万円	7.5%	一棟マンション	約136㎡	約293㎡	鉄筋コンクリート造	1985年	2019/8
3	台東区松が谷	22,800万円	6.2%	一棟マンション	約104㎡	約507㎡	鉄骨造	1992年	2019/8
4	中野区弥生町	23,000万円	6.5%	一棟マンション	約224㎡	約446㎡	鉄骨造	1992年	2019/7
5	板橋区徳丸	26,500万円	6.5%	一棟マンション	約215㎡	約545㎡	鉄筋コンクリート造	2004年	2019/7
平均データ		19,980万円	6.7%		-	-			

2019年2Qは、前年同期比で成約件数は横ばい、成約表面利回りは上昇、前四半期比では、成約件数が増加し、成約表面利回りも上昇しました。

平均売出表面利回りはほぼ横ばいの状態が続いていますが、直近一年間の動向としては、成約件数・表面利回りともに四半期ごとに増減(上下)を繰り返しています。

チャレンジ価格での売出を行い、市場の反応を見て価格を下げて成約、

という市場動向をにらみながらの取引が増加しているように感じられます。

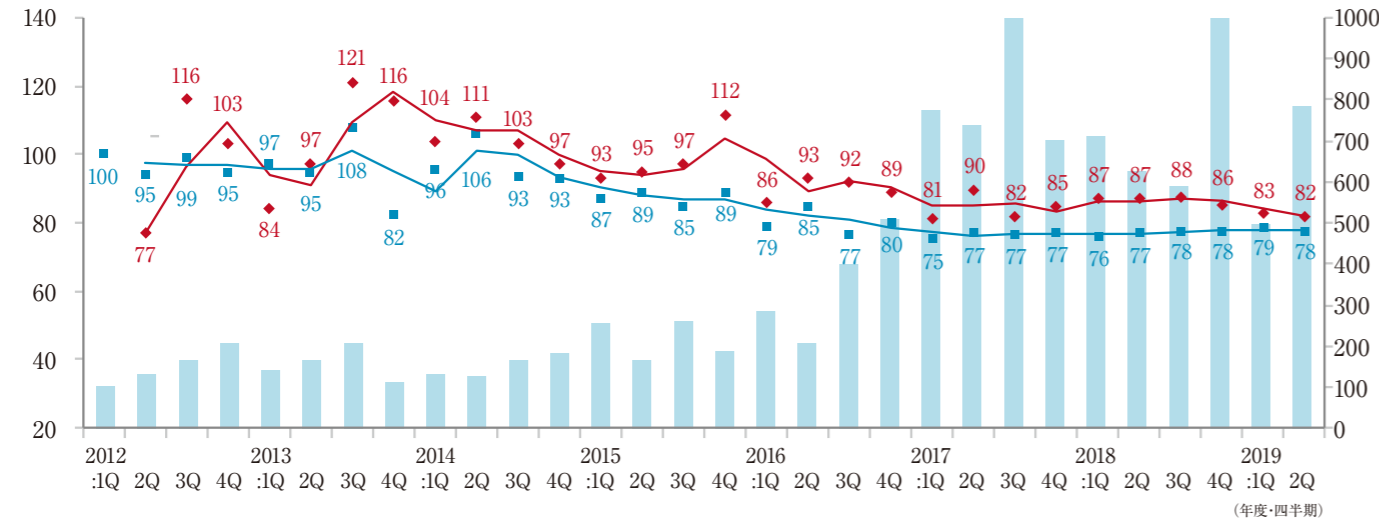
投資用不動産に対する金融機関の融資姿勢は、相変わらず厳しい状況で変化は見られません。一部の不動産会社では投資用不動産の事業用地などについて在庫処分を優先し、大幅な値下げ交渉に対応したうえで売却したとみられる取引も増えつつあります。

## 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)

2019:2Qの集計値  
(指数:2012:1Q=100 ■ 成約件数)



前期(2019:1Q)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
	82	83	-1.4pt		78	79	-1.1pt

### 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	江戸川区東小松川4丁目	14,500万円	6.4%	一棟マンション	263.00㎡	413.10㎡	鉄骨造	1989年
2	墨田区緑1丁目	25,000万円	5.3%	一棟マンション	185.96㎡	350.13㎡	鉄骨造	2006年
3	江東区福住2丁目	25,000万円	4.6%	一棟マンション	122.35㎡	316.42㎡	鉄骨造	2015年
4	足立区東和2丁目	25,000万円	8.0%	一棟マンション	385.91㎡	664.43㎡	鉄骨造	1992年
5	江東区木場3丁目	43,800万円	6.2%	一棟マンション	382.42㎡	1,201.61㎡	鉄骨鉄筋コンクリート造	1986年
平均データ		26,660万円	6.1%		267.93㎡	589.14㎡		

#### [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	成約年月
1	墨田区立花	5,550万円	9.8%	アパート	約154㎡	約263㎡	鉄骨造	1988年	2019/7
2	江戸川区西小岩	10,500万円	7.6%	アパート	約247㎡	約208㎡	鉄骨造	1986年	2019/7
3	江東区亀戸	16,200万円	5.0%	一棟マンション	約74㎡	約185㎡	鉄骨造	2018年	2019/8
4	葛飾区亀有	16,300万円	8.0%	一棟マンション	約210㎡	約424㎡	鉄骨造	1977年	2019/8
5	江戸川区平井	26,000万円	5.8%	一棟マンション	約428㎡	約616㎡	鉄骨造	2003年	2019/8
平均データ		14,910万円	7.2%		-	-			

前四半期は取引件数が落ち込みましたが、2019年2Qの取引件数は大幅に伸びました。金融機関の引き締めもあるなか、城東エリアでの投資・事業用不動産については一定規模の取引市場が確立したように見受けられます。

