

2023年6月20日号

資産運用ビジネス特集



目次

1. 懸念を払拭、堅調な投資市場	3
住宅コンサルタント 野中 清志	
2. データで読み解く！これからの賃貸住宅経営の見通しとポイント	7
住宅・不動産総合研究所理事長不動産エコノミスト 吉崎誠二	
3. コロナ禍で見えた！ユーザーニーズからの空室対策	13
みらいずコンサルティング株式会社 代表取締役 今井基次	
4. 賃貸管理のAM 社会情勢に沿った機能が重要になる	20
一般社団法人不動産総合戦略協会理事長 大木祐悟	
5. 2023年の不動産投資市場の動向や懸念は	26
不動産鑑定士・岩指良和（一般財団法人 日本不動産研究所 研究部次長）	
6. 物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移	33
株式会社イーソーコ総合研究所取締役会長 大谷巖一	

懸念を払拭、堅調な投資市場

住宅コンサルタント 野中 清志

- 高まる個人の投資意欲
- 住宅・投資系ローンが後押し
- ワンルームマンション 供給エリアが激変
- 下期も堅調に推移

懸念を払拭、堅調な投資市場

(住宅コンサルタント 野中 清志)

高まる個人の投資意欲

現在では、高校の授業の中で資産運用に関する授業が定着するなど、若い内から金融リテラシーを高める動きや、人生100年時代にふさわしい資産運用への関心が広がっている。

不動産投資においても20、30代の若い方から、退職金を手にしたシニア層、相続対策で購入意欲を示す高齢者など幅広い層に広がっている。また夫婦でそれぞれが不動産に投資し、互いに団体信用生命保険をかけ合うなど「戦略的に」投資する層も台頭している。そして外国人投資家もこの円安の下、購入意欲が高まっているようだ。1億円のマンションを購入する場合に1ドルが120円だと約83万ドルだが、1ドルが140円になると約71万ドルとまさに販売価格の15%引きで購入できる事になる。仮に投資利回りが4.0%とすると1億円のマンションでは年400万円の賃料収入となる。400万円の賃料が取れるマンションが15%引きの8500万円とすれば、投資利回りは4.8%に上昇する。

このような幅広い層で投資意欲が高まっている背景には、日本国内において低金利政策の持続性も要因の一つだろう。また昨今では、正規の社員が増加傾向となるなど就業構造の変化も後押ししている。17年と比べて年収が500万円以上の方が21年では177万人も増えている。つまり現在の個人投資家の投資意欲もさることながら、これから不動産投資をしようと思えばできる新たな需要層が次のマーケットに向けて控えている。

不動産投資の中でも区分のワンルームマンションなどは東京・名古屋・大阪・福岡、更に最近では広島においてもサラリーマン層を中心に好調に売れており、更にファンドも参入しているため、物件の品薄状態が続いているようだ。

またアパート投資では、全国の貸家住宅着工件数から見ても好調に推移している熊本なども台湾の半導体企業の参入により賃貸住宅需要が「特需」状態となっている。

貸家住宅着工の推移<全国>

年	戸数	前年比
2020年	306,753	△10.4%
2021年	321,376	4.8%
2022年	345,080	7.4%

<国土交通省「建築着工統計調査報告」令和4年計より作成>

首都圏の投資用マンション価格の推移

年	2018	2019	2020	2021	2022
平均価格	3,088万円	3,131万円	3,176万円	3,132万円	3,221万円

<不動産経済研究所調べ>

懸念を払拭、堅調な投資市場

住宅・投資系ローンが後押し

日本経済は長らくデフレ状態が続き、アベノミクス以降異次元の金融緩和政策が続いてきた。しかし近年では不動産価格は例えば東京圏の新築のファミリーマンション価格は23年3月において平均で1億を超える(不動産経済研究所調べ)など価格上昇となっている反面、資産運用物件は比較的穏やかな価格上昇となっている。

消費者物価指数の中には住宅などの賃料は含まれるが、分譲価格は含まれないという事もあり金利が上昇しづらいという状況が続いている。特に区分・アパートの賃料は若年層が多く住むため賃料上昇も穏やかだった訳である。

このような状況のもと、個人の投資家も低金利の恩恵を受け、投資系ローンも1.6%からの水準で推移している。近年は金融機関の融資姿勢はバブル時代と比べてかなり緩くなってきている傾向がある。

例えば筆者が80年代に大京に在籍していた頃はワンルームマンションもほとんど完成が1年後など、いわゆる青田売りで契約時10%、その後1カ月以内に更に10%、合計で20%の自己資金、更に金利は7%以上という事では、購入できる層は会社経営者、医者、弁護士など限られた方が対象の時代であった。

現在の新築区分ワンルームマンションなどは自己資金がほとんどいらず、金利も1.6%から2%前後と極めて低水準で推移しており、一般の会社員の方でも始めやすい状況となっている。目新しい所では、イオン住宅ローンサービスがプロ野球選手向けの投資ローン商品を開発するなど新しい動きも出ており、早速ディベロッパーのライブズなども関心を示している。

同じワンルームマンションでも中古の場合、不動産会社が売主であれば提携ローンが使えるが、仲介物件の場合には自己資金を20%から30%入れる必要もあるケースがある。また既存不適格物件を始めローン評価が出ない物件もあり、それらはプロパーローンか現金取引となっている。一方、一棟収益のアパートについては、まず事業者が販売する新築アパートについては多くが提携金融機関を持ち、さほど多くない自己資金でもアパート経営としての契約融資が成り立っている。

こうした現状を東急バブル善如寺投資事業部長は、「中古の一棟アパートについては、もちろん物件評価・顧客の属性にもよりますが、一般の仲介で販売する際には例えば1億円のアパートの場合、金融機関の評価が7000万円とか、つまり自己資金を30%程度求める金融機関もあります」「その背景には、近年問題となった金融機関による不正融資問題もさる事ながら、木造アパートなどは減価償却が早く進むなどの要因もあり担保評価が厳しくなる傾向にあるようです。その結果中古のアパートのユーザーは、一般のサラリーマン投資家が以前より減少し、現在は富裕層・事業法人もしくは不動産管理会社等が購入するケースが増えています」と語っている。

今後は植田新総裁のもと、変動金利の上昇も考えられる。多くの投資家は変動金利で借りており、変動金利は短期金利と連動している。今後賃金の上昇率が安定的に物価を上回り、日本経済が適正な成長軌道に乗り、マイナス金利政策が解除された段階で変動金利が上昇する可能性があると考えられるが、そこに至るまでには少々時間がかかるのではないだろうか。

懸念を払拭、堅調な投資市場

ワンルームマンション 供給エリアが激変

区分のワンルームマンション業界においては、販売においては非常に好調に推移している。しかし新築のワンルームマンションは20年前と比べるとその供給マーケットは劇的に変化した。

変化したと言ってもそれは供給エリアである。例えば、03年は東京首都圏に89棟発売されたが、都心3区(千代田区、中央区、港区)に販売されたマンションは28棟もあり、その割合はなんと約30%もあった。当時は三番町、麻布、虎ノ門、半蔵門、銀座などのアドレス物件もあり、都心の割合が極めて高く、そのような「お宝物件」が特に現在中古市場では高値で取引されている。

ちなみに22年1月～6月の統計では東京1都3県の販売棟数は86で都心三区供給物件はわずか2棟(2.3%)となっている(不動産経済研究所調べ)。

また中古のワンルームマンションについてはフェディアルクリエーション、日本財託などが独自の仕入れ力を活かして多くの物件を仕入れ、販売も好調のようだ。最近では新築と中古をそれぞれ販売する会社が増えてきており、1つ目は新築のワンルームマンションを買って頂き、2つ目は中古のワンルームマンションを買って頂くというケースもあるようだ。

アパートについては、売主の不動産会社から別の不動産会社が購入するケースも多く、個人投資家では富裕層が中心で、例えば金融機関や証券会社のプライベートバンキングに口座を持つ顧客・会社経営者などを紹介してもらい契約に至るケースもある。提携金融機関を有するシンケンハーモニーなど新築のアパート事業者は、7000～8000万円から1億程度の収益物件を富裕層に販売してこちらも好調に推移しているようだ。

下期も堅調に推移

今後の留意点としては、昨今増えている自然災害リスク、気候変動リスクを始めマーケットリスク(エリアの急激な人口減、高齢化、最寄り駅の乗降客数の急減など)を勘案しながら仕入れ及び供給する事が大切だ。

6月6日には株式市場においてバブル後高値更新、更に上半期企業のGDP及び上場企業過去最高水準の利益などがあった。しかしここに来て再度『米国における利上げ観測→日米金利差拡大→円安→輸入資材の上昇』という懸念材料も台頭してきており、建築費の上昇・地価の上昇も十分予測できる。

更に今後は岸田政権のもと、給与水準の上昇により賃金アップが定着すれば支払い可能な賃料が増加する事により、収益還元法による収益物件の価格上昇の可能性も帯びている。

その背景には東京、名古屋、大阪、福岡などの大都市圏における多くの再開発、都市計画法の改正による容積率のアップ、地上空間だけでなくターミナル駅などの地下容積の緩和、鉄道路線における開かずの踏切から高架化事業、更に都市再生緊急整備地域、国家戦略特区、MICEなどを含めて全国の主要都市において再開発が加速している事もその要因となる。金利上昇、仕入れ難などいくつかの懸念材料はあるものの23年下半年不動産投資市場は堅調に推移するのではないだろうか。

データで読み解く！

これからの賃貸住宅経営の見通しとポイント

住宅・不動産総合研究所理事長不動産エコノミスト 吉崎誠二

真価問われる大量供給物件

- 12年からの貸家着工戸数の推移
 - ・なぜ着工戸数は26カ月ぶりのマイナスとなったのか
- 賃貸住宅投資熱は最高水準へ 史上最低のキャップレート
- 築10年を超える物件が増加
- 人口動態の変化と求められる賃貸住宅の変化
- 入居者が賃貸住宅に求めるもの
- 賃貸住宅の設備ニーズの変化を的確に掴む
 - ・賃金の上昇と賃貸住宅