また、平均売出表面利回りは2017年1Q以降80台の水準で推移して

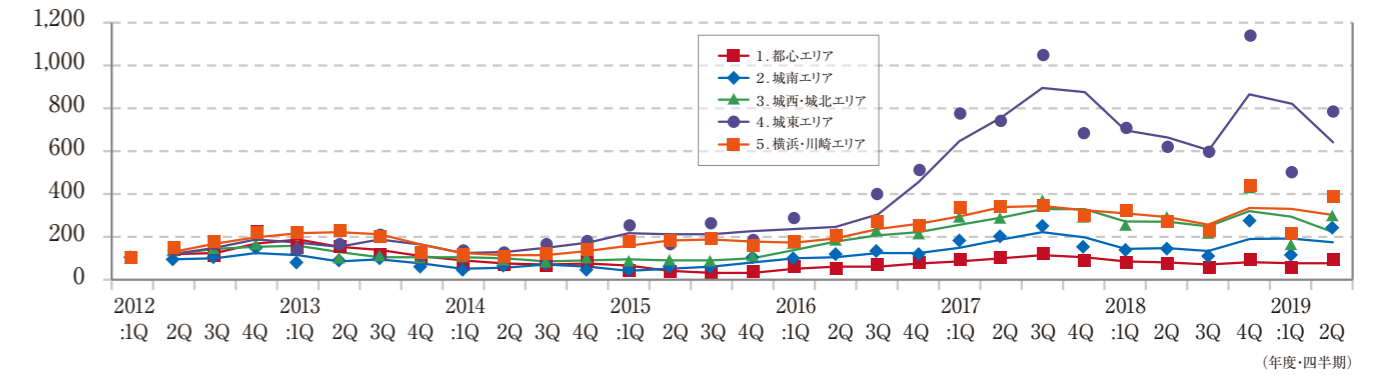
おり、この2年間相場は高値水準を維持しています。

江東区や墨田区の中でも利便性の高い人気エリアでは賃貸需要も強く、投資用不動産や事業用地は取引価格も高水準にあります。一方で利便性に劣る物件や築古の投資用不動産の利回り感には弱含みの部分も見受けられ、城東エリア内においても2極化が進んでいるように思われます。

## 全体総括

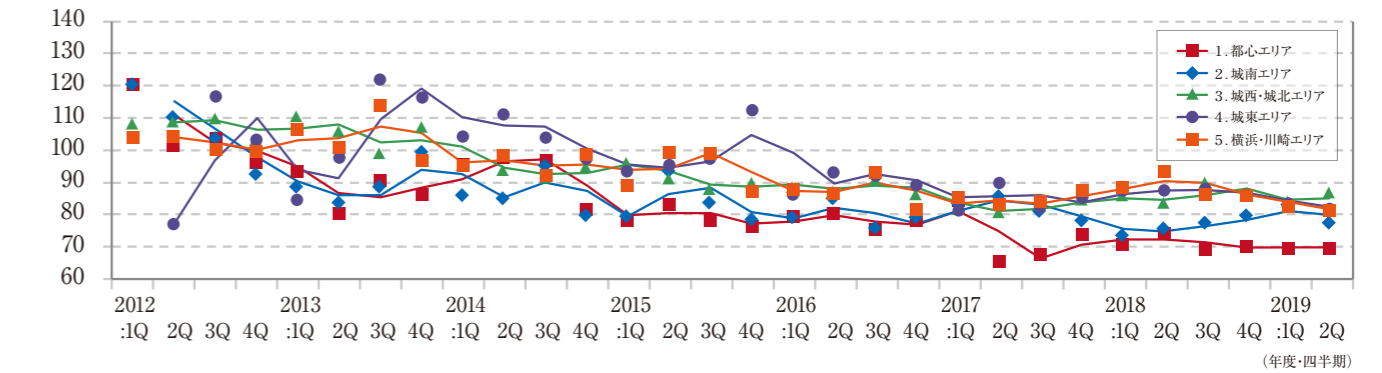
### エリア別の成約件数 推移

(指数:2012:1Q=100 成約件数)



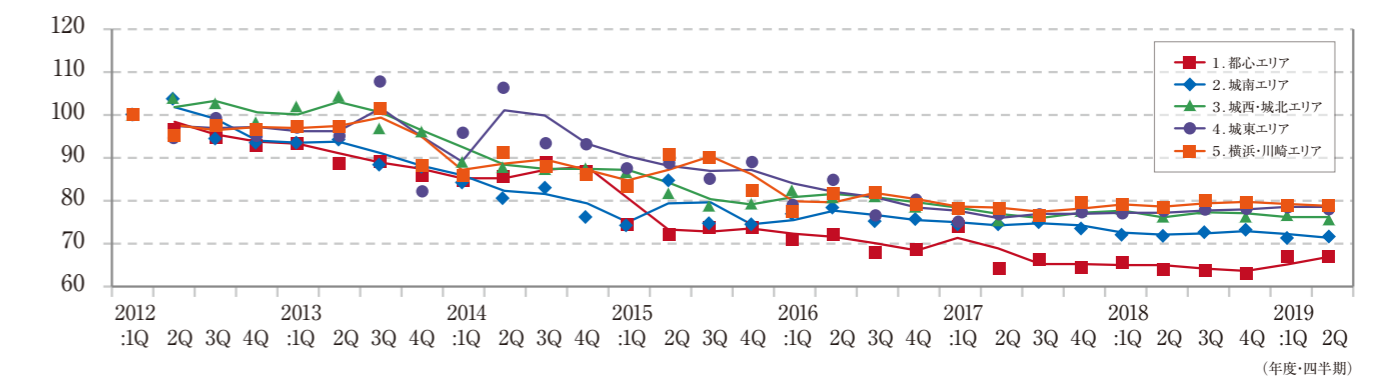
### エリア別の平均成約表面利回り 推移

(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)



前四半期に大きく落ち込んだ取引件数ですが、2019年2Qは前四半期比で倍以上の件数を記録したエリアがあるなど、大幅に回復しました。

前四半期に引き続き、今期も全エリアの平均売出表面利回りは横ばい傾向が継続し、平均成約表面利回りも低下傾向にあります。城南エリアでは前四半期に2.8pt上昇しましたが、今期は4.8pt低下しました。一方で城西・城北エリアでは3.7pt上昇し、同エリアの平均成約表面利回り平均売出表面利回りとの利回り差が拡大しました。城南および城西・城北エリアは他のエリアと比較し、平均成約表面利回り平均売出

表面利回りとの利回り差が大きいことから、売り手と買い手の利回り目線にギャップがあるとみられます。

都心エリアを中心に投資用不動産の需要は堅調ですが、2019年10月からの消費税増税が投資用不動産市場にどのような影響を与えるか今後注目される所です。また、金融機関の融資の引き締め傾向は継続しており、一部で投資用不動産の在庫処分を急ぐ動きもみられることから、今後も利回り動向を注視していく必要があります。



## 購入検討者多数…、 だが売却についての問題も山積！ 混沌を整理・打開し、 好条件売却に導いた “売却コンサルティング”という信頼

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  
法人営業一部 関戸 邦彦 (せきとくにひこ)

### 購入検討者が多い好立地、にも関わらず 悩みが募る理由とは…

—今回は、企業の保有不動産の売却をお手伝いしたケースをご紹介します。

関戸 T社は、都内に複数の不動産を保有している法人様です。今回売却のご相談をいただいた不動産は、東京都心の駅近く、約200坪の土地です。好立地であったため、T社様へは、当社にご相談いただく前から複数のマンションデベロッパーから分譲マンション用地として直接購入の打診があったようです。

—立地や面積だけを何うと、「引く手あまた」で、ご売却で悩む必要はなさそうだと感じます。

それに、売却を希望されているT社様に、購入希望者が直接「買いたい」と声をかけているわけで、仲介会社の出番はないのでは…と、思ってしまいますが…。

関戸 私にご相談いただいた時には、複数の購入希望者がいたものの、購入に対する価格以外の諸条件が様々であったために、T社にとって中長期的にも最適な売却条件が判断つきにくいとお悩みでした。単純に一番高値を提示した相手を選べばいい、とならなかった理由は、対象不動産に関していくつか問題があったからです。

一番大きな問題は、その対象不動産に入居者がいる古いアパートが建っており、売却には立ち退きが必要になることでした。築60～70年経過した古い木造アパートが複数棟あり、安全

性などの問題がある上に賃料も安く、賃料の不払いや滞納などのテナントの問題も多く起きていました。また立ち退き後も、建物の解体、残置物の撤去に多額の費用が掛かりそうなこと、土地の売却に必要な境界確定測量も行われていないことなど、購入者が当該土地を開発する前に費用や時間がかかる問題が残ったままでした。更に行政が指定した埋蔵文化財調査の対象地であったため、調査費用と時間がかかることも判明しました。

—賃借人の立ち退き、古い建物の解体撤去、境界確定測量、埋蔵文化財調査と、4つの問題があったわけですね。

関戸 はい。特に立ち退きは、費用や時間の予測がつきにくいいため、購入を希望するマンションデベロッパーにとっては大きなりスクです。デベロッパー側は各社独自の基準で立ち退き交渉やその他の費用を事業費として差し引いたうえで土地の購入価格を算出するため、T社様が各社から提示された価格にはかなりバラつきがありました。そこでまず、この4つの問題を解決する費用を当社が独自に算出しました。

立ち退き交渉では一般的に、現状の賃料と引越先賃料の差額を補償金の基準にします。ところが、T社様は入居者とのいろいろな交渉やトラブルを回避するために長年賃料を上げず、不払い等のトラブルにも手を付けず放置していました。そのため補償金が大きく立ち退き交渉も難しくなると予想し費用を厳しく見積もったデベロッパーもいたのです。

—なるほど、提示価格の「見える化」をしたわけですね。

関戸 その結果、売却にかかる4つの問題は、購入者に任せるのではなく当社がサポートしながらT社様が自身で解決することをご決断されました。立ち退きに関しては当社が紹介した弁護士へ依頼、また建物等の解体・撤去や文化財調査なども当社が専門会社を紹介し進めていくことになりました。

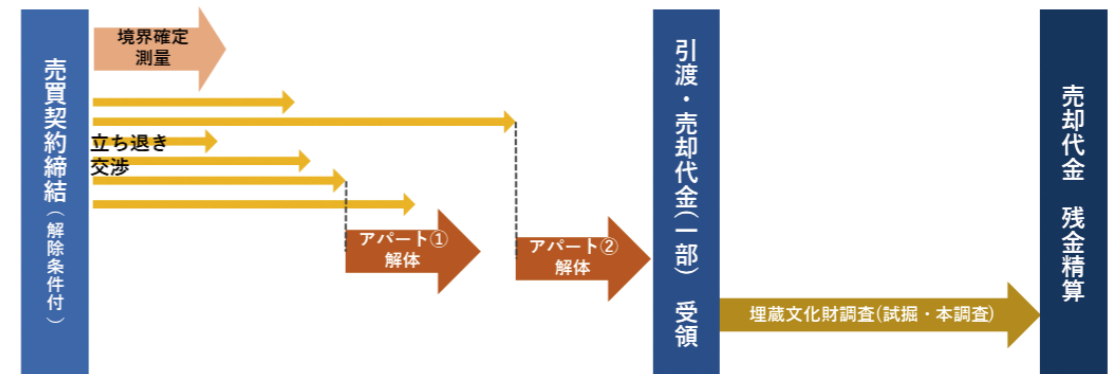
—デベロッパーも土地取得に関するリスクを減らせますし、T社様も三井不動産リアルティのノウハウを享受いただき、立ち退きや解体、文化財調査といった専門的な業務を遂行することができたわけですね。こういう整理や提案も、仲介業者の仕事のひとつなのですね。

関戸 それから私の方で、並行して購入を希望している複数のデベロッパーと条件交渉を進めました。立ち退き交渉などの進捗を情報提供し、引渡の時期、購入金額等の諸条件を交渉していくなかで、T社様もご納得の条件を提示いただいたデベロッパーX社への売却をご決断されました。

実は、予想されていた通り立ち退き交渉が一筋縄ではいかず、なかなか引渡時期が確定できませんでした。そのため、問題解決のための費用支払い等の資金繰りも考慮し少し変則的なスケジュールを提案いたしました(図1参照)。

まず先にX社と解除条件付の売買契約を締結いただき、その上で境界確定測量と立ち退き交渉を始めました。そして、立ち退きおよび解体・撤去工事まで完了した時点で引渡と一部売却代金の受領、その後埋蔵文化財調査を実施し、完了した時点で残りの購入代金を精算するという方法です。タイミングが重要な時間のかかる方法でしたので、買主のX社とも粘り強く交渉し、当社内でも契約内容や進め方を議論し複数のチェックをかけながら慎重に詰めてまいりました。そのおかげもあり、スムーズに取引を進めることができ、T社様のご担当者様からも「安心です。」とお褒めいただけたのが嬉しかったですね。

図1:売却スケジュール(概略)



—当たり前のことではありますが改めて、不動産の売却仲介業務というのは、高い金額で購入してくれる買い手を探すだけでなく、むしろ買い手様との条件交渉や、売主様にご納得できるような様々な助言やサポートなども重要な仕事なのですね。