データで読み解く！ これからの賃貸住宅経営の見通しとポイント

真価問われる大量供給物件

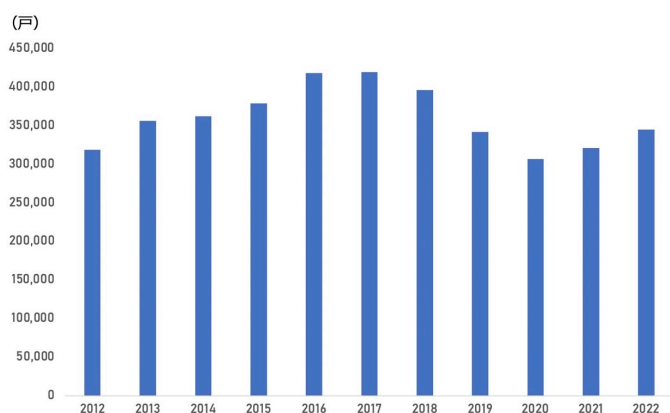
23年に入っても、物価上昇が続いています。春からは賃金の上昇も目立つようになりました。大都市部だけでなく地方都市でも住宅地地価が上昇し、賃貸住宅需要もそれに合わせて好調が続いています。コロナ禍前後は賃貸住宅建築がやや低迷したものの、その後は復調していますが、一方で、多くの賃貸住宅が建築された13～19年新築物件がこれから築10年を超え、真価が問われる時期に差し掛かります。ここでは、人口動態予測、賃金の見通しなどを踏まえて、これからの賃貸住宅経営のあり方を考えてみます。
(住宅・不動産総合研究所理事長不動産エコノミスト 吉崎誠二)

12年からの貸家着工戸数の推移

賃貸住宅の建築数は、13年から18年かけて大きく伸びました。この間のピーク時には42万戸を超える物件の建築が行われました。その背景には政策的な事に加えて、不動産市況の好調さが続いていることが挙げられます。

具体的には、13年は金融緩和策から金利低下が進み、また14年からの消費税増税前の駆け込み需要がありました。また14年は翌年に控えた相続税の改正に備える方が増え、この相続税の基礎控除額の変更は、その後も土地活用としての賃貸住宅建築に大きく寄与しました。また、16年からは、更なる低金利誘導策(マイナス金利政策)により、賃貸住宅建築・賃貸住宅投資が増えました。

図1は新設貸家着工戸数の12年から22年までの推移を示しています。これを見ると、12年から17年は増加が続いており、特に16年、17年は40万戸を超える建築数となっています。その後の20年は新型コロナウイルス感染症の影響が色濃く出ましたが、21年からは回復し建築数が戻っています。



【図1】 貸家着工戸数(全国・年計) (出典・国土交通省「住宅着工統計」)

なぜ着工戸数は26カ月ぶりのマイナスとなったのか

貸家(賃貸用住宅)の建築は21年3月以来、23年3月分まで25カ月連続して前年同月比プラスが続いていました。しかし、23年4月分(5月末日発表)では26カ月ぶりに前年同月比マイナス(2.8%減)となりました。例年、年度末の3月は貸家着工戸数が増え、その反動減が4月にあるのですが、今年は前年同月比でもマイナスとなりました。

その背景には、いわゆる地主による土地活用での賃貸住宅建築に一服感が出たことに加えて、投資用マンション(区分・一棟とも)の適地が減少しており、良い土地は高値での取り引きとなっていることなどが理由として考えられます。この後述するように、賃貸住宅への投資熱は依然として高い状況ですので、市況悪化ではなく一過性のものであり、適地不足が最大の要因と考えられます。

データで読み解く！ これからの賃貸住宅経営の見通しとポイント

賃貸住宅投資熱は最高水準へ 史上最低のキャップレート

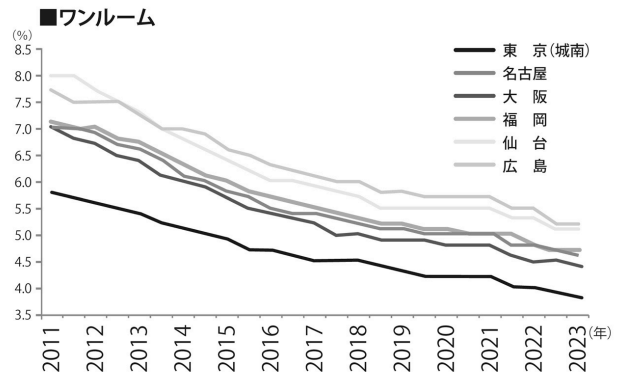
こうしたことを物語るかのように、キャップレートは史上最低水準となっています。(図2、図3参照)

不動産投資市況が強く反映される期待利回り(キャップレート)の公表データのうち、日本不動産研究所が年2回(4、10月)に調査する投資家調査の中のキャップレートの動きを見ると、最新の23年4月調査(5月30日公表)では、賃貸住宅(ワンルームタイプ、1棟ベース)のキャップレートは東京城南エリア(目黒区・渋谷区)では3.8%となっており、調査開始以来の最低水準を連続して更新しました。また同調査によれば、実際の取引水準では3.5%程度となっているようです。同じく、東京城東エリア(墨田区・江東区)は4.0%で、こちらも調査開始以来最低を更新し、取引利回りは3.7%となっています。

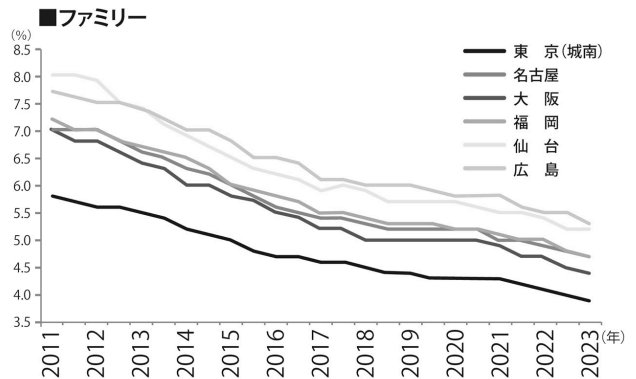
他の主要都市の賃貸住宅(ワンルーム)のキャップレートを見れば、大阪では4.4%(前回調査からマイナス0.1ポイント)、名古屋では4.6%(同マイナス0.1ポイント)、福岡では4.7%(変動なし)と、いずれも最も低い値となっており、引き続き全国的に賃貸住宅投資熱が極めて高い状況にあると言えます。

ちなみに同調査では、不動産(賃貸住宅以外も含めて)への新規投資意欲について、専門家へのアンケートも実施しています。この結果は大変興味深いもので、ほぼ全ての回答者が今後1年間も積極的に新規投資を行う意向を示しています。

「今後1年間の不動産投資に対する考え方」の項目の回答では、「新規投資を積極的に行う」の回答が96%もあり、前回よりも1ポイントの上昇、逆に「新規投資を控える」は3%にとどまり、前回から2ポイント低下しました。



【図2】 賃貸住宅(ワンルーム)の期待利回り(CAPレート)の推移(日本不動産研究所「不動産投資調査」より作成)



【図3】 賃貸住宅(ファミリー)の期待利回り(CAPレート)の推移(日本不動産研究所「不動産投資調査」より作成)

データで読み解く！ これからの賃貸住宅経営の見通しとポイント

築10年を超える物件が増加

図1で示したように、13年からの10年間で350万戸程度の賃貸住宅が新たに建築されました。これらの物件が、今後順々に築10年を超えてきます。

築10年を超えると新築イメージがなくなり、賃貸住宅の競争力が低下します。例えば、一括借り上げなどの契約をしている物件では、築年が10年を超えると価格改定が行われる可能性が増えます。

また、オーナーの立場になれば、こうしたタイミングでは管理会社の変更などの見直しを検討してもよいかもかもしれません。管理会社の立場になれば、お預かりしている物件をキープし、新たに管理会社の変更契約を狙いたいものです。

管理会社としては、こうしたときこそ、物件の維持管理やメンテナンス、入退去管理、家賃等の出納業務という基本的な事だけを行うのではなく、オーナーの資産管理(アセットマネジメント)のアドバイスを行い、不動産資産の組み換えや資産運用などのアドバイスを行うことで、信頼を勝ち取りたいものです。

人口動態の変化と求められる賃貸住宅の変化

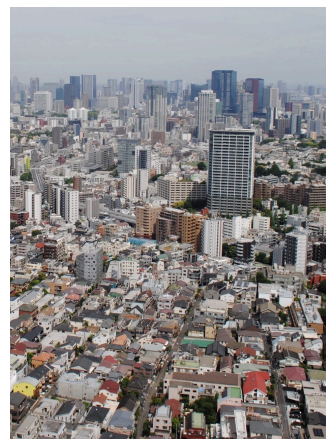
賃貸住宅の新築物件が増えている現状を踏まえて、これから賃貸住宅経営を始める人は、これからの人口動態を見越して賃貸住宅の建築や購入を検討すべきでしょう。

総務省が4月12日に発表した、22年10月1日時点の日本の総人口は1億2494万7000人で、この1年間に55万6000人の減少(マイナス0.44%)。人口のピークは08年で、11年以降12年連続の減少となりました。

特に、15歳未満の人口は28.2万人の減少で、総人口に占める割合は11.6%(前年比マイナス0.2ポイント)となり、若年層の人口減少が顕著となっています。県をまたいでの移動が伴う可能性の高い(すなわち、賃貸住宅を利用する可能性も高い)大学や専門学校などに進学する割合は増えているものの、今後は絶対数が減ります。また就職時における状況も同様に、絶対数が減り続けることは確実です。