関戸 そうです。特に今回のT社様のケースに関しては、すでに購入希望者は複数おり具体的な金額も提示されていました。ただT社様としては、保有不動産の売却にあたり提示された金額や条件の根拠について納得がいく説明が必要でした。そこで私どもが仲介として、売却にあたっての諸問題の整理と解決をサポートすることで、売却金額や条件の根拠を確認することができ、最良の条件での売却が実現できたと自負しています。

私どもはこれらの業務を遂行することでT社様から仲介手数料をいただきましたが、結果的に、この仲介手数料と4つの問題解決にかかった費用を差し引いても、当初にT社様が複数のデベロッパーから提示されていた最高金額よりも売却後の手取りが多くなりましたので、私としても頑張った甲斐があったと思っています。

—不動産のプロでないと解決が難しい問題が多くあった今回のケース、「引く手あまた」なのにT社様が悩まれたのは当然だったのですね。むしろ悩んで立ち止まり三井不動産リアルティにご相談いただいたことが「正解」だったのかもしれない。

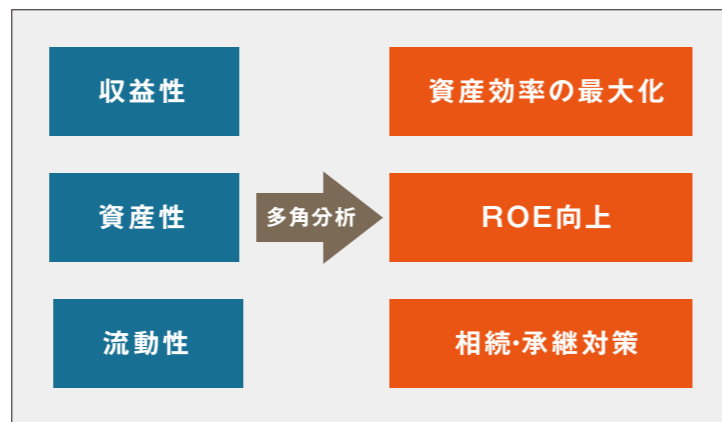
関戸 実は今回の案件をお手伝いできたきっかけは、当社が古くからお取引があり私も不動産取引のお手伝いをしたことがある別の企業様からのご紹介です。どうしたらよいかかわからず悩んでいる知り合いの会社があるから、とお引き合わせいただいたのです。

—お客様のために厭わず汗をかいて、より良い取引を実現させてきた実績が、新たな実りのある仕事に繋がるのですね。



# 資産ドックでお手持ちの不動産を 「所有する」から「活用する」へ。

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



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

資産戦略の第一歩は“現状把握”

ご所有不動産の各種データを一覧に分かりやすく

市場価値と相続税評価額を算出し、現状分析を

相続税評価額の圧縮効果も確認できる！

個別不動産の長所と弱点が一目瞭然！

相続税評価額の圧縮効果をビジュアルで確認

どのくらい効果的に収益を上げられているかを不動産ごとにチェック

個人・法人問わず「資産ドック」をご利用いただけます。

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

### 1 このままじゃいけない気がするのだがどこから手をつけていいのかが...

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

### 2 「資産ドック」で、自分の資産の客観的な評価が分かると...

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

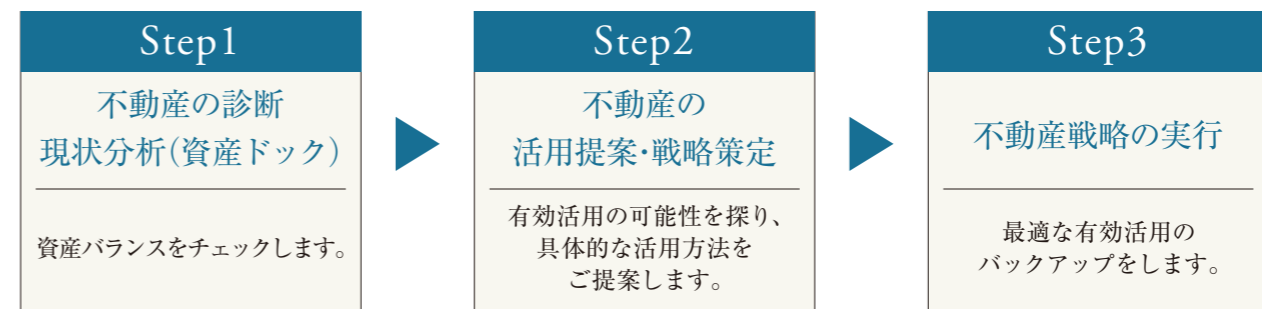
### 3 自分が持っている不動産の“弱点”が「資産ドック」により浮き彫りに

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

### 4 アドバイスを得て“資産の体質改善”に取り組みましょう！

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

不動産コンサルティングサービスの流れ



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

0120-921-582 営業時間/9:30~18:00 定休日/土曜・日曜・祝日



## 三井不動産グループ初のマンハッタンにおける分譲住宅事業参画 “200アムステルダム”

### アッパーウエストサイドについて

マンハッタン・アッパーウエストサイドは59丁目を南端とし、セントラルパークの西端とハドソン川、110丁目に囲まれた地域を指す。

歴史的保存地区が大部分を占め、風情のある街並みが広がる高級住宅地であり、ビジネスの中心地であるミッドタウンやダウントウンへのアクセスも良好である。

本物件が所在する場所は、アッパーウエストサイドの中でも南側70丁目に位置しており、徒歩約6分の距離にニューヨークフィルハーモニー管弦楽団、メトロポリタンオペラ、ニューヨークシティーバレエが本拠地とするリンカーンセンターがあり、世界最高峰の芸術に触れることができる。

セントラルパークも徒歩約8分に位置しており、ランニングや犬の散歩、ピクニックなど、公園としての利用はもちろん、夏にはシェークスピア作品やニューヨークフィルハーモニー管弦楽団の無料上演などのイベントも多く開催され、生活に彩を添えるだろう。

### セントラルパーク／ハドソンリバー眺望

200アムステルダムはアッパーウエストサイドではとても希少な超高層コンドミニアムである。もともと大部分が歴史的保存地区として保護されているアッパーウエストサイドにおいて新築物件に巡り合うことも少ないが、本物件は中でも周辺の空中権を集めた上で建設の許認可を受けているため、他に類を見ない高層建築を実現している。周辺に高層建築が少ない地域であるため、上層階では東側にセントラルパークの広大な緑が広がり、西側にはハドソンリバーの水景とサンセットを目にすることができる。また、南に目を移すとミッドタウンやダウントウン、ハドソンヤーズのスカイラインが広がり、ニューヨークらしい景色を楽しむことができる。

### マンハッタンの高級物件に相応しい仕様／多彩な共用部

#### 【専有部】

伝統的な高級住宅地に建つコンドミニアムだからこそ、そのデザインや素材には多くのこだわりを持っている。

外観デザインはElkus Manfredi Architectsが監修。アッパーウエストサイドに立ち並ぶ風格ある戦前の建築デザインと現代のテイストを織り交ぜるように、ライムストーンや金属、ガラスを組み合わせ、アールデコのエッセンスを加えることで、この地に相応しいファサードデザインを実現した。

内装デザインはCetraRuddyが担当。モダンとクラシックの融合を目指し、上質な素材を用いたシンプルなデザインで、時を経ても色あせない空間を創り出した。

#### 【200アムステルダム物件概要】

所在地：200 Amsterdam Avenue, New York  
 交通：地下鉄1・2・3番線「72丁目/ブロードウェイ駅」徒歩2分  
 地下鉄B・C線「72丁目/セントラルパーク・ウエスト駅」徒歩8分  
 総戸数：112戸  
 敷地面積：12,042sf(約338坪)  
 延床面積：417,715sf(約11,738坪)  
 竣工時期：2021年1月(予定)  
 入居時期：2020年7月より順次(予定)  
 構造・階数：鉄筋コンクリート造地下3階付地上51階建塔屋3階建  
 分譲後の権利形態：敷地は共有、建物は区分所有  
 土地権利：所有権  
 駐車場：なし  
 駐輪場：総戸数112戸に対して60台(購入)  
 バイク置場：なし  
 トランクルーム：総戸数112戸に対して89区画(購入)  
 管理形態：管理組合結成後管理会社へ委託  
 施工会社：Pavalini McGovern, LLC.  
 管理会社：FiestService Residential New York, Inc.  
 会社情報：SJP PROPERTIES  
 MITSUI FUDOSAN AMERICA, INC.



エントランス、バスルームの床材には大理石を採用し、リビングを含む居室にはホワイトオーク材を用いヘリンボーンのパターンで仕上げている。

イタリア製のキッチンキャビネットはオーク材にニッケルの引手を組み合わせたシンプルなデザイン。レンジフードにはイタリア産のカララ(大理石)を一枚板で使用。カウンター天板やバックスプラッシュにも同素材を使用し、キッチン全体の統一感を演出している。

また、ミール社製のオープン、食器洗浄機、サブゼロ社製の冷蔵庫、コンロ、ワインクーラーを標準装備。

#### 【共用部】

地下2階には75フィート(約23m)のソルトウォータープールを完備。その他にもジャグジーやスチームルーム、サウナに加え、マッサージなどを受けることのできるトリートメントルームをご用意している。

本格的な機材を揃えたフィットネスにはピラティス／ヨガルームも。併設されたゴルフシミュレーターではスイングの練習からラウンドまで楽しむことができる。

2階部分にはラウンジやプライベートダイニングをご用意し、野外に開かれたテラスと合わせて利用することができる。また、キッズルームや楽器の演奏・練習を行うことのできる防音室も備えている。



※令和元年12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

# WORLDWIDE REAL ESTATE NEWS

## 世界の不動産ニュース

ウォール・ストリート・ジャーナルによると、**アメリカで1億\$ (109億円) を超す価格で取引された住宅等は過去に約20件**あるという。初めて1億\$を超えた取引が出たのは2007年で、2019年に入ってからは4件、発生している。

ここで言う「住宅等」に含まれるのは一戸建て住宅、一戸建て別荘、マンション、ランチだ。「ランチ」というのは大牧場のことで、母屋に本人や家族が実際に住む場合と別荘的に使われる場合がある。本来の意味からはずれ、牧場が付帯しない場合もある。

本題に入る前に二点指摘しておきたい。

まず**アメリカ人は記録を取ることにマメ**である。日本人とは異なる分野でマメなわけだ。そのせいか、「**ランキング**」を作るのも好きである。

また**アメリカでは登記申請に添付される売買契約書が閲覧可能**なので、売買価格や物件概要が分かる。買主が身元を隠す場合があるが、巨額取引ではたいていの場合、ばれる。

**アメリカでの史上最高額の取引はテキサスのランチで、2016年に5億\$ (545億円) で売買された。**広さは53.5万エーカー(2170平方キロ)と東京都の面積とほぼ同じだ。ウォルマートの創業家一族の女性と結婚した実業家が買主で、彼はこの取引の2年前にも別のランチを1億\$で買っている。

**2番目**に高額だったのは2019年年初に明らかになった**マンハッタンの4層連結のマンションの2.38億\$ (259億円)**だ。億万長者通りと呼ばれる通りに面して建ち、セントラルパークに至近である。**買ったのはファンドのシタデルのケン・グリフィン氏**で同氏は**世界中で超豪邸**を買い漁っており、その

総額は**7億\$ (763億円)**と言われる。

**3番目**に高額だったのはリスティングされずに2014年に成約した物件で、**ニューヨーク州に所在する。別荘向けで、建物付き18エーカー(2.2万坪)の土地が1.37億\$ (149億円)**だ。

**4番目**にまた**ケン・グリフィン氏**が出てくる。**フロリダの海辺の隣接しあう4区画・合計8エーカー(9,790坪)の土地を2012年に1.3億\$ (142億円)弱で購入**した。同氏が世界中で超高額住宅を買っている目的ははっきりしないが、この物件は投資用のようだ。

以下、これが続くわけだが、我々にとって興味深い物件に絞って取り上げる。

6位はソフトバンクの孫CEOが2012年に1.175億\$ (128億円)でカリフォルニアで買った2005年築の9,000sqft (250坪)の物件で、孫氏は購入後に大幅にリノベしている。

9位は先のマンハッタンの億万長者通り沿いの別のマンションのデュープレクス(二層連結)で、価格は1.0047億\$ (110億円)だ。2014年に成約し、買主はコンピュータのデルの創業者だった。