一方で、人口は減るものの、世帯数は一貫して増え続けています。その背景にあるのは単独(单身)世帯の増加です。20年に行われた国勢調査(21年11月30日公表)によれば、我が国の全世帯(不詳除く一般世帯)のうち、38.1%が単独世帯(世帯構成員が1人)となっています。国立社会保障・人口問題研究所(社人研)の18年の推計(ベースは15年の国勢調査)によれば、31年の単独世帯の割合は38.1%となっており、この推計よりもはるかに速いペースで単独世帯の割合が増えています。

単独世帯が増える背景には、①高齢夫婦のいずれかの死別、②生涯未婚者数の増加、③離婚数の増加——等が要因とされています。特に未婚者数(50歳時未婚率、離婚・死別含まず、一度も結婚していない人、事実婚などは含めない)は、20年国勢調査などから社人研が推計した「人口統計資料集(22年)」によれば、男性は28.25%、女性は17.81%となっています。



データで読み解く！ これからの賃貸住宅経営の見通しとポイント

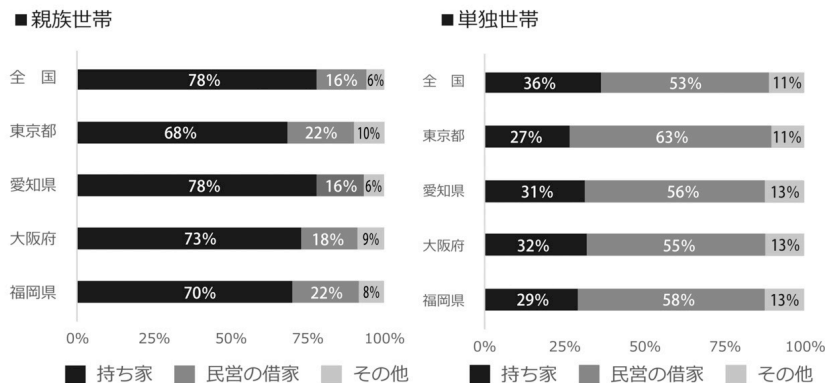
単独世帯の増加は、賃貸住宅需要の底上げにつながります。図4は、20年の国勢調査から世帯類型別の住まい方について全国と主要都市の状況を示したグラフですが、このデータが示すように、単独世帯の多くは賃貸住宅に住んでいます。

【注・「持ち家」＝所有住宅に住む人、「民営の借家」＝民間賃貸住宅、「その他」＝主に公的な賃貸住宅など。以下、「その他」は公的賃貸住宅としてカウント】

全国の単独世帯のうち、「持ち家」に住む割合が36.2%、残り63.8%は賃貸住宅に住んでいます。これを大都市に限れば、賃貸住宅に住む世帯の割合は東京都73.3%、愛知県69.1%、大阪府68.1%、福岡県70.8%と、おおむね7割の世帯が賃貸住宅に住んでいることが分かります。

前回15年の国勢調査に基づく賃貸住宅に住む単身世帯の割合は、主要都府県では約7割となっており、この数字に大きな変化はありません。ここでは主要都市の数字を示しましたが、地方都市でも単独世帯の賃貸住宅利用比率は高く、おおむね65%前後となっています。

こうした事から分かる事は、「若年層の絶対数は確実にこれからも減る。そのため賃貸住宅需要を伴う都道府県をまたぐ進学や就職も、長期的に見れば減る可能性が高い。しかし一方で、想定を超える勢いで増えている単独世帯の賃貸住宅利用比率は高く、この分の需要増が想定され、特に20～40代の会社員向けの需要増が見込まれる」ということです。



【図4】 単独世帯の貸家に住む割合（全国と主要都府県）
（出典＝総務省統計局「令和2年国勢調査」より作成）

データで読み解く！ これからの賃貸住宅経営の見通しとポイント

入居者が賃貸住宅に求めるもの

このような将来の需要見通しからを考えると、賃貸住宅に求められるものも変化してくるでしょう。既にその兆しは見えています。

リクルートが実施した賃貸契約者動向調査(リクルートSUUMORIサーチセンターによる「21年度賃貸契約者動向調査<首都圏版>」22年9月15日公表、以下同じ)によると、賃貸住宅の設備における満足度の項目では、「24時間出せるゴミ置き場」が6年連続の1位でした。また、2位は宅配ボックス(5位から上昇)で、いずれも昼間不在の会社員のニーズを満たすものとなっています。

また、前回調査(20年)から大きくジャンプアップしているものとして、「非接触キー」の満足度が高まり、3位となっています。「非接触キー」には、スマートフォンを利用するタイプや、鍵を持っているだけで反応して開閉するタイプ(車などに多く搭載)などが主流ですが、最近では「顔認証システム」を導入している賃貸住宅も増えており、完全に手ぶらで開閉できるようになっています。顔認証キーでは、エントランスや各住戸の入口だけでなく、ゴミ置き場や駐車場の出入り口などに対応しているものもあり、建物内外どこへ行くのにも鍵が不要です。

賃貸住宅の設備ニーズの変化を的確に掴む

賃貸住宅の設備ニーズでは、かつてはエアコンやシャワートイレ等が求められ、その後防犯セキュリティ系の設備の充実、水まわり設備のグレードなどが求められるようになりました。しかし、現在ではこれらはある程度の水準まで広まりました。賃貸住宅に住む人の年齢層が徐々に上がり、収入も増加するといった賃貸住宅需要の変化に伴い、求められる設備も変化してきています。

こうした変化を的確に捉えることが、空室が出にくく、家賃も下落しにくい、いつまでも安定稼働できる賃貸住宅経営につながるものと思います。

賃金の上昇と賃貸住宅

22年から、わが国では物価の上昇が顕著になっています。消費者物価指数は、気候変動要因の大きな生鮮食料品を除いたコアCPIにおいて、このところ3%台半ばで推移しています。それに伴い、賃金の上昇が徐々に進んでいます。

名目賃金で見れば、今年の春闘労使交渉では平均3.69%の賃上げ率でしたので、4月分の毎月勤労統計調査(6月6日公表、本稿執筆時点で公表前)からは上昇しているものと思われます。大企業の賃金の上昇に伴い、時間差で中小企業の賃金も上昇するでしょう。しかし、インフレ率を勘案した実質賃金では、インフレ率予測が2%台となる23年後半からプラスになると思われます。

実質賃金が上がれば、住居にかけるお金が増える可能性が高まります。これはつまり、家賃の上昇可能性が高まるということです。加えて、現在分譲マンションの賃貸物件は需要が旺盛なため物件不足状況で、賃料は上昇し続けています。

このような状況が続けば、分譲マンションの賃貸物件だけでなく、これまで以上に高級な賃貸専用住宅の需要は伸びると考えられます。

コロナ禍で見えた！ ユーザーニーズからの空室対策

みらいずコンサルティング株式会社 代表取締役 今井基次

不動産事業者が意識すべき「4つの視点」

- はじめに
- 物件はニーズと合致しているか 充実した自宅時間の空間提供
 - ・サブスクの発想で対応
 - ・ニーズに応えるコンセント
- 入居者獲得戦略とマーケティング
 - ・外国人居住へ対応も
- 経営マインドはインフレで大変 家賃改定の検討も視野に
 - ・空室短い物件などで
- 管理会社は信頼関係の構築へ プロセスとロジックで提案

コロナ禍で見えた！ユーザーニーズからの空室対策

(みらいずコンサルティング株式会社 代表取締役 今井基次)

不動産事業者が意識すべき「4つの視点」

はじめに

今から3年前、世界中に感染拡大した「新型コロナウイルス」は、日本だけでなく世界各国で人々の生活に大きな影響を与えた。3年にわたるコロナ禍は、都市部を中心に生活様式を大きく変えた。感染防止を目的として「人が集まること」が制約され、集会や会議、会食などが制限された。

コミュニケーションの在り方が変わり、これまでのような面々が主流ではなく、「テレワーク」や「オンラインのコミュニケーション」も当たり前ものになり、ライフスタイルも大きく変わった。テレワークや時差通勤のような勤務形態の多様化は、大混雑する通勤ラッシュの無駄な時間を大きく削減することができ、個人の時間を充実させることができるようになった。対面を避けるためのオンライン会議は、会議のための前後の移動を減らし、更に高速インターネットやオンラインツールなどのインフラが強化されるきっかけとなった。くしくもコロナ禍はIT化を促進し、従来の生活様式から脱却できないこれまでに大きな変化をもたらした。

これらの生活様式の変化は、住宅に対するニーズにも大きな多様性をもたらすことになった。オンラインコミュニケーションは、都市部と地方との距離をなくし、ネットワーク環境さえあればどこでも働けるようになった。また、不要な飲み会や過剰なコミュニケーションが減ったことで、個々の時間やお金を無駄なものに使う必要もなくなった。

ライフスタイルや生活様式の変化は、住宅に対するニーズも変えている。地方都市だけでなく、都市部においても人口減少が進む中、賃貸ユーザーのニーズをつかみ、物件のターゲットとなる顧客セグメントを明確にすることが空室対策のカギとなるはずだ。インフレによるコストや金利上昇により賃貸経営はより厳しさを増す中、それらを支える不動産業者は「4つの視点」を意識し、空室対策を推進していきたい。

コロナ禍で見えた！ユーザーニーズからの空室対策

物件はニーズと合致しているか 充実した自宅時間の空間提供

コロナ以降、「おうち時間」が増えたことで、プライベート空間で快適に過ごすニーズが拡大した。例えば食に関しては、フードデリバリーといえばピザやラーメン、蕎麦屋あたりしか思い浮かばなかったが、デリバリーのプラットフォームを利用することで、自宅でもお店でしか楽しめない食を楽しめるようになった。ネット通販の利用も拡大し、日常生活で買えないものはないというくらい、わざわざ移動をしなくても欲しいものが購入できるようになった。また、自宅でのエンターテインメントも拡大し、ネットゲームや動画配信サービスも日常のものとなった。

これらの状況を見れば、自宅での時間を充実させるための住空間は、これまで以上に重要度が増していることに気づくのではないだろうか。更に重要なことは、どんな人が住み、何を求めるのかという住宅におけるセグメントの明確化だ。ターゲットに対して、ライフスタイルに特化した居住空間の提供が求められているのである。ただ、お金をかければかけるほど、ニーズの変化に対して柔軟性は増すが、ちょっとした工夫でニーズに適応する方法もある。そこでいくつかの方法を紹介したい。

物件力を上げるためには、コストがかかるものと、かからないものの両面から考える必要がある。コストがかかるものと言えば設備やリフォームなどが考えられるはずだ。「おうち時間」を大切にユーザーに対しては、「健康志向」「スマホ生活」それらを支える「インフラの整備」が重要である。

サブスクの発想で対応

例えば、毎日使うものと言えば浴室のシャワーヘッドがある。トイレの便座であれば、洗浄機能付き便座などが賃貸住宅にも多く供給されているが、あまりシャワーヘッドに目を向けられることはない。賃貸住宅では数千円程度の安価なものがほとんどであるが、近年増えている高級シャワーヘッドを導入するのはどうか。昨今、健康志向だけでなく性別を問わず美容に関する意識が高まっているが、賃貸住宅で美容効果がある高級シャワーヘッドはあまり採用されていない。数万円程度と少し値段は張るが、入居者が自ら買うほどでもないような高級商品は、設備として提供するとサブスクリプションになるため費用負担が下がる。オーナーとしても3万円のシャワーヘッドを設置し、48カ月住んでもらうことができれば、1カ月あたり625円の負担で済む。

これがきっかけとなり入居してもらえば、確実に回収が可能となる。似たようなもので「ワインセラー」もある。おうち時間は「ちょっとよいもの」にも意識が向けられるようになったことも特徴的で、ワインセラー自体は1万円程度からデザイン性のよいものが販売されているが、個人で買うほどのものでもない。このようなものをインテリアに近い設備として置いておくのも、効果が高いのではないだろうか。

ニーズに応えるコンセント

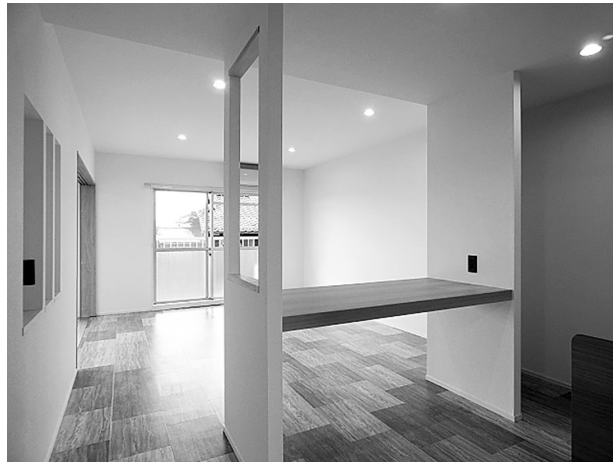
スマホを中心とした生活が主流になった今、部屋の至る所で必要なものが「コンセント」である。築年数が古い物件は、一つの部屋にコンセントが1カ所などということがよくあるが、今のライフスタイルには合っていない。スマホ、スマートスピーカー、パソコン、ゲームなど、仮に一人暮らしとしても、数え上げればどれだけの家電があるだろうか。デバイスの数に対して圧倒的にコンセントが不足していることに気づくだろう。

更にあまり意識されないが、コンセントの位置も重要だ。食卓、ベッド周り、浴室などあらゆる場所にコンセントが足りていないことに気づく。ちょっとした配慮だが、まだまだ細かなニーズを拾い上げればたくさんある。また家電と言っても、テレビが生活において必須アイテムではなくなっている。それよりも、スマホやタブレットのようなモバイルを中心とした生活に向けて、「無料高速インターネット」の供給をした方がよい。

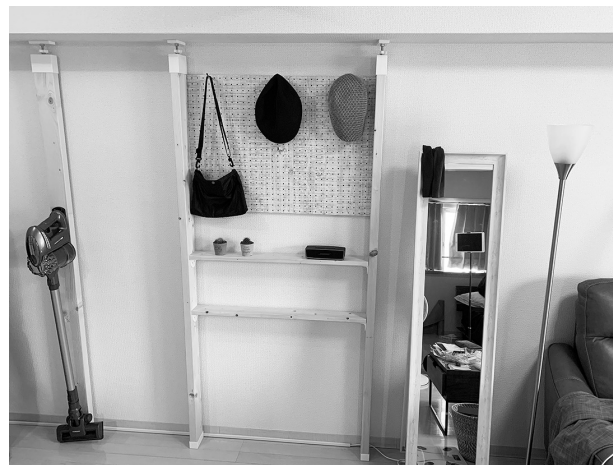
コロナ禍で見えた！ユーザーニーズからの空室対策

一方、比較的コストがかからないものがある。ニーズはあるのにコストが安いものは、費用対効果が高いため、やらないという選択肢はない。おうち時間を重視するユーザーは、在宅時間が長いためセキュリティに対するニーズも高い。例えば、ネット通販やフードデリバリーで不特定多数の人が自宅に来ることを考えた場合、誰でもドアを開けるのを躊躇してしまう。しかし、テレビモニター付きインターフォンで来訪した人が分かれば、安心感はずいぶん増すはずだ。ある意味、今の時代に照らし合わせれば、必須アイテムと言っても過言ではない。テレビモニター付きインターフォンは、ニーズ調査をすれば毎回上位にランキングする割に、築年数が古い物件にはあまり供給されていない。設置コストも数万円程度と安価なため、需給ギャップを埋めやすいし、何よりも費用対効果が抜群によい。

また借りている賃貸住宅を傷めることなく、自分らしい居住空間にする「DIY」のニーズもまだまだある。壁面を利用して簡単に棚や収納を作ることができる「ラブリコ」「ディアウォール」などの商品は、ホームセンターでツーバイフォーの木材と共に購入してくれば、自分らしい居住空間にあつという間になる。リフォームなどのコストがかけれなくとも、数万円もあればオシャレな空間にすることができる。収納が少なくて入居者の獲得に苦戦している場合は「見せる収納」として、あえて事前に設置してしまうのもよい方法である。



キッチンに対面テーブルを作り、インターネットを楽しめる空間に
(山口県宇部市 オータニアバマンセンター)



DIYで実現した壁付棚

コロナ禍で見えた！ユーザーニーズからの空室対策

入居者獲得戦略とマーケティング

入居者を効率よく獲得するには、先ほども述べたように「ターゲット」と「セグメント」を意識したい。賃貸住宅の募集に関しては、ポータルサイトの効果はもちろん高いが、無料で使えるツールは使わない手はない。特に意識したいのは、SNSなどの無料で使えるソーシャルメディアである。

ここにメディアの種類と年代別のマトリックスがある(表1)。ほとんどの賃貸住宅では、入居するターゲットを明確にしていない、つまりマスマーケティングでの募集が主流である。しかし、一部屋に住むのは、たった「一人」または「一家族」なのだから、セグメントを絞って誰が住むのかということ意識して入居者募集活動をした方が、効率がよいのである。

例えば、年代・性別・趣向をもとに、セグメントを絞り「どんな人が住むのか」を明確にした方がよい。ただ何も考えずにポータルサイトに掲載するよりも、誰に何を伝えたいのかを明確にし、ユーザーに刺さるマーケティングをしなければ、募集掲載コストばかり掛かり、効果が上がらないということになりかねない。

セグメント	10代	20代	30代	40代以上	外国人
ポータルサイト	◎	◎	◎	◎	○
Facebook	△	△	◎	◎	○
Instagram	◎	◎	◎	○	○
YouTube	◎	◎	○	△	△
TikTok	◎	◎	○	△	△
グレッグスリスト	×	×	×	×	◎

表1 不動産情報のマーケティングとセグメント

外国人居住へ対応も

22年の出生者数が80万人を割った。これが意味するのは、将来の賃貸住宅のニーズはますます減っていくということになる。このまま進めば国内の生産力が落ち、経済が確実に停滞していく。今後、そのような事態を防ぐために日本政府は海外から労働力を確保しなければならないはずだ。当然、外国人が国内に居住するためには賃貸住宅が必要であるが、外国人にとっては、自分たちが本来求めている住宅が供給されているとは言いにくい現状ではないだろうか。

言葉や保証人の壁もあり、課題も多い。外国人向けの無料で使える募集サイトには「craigslist(クレイグスリスト)」(<https://tokyo.craigslist.org/search/apa>)というものがある。このサイトは本来、不動産のポータルサイトというわけではないが、ローカルでの情報交換サイトとして95年から世界50カ国、580都市で利用されていて、多言語に対応している。その中でも不動産や住宅情報が掲載されていて、サイトを検索すると、多言語で物件情報を検索できるようになっている。日本に来てても日本語を読めない人も多いため、外国人をターゲットにする物件では、掲載しない手はない。なお、掲載費用は無料のため、英語に堪能な場合、オーナー自らが掲載しているケースもある。

コロナ禍で見えた！ユーザーニーズからの空室対策

経営マインドはインフレで大変 家賃改定の検討も視野に

先にも述べたとおり、インフレにより運営コストが上昇しているため、賃貸経営の利益が以前よりも出にくくなっている。本来インフレであればコストの上昇と共に、家賃も上昇するべきであるが、供給過剰の場合には家賃が上がりにくい。しかし、需給バランスが崩れていないエリアでは、家賃を上げられないわけではない。空室期間が1カ月未満の物件に関しては、家賃を上げられる可能性も十分ある。長きに渡ったデフレマインドから脱却するためには、「家賃を上げていく」ことに対して、オーナーや管理会社の意識も問われるだろう。