10位はプレイボーイ誌の創刊者が売却したロサンジェルスの一戸建てで、2016年に1億\$ (109億円)で成約した。派手なパーティーがよく開かれ、「プレイボーイ・マンション(戸建て超豪邸)」と呼ばれていた物件だ。

11位はロサンジェルスで、2016年に1億\$ (109億円)で成約した。同市周辺のビバリーヒルズやベルエア等は超高額建売の密集地帯である。

13位はロサンジェルス近郊のマリブで2018年に1.1億\$ (120



億円)で成約した物件で売主がハードロックカフェ(ハンバーガー中心のレストラン)の創業者だった。

14位はロサンジェルス近郊のホルムビー・ヒルズで2019年に1.1975億\$ (131億円)で成約したフランスの城を模した住宅だ。この地区は区画が大きく、総額が高い物件がよく出る。

番外はハワイのカウアイ島で2014年にフェイスブックのザッカーバーグ氏が1.3億\$ (142億円)で買った土地、700エーカー(85.7万坪)だ。

上記の中にはパッケージと見られる物があり、いくつかの価格は参考程度である。

**このクラスの物件では売却希望価格から大きく下落して成約となるケース**も多い。フロリダの1.59億\$ (173億円)の物件は4250万\$ (46億円)で成約、アスペンの1.35億\$ (142億円)の物件は4100万\$ (47億円)で成約といった具合だ。

**購入者で目立つのは、上場して金満となったIT企業の経営者と金融業関係者**、特にファンドの経営者で、ニューヨークやカリフォルニア、フロリダといった海に近いエリアの物件が多いことも目立つ。

これらの巨額取引は話題になり耳目を引きやすいが、実際は**非常に小さなマーケットに過ぎず高い値付けをすると全く動かないことになる。**

## アメリカで1億\$以上で 売買された住宅

ジャパン・トランスナショナル  
代表 坪田 清

## 理想の間取り図を作成して 物件を手軽に検索できるシステム「間取サーチAI」を開発 10月31日(木)から「三井のリハウス」ウェブサイトにて公開

三井不動産リアルティ株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:山代裕彦、以下三井不動産リアルティ)とアヴァント株式会社(本社:東京都中野区、代表取締役CEO兼CTO:鈴木将親、以下アヴァント)は、お客さま自身が間取り図を作成して、理想の間取りに近い物件を手軽に検索できるシステム「間取サーチAI(マドリサーチエーアイ)」を共同で開発し、2019年10月31日(木)から三井不動産リアルティが運営する「三

井のリハウス」ウェブサイトにて公開することをお知らせします。「間取サーチAI」は、お客さま自身がウェブサイト上でリビングと個室の位置関係や方位を設定して作成した「理想の間取り図」と類似度が高い間取りの物件を、「三井のリハウス」ウェブサイトに掲載されている売却中の物件の中から探し出して一覧表示するものです。スマートフォン専用の機能になります。

### 開発背景

これまで一般的な物件検索サイトにおける“間取り”を切り口とした検索は、2LDKや3LDKといった部屋の数と部屋の種別を文字情報で指定する方法のため、多くの検索結果の中から理想の間取りの物件をお客さま自ら探し出さなければなりません。また、方位を自由に設定して検索することもできませんでした。そのためお客さまからは、「理想の間取りになかなかとどり着けない」「部屋の東西南北を指定して検索したい」といった声が寄せられていました。さらに、「三井のリハウス」ウェブサイトを解析したところ、「間取り図」の閲覧数が多く、お客さまの関心が高いことから、三井不動産リアルティとアヴァントは、お客さまに豊富な物件情報から理想の間取りの物件を手軽に見つけていただくことを目指して、新たな検索システム「間取サーチAI」を開発しました。

### 本システムについて

本システムの開発には、不動産仲介業向けのシステム開発などを手掛けるアヴァントが提供する独自の画像処理技術を用いています。三井不動産リアルティで取り扱った物件の間取り図に対して行ったAIによる機械学習で得られた結果をもとに、洋室や和室などの部屋の種別とその位置関係を認識することで、画像検索を実現しました。なお、本システムは、特許出願中(2019年10月31日現在)です。今後は、「間取サーチAI」に新たな機能を追加することで、より利便性の高い検索システムにしていくとともに、お客さまが手間なく簡単に理想の物件に巡り合える新たなサービスの提供に向けて取り組んでまいります。

### 「間取サーチAI」概要

システム名称：間取サーチAI(読み方:マドリサーチエーアイ)

提供開始日：2019年10月31日(木)

システムの特長：お客さま自身が理想の間取り図を作成、検索できる手書き感覚で誰でも手軽に利用可能部屋の方位も自由に設定可能

検索対象：「三井のリハウス」ウェブサイトに掲載された日本全国の売り出し中のマンション  
※売り出し中のマンションの中で一部検索の対象とならない物件があります。

URL：https://www.rehouse.co.jp/madoriSearch/  
※スマートフォン専用の機能になります



(TOP画面)イメージ

## AIによりマンションの推定成約価格を即時に算出する 「リハウスAI査定」を 三井不動産リアルティとエクサウィザーズで共同開発

～ 全国売買仲介取扱件数No.1の三井不動産リアルティの膨大な成約事例を基に高水準の予測精度を実現 ～

三井不動産リアルティ株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:山代裕彦、以下、三井不動産リアルティ)と株式会社エクサウィザーズ(本社:東京都港区、代表取締役社長:石山 洗、以下、エクサウィザーズ)は、所有マンションの推定

成約価格をAIにより即時に算出して提示するシステム「リハウスAI査定」を共同で開発し、2019年12月16日(月)より三井不動産リアルティが運営する「三井のリハウス」ウェブサイトにて公開することをお知らせいたします。

### 開発の経緯

三井不動産リアルティは、マンションを所有する方が将来住みかえをする時にマンションの売却活動や購入物件の選定をスムーズにスタートしていただくことを目指して、いつでも気軽にウェブサイト上で所有するマンションの推定成約価格を把握できるサービスを2016年11月から提供しています。そしてこのたびの共同開発により推定アルゴリズムを刷新し、マンションを所有するより多くの方に、より精度の高い情報を提供することが可能となりました。

### 本システムについて

このたび共同開発した「リハウスAI査定」は、33年連続全国売買仲介取扱件数No.1(※1)の三井不動産リアルティで実際に取引された膨大な成約事例をAIが学習し、立地・グレード・階数・向きなど住戸の特徴に応じて推定成約価格を算出することで、首都圏1都4県でMER4.89%、首都圏エリア以外を含む全国ではMER5.34%という高水準の精度を達成(※2)。また、首都圏だけでなく「三井のリハウス」の展開エリアである全国18道府県(※3)の約30,000棟のマンションを対象とした推定成約価格の算出を実現しました。

※1. 三井不動産リアルティグループは'86年度～'18年度の33年連続全国売買仲介取扱件数No.1です。 ※2. MER:機械学習により算出した推定成約価格と実際に成約した価格との差額(誤差)の絶対値を当該成約価格で除した値を誤差率とし、その誤差率の中央値をMER(Median Error Rate:誤差率中央値)としています。MERの値が小さいほど推定精度が高くなります。今回のMERは過去に成約事例がある物件を対象に実証実験を実施し、物件の築年数を限定せず算出したもので、2019年11月1日時点の数値です。 ※3. 北海道、宮城県、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県、愛知県、岐阜県、三重県、大阪府、兵庫県、京都府、滋賀県、奈良県、広島県、岡山県、福岡県

### 「リハウスAI査定」概要

「リハウスAI査定」は、所有するマンション名と部屋番号をウェブサイト上でご入力いただくことで、お客さま専用ページ上で、実際に取引された成約事例をもとに自動で推定成約価格を提示、さらには周辺で購入を検討されている人数などの情報を即時に提供するシステムです。

システム名称：リハウスAI査定

提供開始日：2019年12月16日(月)