借地借家法第32条には、「建物の借賃が、土地若しくは建物に対する租税その他の負担の増減により、土地若しくは建物の価格の上昇若しくは低下その他の経済事情の変動により、又は近傍同種の建物の借賃に比較して不相当となったときは、契約の条件にかかわらず、当事者は、将来に向かって建物の借賃の額の増減を請求することができる。ただし、一定の期間建物の借賃を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。」とある。つまり、現在のように「税金やその他の負担増」によりコストが上がり、周辺相場が大幅に上昇している場合には、相対的に家賃が安くなっていることがあり、賃料増額請求権を行使することで、正当な家賃を受け取れる可能性がある。

空室短い物件などで

管理会社としてみれば、「家賃を上げる交渉」は手間も時間もかかり、得はないと考えてしまうが、家賃が1000円でも上がれば、オーナーはうれしいものだ。ただし、極端に相場と乖離していると言っても、いきなり大幅な交渉は揉めるリスクもあるため、まずは少額からでも話を進めたい。毎度、空室期間が1カ月未満で決まるものは、家賃が「安すぎる」可能性があることに注意したい。

コロナ禍で見えた！ユーザーニーズからの空室対策

管理会社は信頼関係の構築へ プロセスとロジックで提案

物件の入居率を上げて資産価値を高めるには、オーナーと管理会社との連携が必要だ。オーナーがいくら勉強しても、言っていることが管理会社に伝わらないということがある。

これに対して、管理会社はスキルアップで対策しなければならない。オーナーに対する提案のフローは、そのプロセスとロジックが重要だ(図1)。ただ、「家賃を下げないと決まりません！」という言葉は、事実だとしてもなかなか受け入れられないだろう。その結果に至るまでの「プロセス」と「ロジック」が必要なのだ。

もちろん、一番いけないのは「何も提案をしない」ことであるが、オーナーの気持ちに寄り添わない提案は「敵対的提案」とみなされてしまう。逆に、エビデンスを準備し、改善のための積極的な提案であれば、その提案が断られることはあっても、信頼を失うことはない。

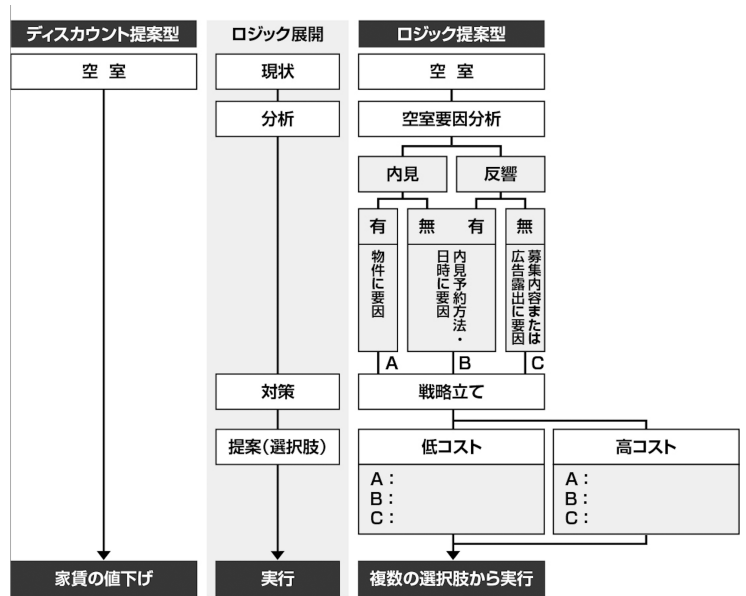


図1 オーナー提案のフロー

一番重要なことは、管理会社は「経営コンサルタント」であることであり、どんなときでもオーナーに寄り添った提案を心がけることである。オーナーの成功なくして、不動産会社の仕事の存在はあり得ないのである。

まずは自分たちの仕事の価値を信じ、意識を高めることを改めて考えるべきときが来ているのではないだろうか。空室対策は、賃貸経営の基本であり、根幹である。柔軟性ある対策と提案を心がけて、「4つの視点」を持つことが、オーナーの資産価値を高めることにつながっていくはずだ。

賃貸管理のAM

社会情勢に沿った機能が重要になる

一般社団法人不動産総合戦略協会理事長 大木祐悟

- 賃貸住宅の空き家も増加
 - ・一定の稼働率と賃料維持
- 借主目線でアセットマネジメント
 - ・築古でも相場家賃並みも
- 賃貸でも分譲住宅を意識
 - ・社会情勢から見たポイントの提案も
- 資産の組み替え提案も必要

賃貸管理のAM 社会情勢に沿った機能が重要になる

2013年の住宅土地統計調査の中で、空き家率が13%を超えたことが大きな話題になって以降、その後はいろいろな場面で「空き家問題」が取り上げられるようになりましたし、空家特措法等の法律の整備も進みました。ところで、投資用不動産の空き家率はどのようになっているのでしょうか。ここでは、賃貸住宅の空き家率について統計資料を見てみましょう。
(一般社団法人不動産総合戦略協会理事長 大木祐悟)

賃貸住宅の空き家も増加

総務省が公表している住宅土地統計調査(平成30年)によると、全国で849万戸ほどの空き家があり、住宅総数に占める割合は13.6%であるのに対して、賃貸住宅の空き家は443万戸近くに上り、貸家全体に占める空き家率は18.5%となっています(図表1)。

なお、空き家の経年的な傾向は図表2の通りであり、建物全体の空き家数のみならず賃貸住宅の空き家も継続して増えていることが確認できます。

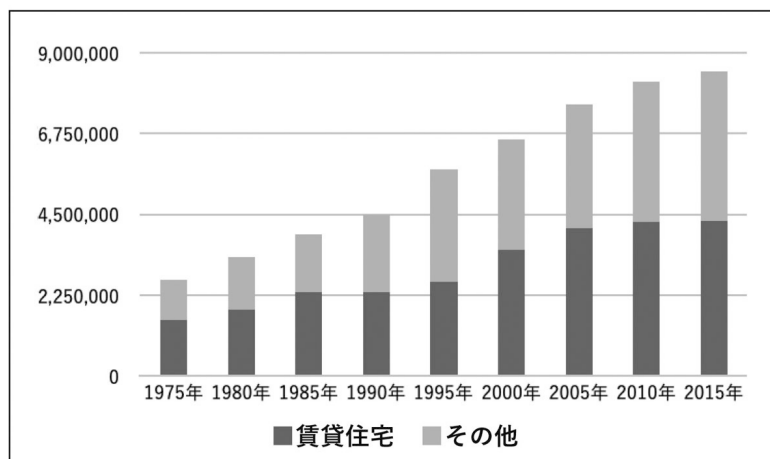
さて、老後の2000万円問題等から貸付け用不動産投資についての関心が高まりつつあるなかで、賃貸住宅建設や投資用不動産の売買は活況を呈しています。しかしながら、顧客が建築した賃貸住宅や取得した投資用不動産の稼働率が悪く、顧客に損失を与えるようなことが常態化すると、結果として将来の見込み客を失うことにもつながるので、稼働率が高く賃料が下がりにくい物件を顧客に提供することは私たちの使命ではないでしょうか。

【図表1】 2015年時点における空き家状況

住宅総数 (A)	62,407	貸家総数 (C)
空き家総数 (B)	8,489	貸家の空き家総数 (D)
空き家率 (B/A)	13.60%	空き家率 (D/C)

総務省統計局公表の「住宅・土地統計調査」のデータから著者が作成

【図表2】 空き家及び賃貸住宅の空き家総数の推移



総務省統計局公表「住宅・土地総合調査」のデータから著者が作成

賃貸管理のAM 社会情勢に沿った機能が重要になる

一定の稼働率と賃料維持

住宅・不動産業界では、80年頃から「家賃保証」あるいは「一括借上げ」というビジネスモデルを構築してきました。この仕組みが誕生した当時は、「2年更新の家賃保証」の仕組みを一部の不動産管理業者が採用していました。

その後はこのビジネスモデルが一般化する中で、「家賃保証」から「一括借上げ」が主流となり、更に最近では20年あるいは30年という超期間の一括借上げの仕組みも普通に行われるようになっていきます。

古くから大家業を営んでいる地主層では、募集は不動産業者に依頼するものの管理は自ら対応する人も多かったのですが、最近、将来不安の解消や利回り商品としても賃貸住宅建築や投資用不動産を購入する層が広がる中で増加した新規参入の大家さんたちの受け皿としても、家賃保証や一括借上げの仕組みは機能していると考えてよいでしょう。

もともと、長期間の家賃保証も一括借上げも、賃料を一定の額で長期間保証する仕組みではなく、多くの場合は2～3年ごとに見直しを行います。そのため、稼働率が落ちると保証賃料も下げることになりますが、顧客目線で考えれば、賃料は維持されること、可能であれば上がってほしいと思っているのではないのでしょうか。

もちろん、長期間にわたり物件の人気を保つことができれば、改定後も賃料の維持は可能となるはずですが。

特に、今後も空き家が増加し続けることを考えると、その中で可能な限り賃料を下げずに一定の稼働率を維持できるような管理ができると顧客からの信用も高くなるでしょう。また、管理や一括借上げによる不動産会社の側の収益性も、賃料×料率で決まることを考えると、賃料は高く維持できることや稼働率が上がることは大きなメリットであるはずですが。

借主目線でアセットマネジメント

近年、アセットマネジメント(以下、AMという)の必要性が唱えられています。AMとは、投資資産の運用を、投資家に代行して行うことであり、株式や債券の運用から投資用不動産の運用まで幅広い資産の運用を代行する業務です。

似た言葉として、プロパティマネジメント(以下、PMという)があります。不動産にかかるPMは、不動産の管理、テナントの管理や賃料の収納代行及び管理費用の支払いなどの代行などが主たる業務であるのに対して、AMは所有者や投資家の利益の最大化する責務を負うものであり、そのためにPMの選定やPMに対するの指示等を行うこととなります。

なお、前述の「一括借上げ」の案件では、借主である不動産業者もAM業務を行っているはずですが、現実には賃料の収納代行と延滞者への督促及び、入居者トラブルへの対応までの業務にとどまっていることも少なくないと思われます。

多くの物件を管理する中ではやむを得ない事なのかもしれませんが、前述のように賃料も稼働率も高い状態で資産を維持し運用することがAMの業務の要諦であることを考えると、不動産管理業者もAM専属の担当を置くなりして、この業務の強化をすることが、今後も長きにわたり不動産管理業務を担う上での大きなポイントであると筆者は考えています。

では投資用不動産のAMを考える上で、どのようなことを基本と考えるべきなのでしょう。筆者は、「借主目線」で物件をみるのだと思います。

すなわち、借主が「ぜひ借りたい」と思う物件であれば、物件が空いてもすぐに次の借り手は見つかりやすし、結果として賃料も高く維持できるはずですが。その意味では「立地」や「建物」の差別性は重要な要素ですが、問題は、建物については築年数が経過すると競争力が落ちるとも言われていることです。

賃貸管理のAM 社会情勢に沿った機能が重要になる

築古でも相場家賃並みも

図表3は、18年時点における築年ごとの賃貸住宅のストックと空室率を示したのですが、築年数が古くなるにつれて空室率が高くなる傾向があることを確認することができます。

もともと、71年から80年(18年時点で築後38年から47年のストック)までのストックの空室率と、2011年から18年(新築から築後7年)のストックの空室率を比較するとその差は4.9%ですから、それほど大きな差があるとは言えません(もともと、「建築時期不詳」には築年数が古いものが多く含まれている可能性が高く、この部分の空き家率が極めて高くなっていることには注意が必要です。ただし、築年数が古くても建築時期が明確である物件は比較的適切に管理されている物件ではないかと思われる一方、建築時期不詳のケースは管理も適切にされていないものが多いのではないかと考えられます)

もちろん、築年数が古い物件のほうが賃料は安くなりがちですが、一方で築後40年以上経過しても相場賃料に近い水準が維持できている物件もあります。以下では、価値を維持するための工夫についてお話をさせていただきます。

【図表3】 2018年10月時点の築年数別賃貸住宅のストックと空き家状況

築年	総数 (A)	空家数 (B)	B/A
1970年以前	1,166.10	197.4	16.90%
1971～80年	2,605.80	478.6	18.40%
1981～90年	4,055.70	663.4	16.40%
1991～00年	4,833.60	722.4	14.90%
2001～10年	4,518.30	608.1	13.50%
2011～18年	3,192.80	350.1	11.00%
建築時期不詳	3,247.80	1,535.40	47.30%

総務省統計局公表「住宅・土地総合調査」のデータから著者が作成

賃貸管理のAM 社会情勢に沿った機能が重要になる

賃貸でも分譲住宅を意識

物件の価値を維持するためには、前述のように、借り手の立場から見て「魅力を感じる物件」であることが必要です。その意味では、最新の分譲マンションの状況を把握することにも留意すべきではないでしょうか。

「分譲」と「賃貸」の違いはありますが、少なくとも数千万円の物件を購入してもらう際に見込み客にアピールしていることは、賃貸住宅のユーザーにも十分にアピールできる事項であると思われるためです。

また、これに加えて「世の中の流れ」等も確認しておくべきでしょう。

なお、新築時から物件に関与しているようなときは、これらの要素を鑑みた計画が可能で、既存の物件でも、費用対効果を考えた上で採用できるものは採用する姿勢も重要です。

例えば最近の分譲マンションでは、共用部分が充実しているほか、間取りを見ると「和室がない」「水回りや収納の充実」等の傾向があります。そうすると、一定以上の築年数が経過したものについては、リフォームの検討をすることも一つの考え方です。

写真は3DKで作られた間取を2LDKにリフォームした例ですが、こうした工夫で稼働率も家賃も上昇しています。

そのほか、オートロックの採用や宅配ボックスの採用の検討等も考えられます。もっとも、宅配ボックスについては場所が確保出来ないことも少なくありませんし、費用対効果を十分に考慮して対応することも必要です。

次に「世の中の流れ」という点では、駐車場がある物件では電気自動車対応の可否の検討や、物件によっては「ペット可」の検討などを挙げることができます。

このうち、前者についてですが、今後は電気自動車化が急速に進むことが予測されるなかで、賃貸住宅の駐車場で電気自動車対応をしているものは極めて少ないことを考えると、一つの有力なアピールポイントになるのではないのでしょうか。

次に後者ですが、ペット可にするとクロス汚れ等の問題も考えられます。ただし、新築の分譲マンションではペットが飼えることが基本となっていることを考えると、ユーザー側のニーズは大きいと思われます。特に、駅からやや距離が離れているような物件でも、近くに公園等の散歩スポットがあるような物件などでは、稼働率や賃料との費用対効果の中で検討すべき事項ではないかと思われます。



従前



リフォーム後

賃貸管理のAM 社会情勢に沿った機能が重要になる

社会情勢から見たポイントの提案も

物件の価値を維持向上させるうえで、もう一つ考慮すべき事項としては、物件のアピールポイントについて改めて考えてみることで。たとえば、「防犯」あるいは「防災」面でアピールできるものがあるようなときは、これらを積極的に情報発信したらどうでしょうか。

具体的には、夜でも最寄り駅から物件の場所まで一定の人通りがあるような立地だとすると、女性向けにアピールできる可能性があります。最近では物騒な事件も起きているため、夜でも安心して帰宅することができる場所であれば十分なアピールポイントになるのではないのでしょうか。

また、近年は毎年のように「50年に一度」とか「100年に一度」といった災害が発生していますし、そのたびに「ハザードマップ」の確認をすることの必要性も唱えられています。そのため、立地がハザードマップで問題がない場所にあることのほか、建物が新耐震基準を満たしていることなども、間接的なアピールポイントとなるはずです。

このように、新たに資金投下をしなくても、社会情勢等の中で必要とされる事項については積極的にアピールする姿勢も重要ではないのでしょうか。

資産の組み替え提案も必要

以上、物件管理について思うところを述べてきましたが、今後は競合物件も更に増える中で、稼働率の向上や家賃の維持の目途が立たない賃貸住宅も増えてくると考えられます。

そのほか、区分所有建物の専有部分を賃貸するときは、マンションの管理の適否にも留意する必要があります。区分所有建物については、通常は管理組合が建物の管理をするため、良好な管理がされているものは築年数が経過しても競争力を保つことができる半面、管理が杜撰（ずさん）なときは、専有部分をいくらリノベーションしても建物としての競争力を保つことが困難となるためです。特にマンションについては、22年から管理計画認定制度も始まっているので、今後は「管理」はより注目を浴びるようになるでしょう。なお、維持修繕では建物を良好な状態で保つことができなくなったときには、建替えや買換え等を提案することも必要ではないでしょうか。

AMの本務が顧客の資産の適切な管理であるとするれば、あえて資産の組み替えを提案するというのも視野に入れておく必要があると思います。

2023年の不動産投資市場の動向や懸念は

不動産鑑定士・岩指良和（一般財団法人 日本不動産研究所 研究部次長）

■ 国際情勢の混迷と円安進行

- ・大規模緩和見直し 市場は強い警戒感

■ 地価は2年連続上昇 取引2兆円超を維持

- ・期待利回りの低下 地方へも波及確認

■ 軟調なオフィス賃貸 需要回復も賃料は下落傾向 地方は継続的に上昇も

- ・長期金利の上昇に伴う投資への影響は限定的

■ 世界の主要都市は弱含み 東京は大規模で価格安定

- ・リスクを考慮しつつ 積極的な投資意欲も

2023年の不動産投資市場の動向や懸念は

2022年から本稿執筆時点にかけては、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻とそれに伴うエネルギー価格の高騰や食料危機、世界各国のインフレ抑制のための緩和的な金融政策の正常化に伴う金利上昇、その影響により複数の米国地銀とクレディ・スイス銀行が破綻するなど国際情勢が混迷を極める中、わが国においても日米金利差拡大による急激な円安進行、各種商品価格の値上げによる消費者物価指数の上昇率が41年ぶりの水準となるなど世界経済の先行きが不透明となっている。一方、わが国の不動産投資市場は堅調に推移し、取引額や価格水準は高水準を維持している。本稿では好調を維持する不動産市場の現状を紹介しつつ、一部で指摘されている懸念事項に触れ、今後の不動産投資市場の行方について論じることとしたい。

不動産鑑定士・岩指良和(一般財団法人日本不動産研究所研究部次長)

国際情勢の混迷と円安進行

22年2月24日のロシアによるウクライナへの軍事侵攻で、世界情勢は大きく一変した。この軍事侵攻で冷戦後の平和秩序は崩壊し、国連安保理は機能不全に陥り、各国の制裁発動により自然エネルギー価格の高騰や食料危機にも見舞われた。更に、世界の主な国々ではインフレ抑制のため、コロナ禍で敷かれた緩和的な金融政策から正常化へとかじを切ったところに、ウクライナ情勢に端を発する様々な地政学問題が大きなリスク要因として認識されたことにより、コロナ禍からの回復を期す世界経済にとって大きな重石となっている。

23年3月には米国でシリコンバレー銀行、シグネチャー銀行、シルバークラウド銀行が相次いで破綻・清算し、経営再建中のスイス金融大手クレディ・スイス銀行についても信用不安が拡大、同国のUBSによる買収が決まるなど欧米で金融不安が広がったものの、欧米の金融当局の素早い対応と個別の銀行問題という認識が広まったことでその後市場はいったん安定した。しかし5月入ると米地銀のファースト・リパブリック銀行が米銀として3行目の経営破綻となった。米国などでは中堅銀行に対する不安が高まっており、世界経済の先行きは不透明である。