対象物件：全国18道府県のマンション約30,000棟


専用ページ：https://www.rehouse.co.jp/aisatei



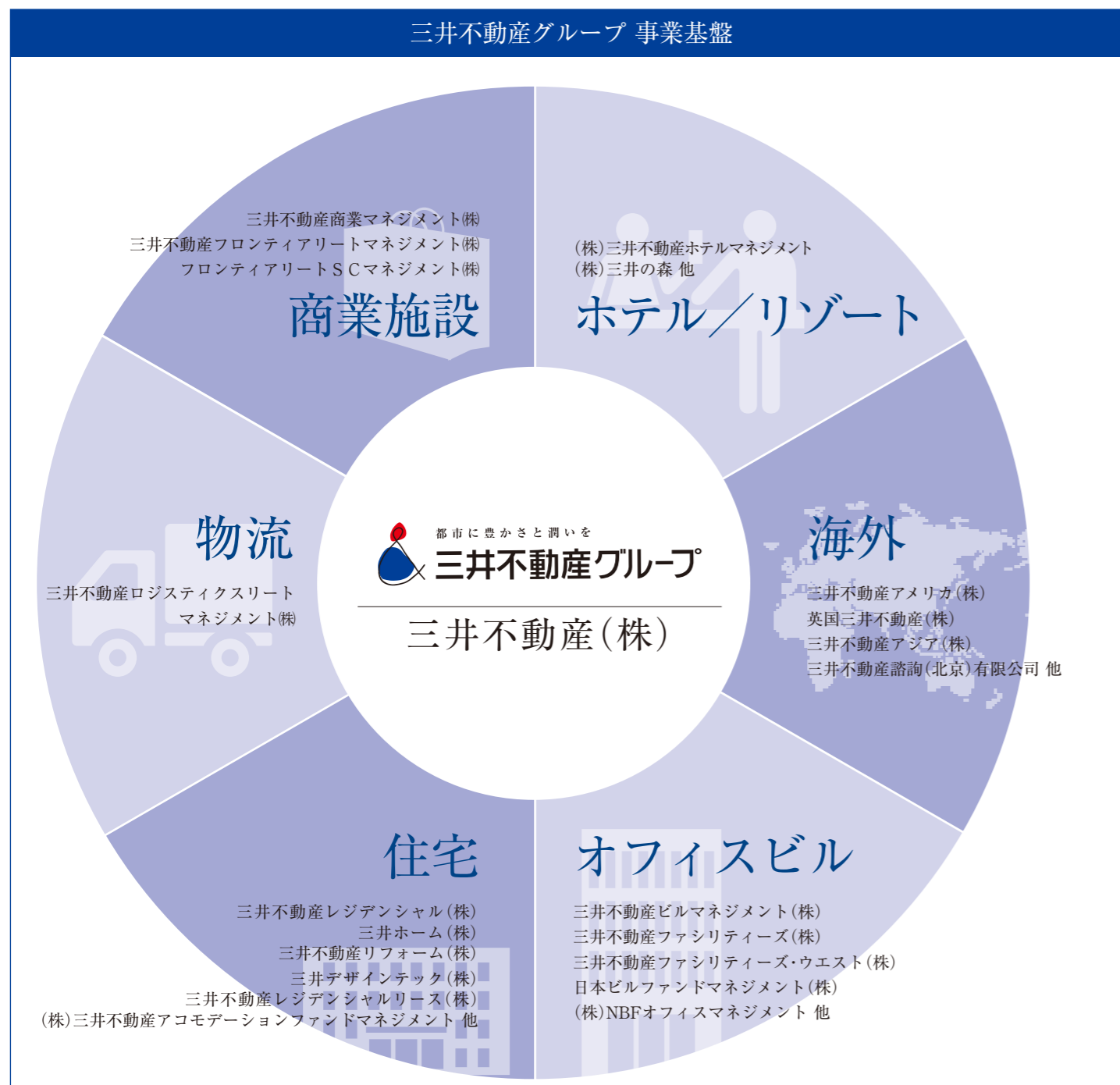
「リハウスAI査定」イメージ

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



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。

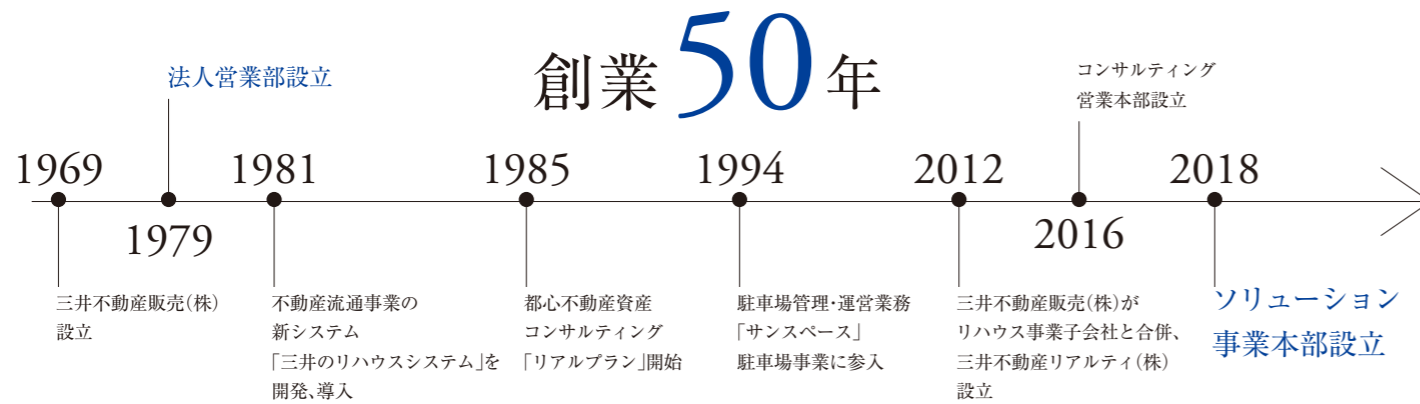
その他、仮測図の作成、隣地境界や越境の有無など幅広く調査いたします。



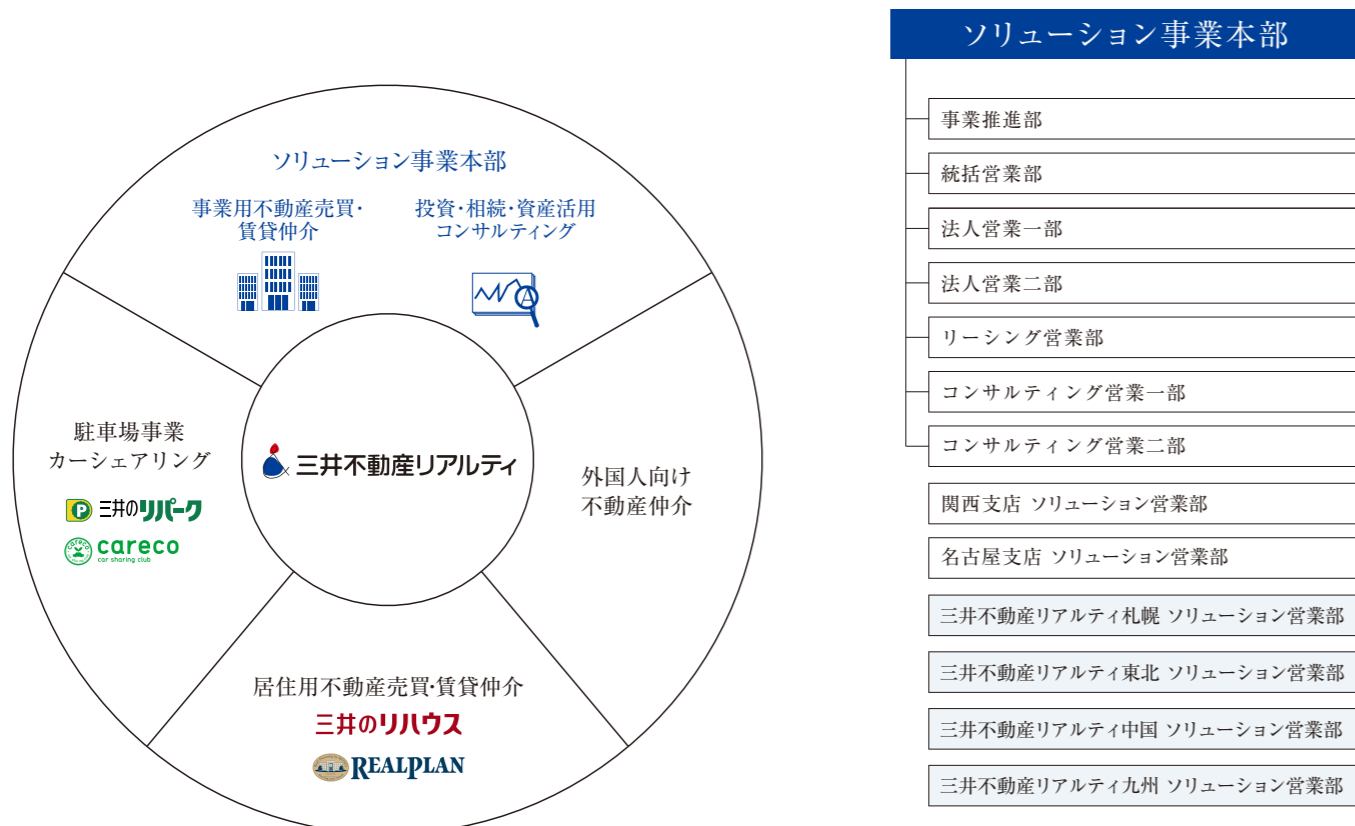
## ■会社概要

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	1,706,843百万円(連結)(2018年度)
設立	1969年7月15日	営業収益	170,625百万円(連結)(2018年度)
		従業員数	4,243名(単体)(2019年4月1日現在) 5,127名(連結)(2019年4月1日現在)

## ■三井不動産リアルティのあゆみ

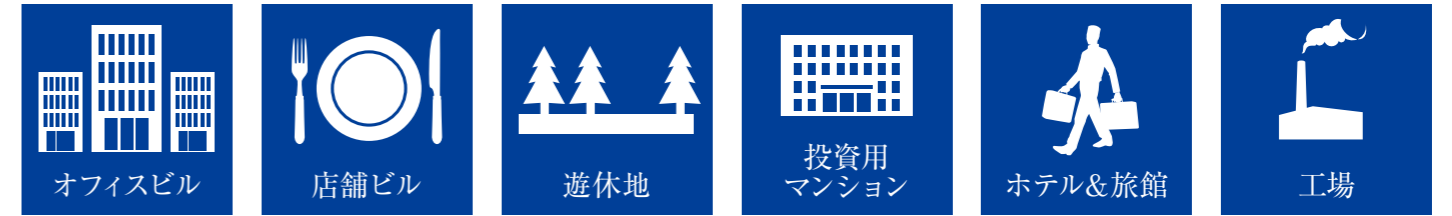


## ■事業領域



## ■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