大規模緩和見直し 市場は強い警戒感

一方、国内において22年は「円安」、「インフレ」、「日本銀行の金融政策」が注目された。22年当初は1ドル＝115円前後の円相場は日米の金利差拡大をきっかけに10月に一時1ドル＝151円台後半となり対ドルで約32年ぶりの安値をつけた。その後やや円高に持ち直したものの、本稿執筆時点で130円台後半の水準となっている。

物価については、円安や各種エネルギー価格高騰の影響により各種商品の値上げが相次ぎ、総務省が4月21日に発表した22年度の平均の消費者物価指数は、生鮮食品を除いた指数が前年度比3.0%上昇し、41年ぶりの水準となった。

そして、22年12月に行われた日本銀行の政策決定会合では長期国債の金利の変動許容幅を0.25%から0.5%に拡大するサプライズ発表があり、長らく続いた大規模金融緩和の変更リスクが高まっている。

なお、4月には10年ぶりに日銀総裁が交代したが、植田新日銀総裁は就任時の会見で「前体制からの大規模緩和を現状では維持する」と述べ、同27～28日に行われた就任後初の政策決定においてもその方針は維持されているものの、昨年12月のサプライズもあり大規模緩和の見直しに対し市場参加者は警戒を強めている。

2023年の不動産投資市場の動向や懸念は

地価は2年連続上昇 取引2兆円超を維持

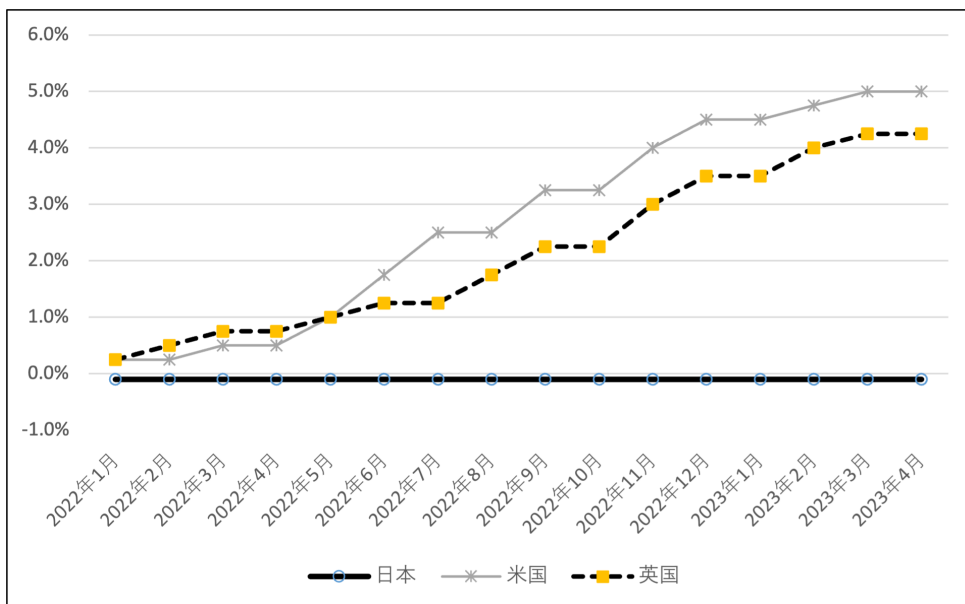
このような中、わが国の地価動向はウィズコロナの下で行動制限等の段階的な緩和に伴い総じて堅調であった。国土交通省が公表した令和5年地価公示(23年1月1日時点。以下、「地価公示」)においてもその傾向は表れている。地価公示の全国平均を見ると全用途平均・住宅地・商業地のいずれも2年連続で上昇し、その上昇率は拡大している。

上昇率は地域や用途により差はあるものの、前年はマイナスであった地域・用途においても全て上昇に転じており、特に地方圏の「その他」の地域においては全用途平均・商業地は3年ぶり、住宅地は28年ぶりに上昇に転じるなど、上昇範囲の拡大が顕著になった。

一方、国内の不動産取引市場の状況はどうだったであろうか。弊所が実施している不動産取引市場調査では主として法人、J-R EIT、証券化対象不動産関係者が関与した投資用不動産・事業用不動産の取引事例等を収集し取引額等の調査を行っている。当該調査では、21年下期に過去2番目に多い約2.8兆円に達し、22年上期も約2.5兆円と活発な状態であったが、22年下期には金利上昇への警戒感から約2.1兆円まで減少したものの2兆円を超える水準を維持している。

世界的にインフレと金利上昇が進行する中、国内の不動産投資市場が堅調に推移しているのは、日本銀行による金融緩和政策の継続による影響が大きい。米国の連邦準備理事会をはじめ、主要各国では22年よりインフレ抑制のために政策金利の引き上げを継続しているが、わが国においては22年12月にイールドカーブ・コントロール(以下、「YCC」)の運用見直しが行われたものの、緩和的な金融政策を継続しており、政策金利はマイナス0.1%に据え置かれている(図表1)。

そのため、不動産投資市場への投資資金供給は継続しており、結果として利回りの低下が継続している(利回りの低下は収支が一定の場合、価格の上昇を意味する)。



【図表1】 各国政策金利の推移※各国中央銀行における各月末値

2023年の不動産投資市場の動向や懸念は

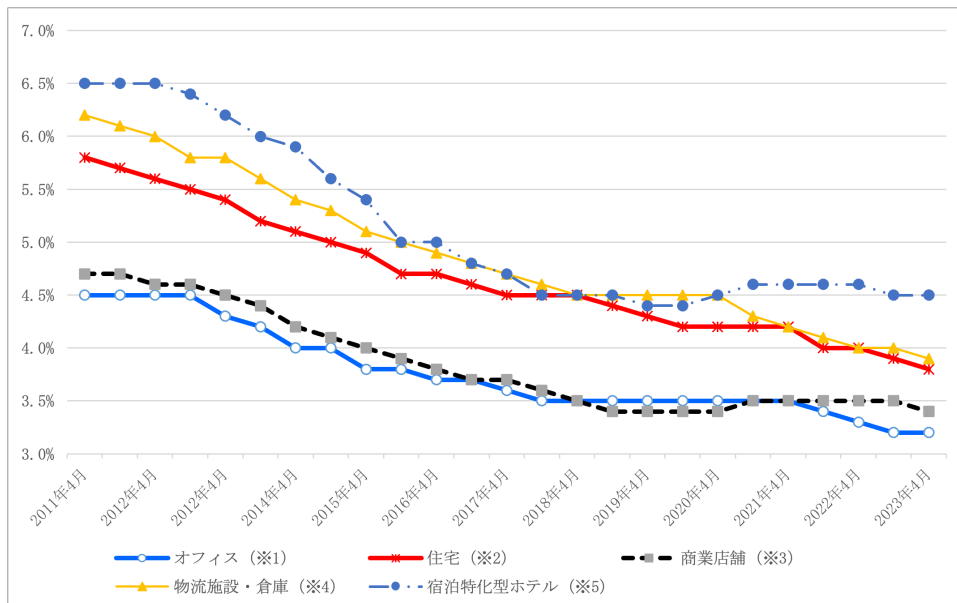
期待利回りの低下 地方へも波及確認

弊所が実施した「不動産投資家調査」(機関投資家へのアンケート調査)では横ばいと低下が混在しているものの、全体としては期待利回りの低下傾向が継続している。特に、住宅と宿泊特化型ホテルについては、多くの地域で低下しており、当該アセットの期待利回りの低下傾向が地方へも波及していることが確認された。

なお、宿泊特化型ホテルについては、パンデミック後の20年4月に上昇に転じた利回りが観光需要の回復期待などから22年10月に低下し、住宅については1999年の本調査開始以来、最も低い水準を2回連続で更新しており、投資対象として注目されている(図表2)。

今後の見通しはどうか。この点、当面は不動産投資家の旺盛な投資需要が続く見込みである。弊所の不動産投資家調査によれば、不動産投資家の投資姿勢は、20年4月の1回目の緊急事態宣言時において一時減退したが、20年10月には反転回復した。

そして、この積極的な投資姿勢は21年以降も続き、直近の23年4月調査では、回答者の96%が「新規投資を積極的に行う」と回答するなど、調査開始以来、最も高い割合となっている。



【図表2】 不動産に係る期待利回りの推移

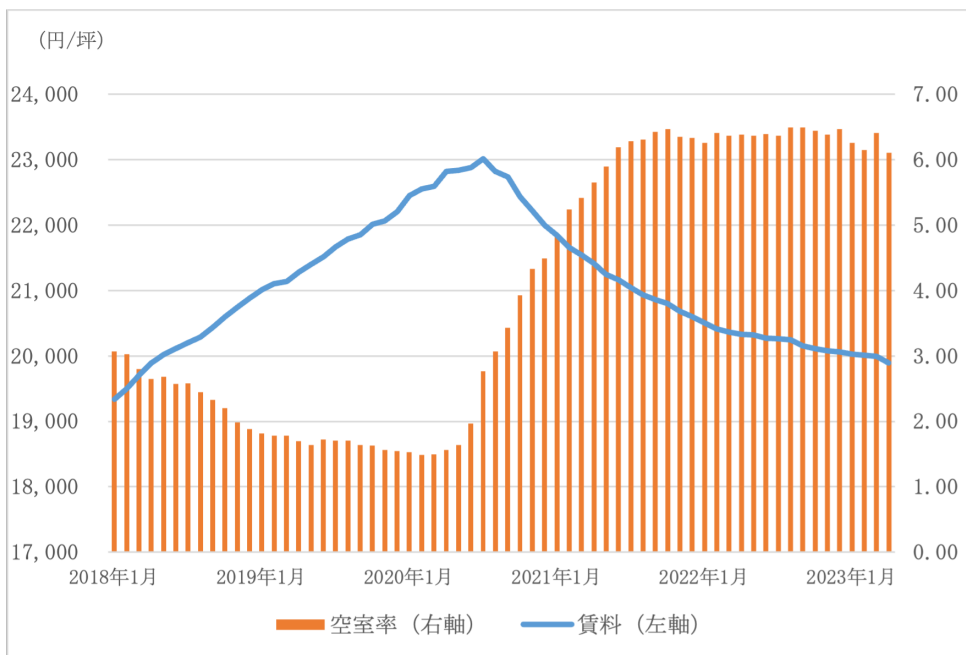
2023年の不動産投資市場の動向や懸念は

軟調なオフィス賃貸 需要回復も賃料は下落傾向 地方は継続的に上昇も

しかし、投資市場は楽観論ばかりが占めているわけではない。特に指摘されるのは、軟調なオフィス賃貸市場である(図表3)。行動制限の緩和・撤廃と経済活動の正常化によりオフィス需要は緩やかに回復してきているものの、東京の平均空室率は6%台で推移し、オフィス賃料は下落傾向が続いている。また、23年と25年には大量の新規供給が見込まれており、東京のオフィス賃貸市場は空室率・賃料水準のいずれも当面軟調に推移すると思われる。

一方、地方都市であっても再開発機運が高まっている地域やオフィス需要が堅調な地域などでは、オフィス賃料の上昇という動きも見られる。弊所が22年秋に実施した「全国賃料統計」によれば、「札幌」「京都」「福岡」などの調査地点では、継続してオフィス賃料の上昇を示しており、東京と異なりオフィス賃料が上昇している都市が見られる状況となっている。

この点について、不動産投資家は東京(丸の内、大手町)における賃料水準について現時点から2年程は弱含み、5年後・10年後には現時点と同程度になると予想しており、リーマン・ショック前のいわゆるファンドバブルと言われた時期の将来の賃料水準上昇を見込んでいた状況と比較して保守的に予想し、投資判断を行っていることが窺える。



【図表3】 東京ビジネス地区の賃料と空室率

2023年の不動産投資市場の動向や懸念は

長期金利の上昇に伴う投資への影響は限定的

20年1月、わが国において初の新型コロナの陽性者が確認されて以降、3年を経過したが本年5月8日をもって感染法上の位置づけがインフルエンザと同じ5類になり、名実共にアフターコロナ（ウィズコロナ）下での経済活動を行うこととなった。コロナ禍の不動産市場は1回目の緊急事態宣言時にこそ不動産投資家の投資姿勢の減退が見られたがすぐに回復した。コロナ禍によるインバウンド需要の蒸発や国内出張・旅行需要の減退に伴いホテル市場は厳しい展開となったが、一方で緩和的な金融政策が継続され、eコマースの進展による物流施設に係る需要の増加などの影響もあり、不動産投資市場全体としては堅調であった。

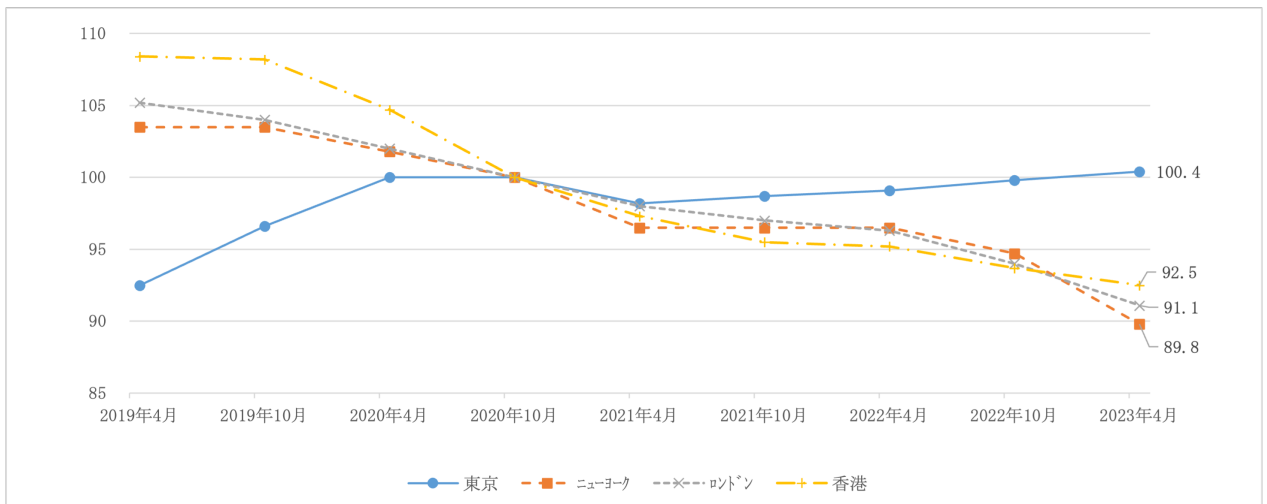
しかしながら、前述のとおり、わが国においてもインフレが進行しつつあり、昨年12月の日銀のYCC運用見直しにより現在の緩和的な金融政策の見直しのリスクが不動産投資家により意識される状況となっている。

この点、弊所では日銀の金融政策の動向が不動産投資市場へ及ぼす影響について、不動産投資家の認識調査を行った。

この調査によると、長期金利が1%に到達したと仮定した場合には「不動産投資市場は、ピークアウトはするが、穏やかな調整となるだろう」とする回答が最も多く、「不動産投資市場は、金利上昇を織り込み済みのため、大きな変化は現れないだろう」とする回答を合わせると全体の72.3%となり、不動産投資家は長期金利が1%であれば急激な変化は無いと考えている結果であった。金融政策の動向次第ではあるが、長期金利の上昇に伴う不動産投資市場への影響は限定的であろう。

世界の主要都市は弱含み 東京は大規模で価格安定

ここで、コロナ前後の国際的な不動産市場についての検討を加えたい。弊所では国際的な主要都市の不動産市場動向を調査するため、年2回、「国際不動産価格賃料指数」調査を実施している。この調査によれば、東京は、ニューヨークやロンドン、香港などの他の国際的な主要都市と比べると、コロナ禍前から現在に至るまで、オフィス価格は総じて安定した基調で推移している（図表4）。これに対して、ニューヨーク、ロンドン、香港などは、コロナ禍以降、オフィス投資市場は停滞し、価格も弱含みで推移しており、特にこの1年間は金利上昇の影響により下落幅が拡大傾向にある。このように、東京のオフィス投資市場を国際的な視点で見た場合、東京は市場規模も大きい上に、価格が安定的に推移している。このような東京の持つ市場規模と安定性は他の都市と比べても想定的に魅力の高いマーケットに映ると思われる。



【図表4】 東京、ニューヨーク、ロンドン、香港のオフィス価格の動き

2023年の不動産投資市場の動向や懸念は

リスクを考慮しつつ 積極的な投資意欲も

本稿では22年と23年4月までの不動産投資市場を振り返り、今後を見極める上で重要と思われるテーマについて紹介してきた。

前述のとおり、不動産投資市場に対するリスク要因として市場関係者が意識しているのは金利の上昇である。更に、欧米の金融機関の混乱がわが国の金融機関のマインドに影響を与え、不動産貸出態度が硬化する事態に陥ることとなれば、影響はより深刻である。

しかしながら、不動産投資家はそのリスクを考慮しつつも積極的な投資意欲を見せており、投資取引額の規模も高い水準を維持している。もとより、短期的にはわが国の不動産市場に悪影響が生じるような金利上昇が起こる可能性は低いと筆者は考えている。

欧米の金融機関の混乱がわが国に影響を及ぼすこととなるかどうか注視が必要ではあるが、市場参加者が過度に萎縮することなく対応できれば、来たるべき不動産市場の調整は穏当なものに留まるものであろう。

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

株式会社イーソーコ総合研究所取締役会長 大谷巖一

活発化するリテナント

■ 堅調に推移もテナント優位に

- ・用地の選定と開発動向

■ 契約形態の軟化とリテナント

■ 2024年問題と対応策

- ・中継地点としての地方の物流不動産

■ 大規模施設、東京23区内にも続々開発へ

■ 食品ECに伸びしろ

■ リスクの少ない物流不動産

- ・首都圏マーケット
- ・近畿圏マーケット

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

活発化するリテナント

3年余り続いたコロナ禍がようやく収束に向かっている。20年からのコロナ禍では、巣ごもり消費でEC利用が拡大した。物流不動産市場も非常に活発で、物流リートは一人勝ちと言われた時期もある。現在も物流不動産の大量供給は続いているが、需要の勢いは鈍化してきたようだ。新規参入も多く、物件によっても明暗が分かれている。物流不動産は既に踊り場を迎えたのであろうか。さまざまな環境要因が渦巻くなか、不透明感を増す物流不動産市場を概説する。

(株式会社イーソーコ総合研究所 取締役会長 大谷巖一)

堅調に推移もテナント優位に

物流不動産は賃貸型の不動産であり、収益は利用するテナント企業からの賃料であるため、企業の経営状況が反映される。日本経済は、先行き不透明な状況が続く。コロナに係る水際対策が解除され、訪日外国人は戻りつつある。リアル店舗にも人が戻ってきた。

一方で、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻の長期化は、エネルギーや原材料の高騰をもたらし、企業収益を圧迫している。コロナ禍で隆盛を誇ったECの領域では、人材投資や開発投資を急拡大した反動で調整局面に入った。

そのような状況下でも、安定したサプライチェーンの確立は重要課題である。新型コロナウイルス感染症は、世界規模でのサプライチェーンの寸断をもたらした。加えて、米中経済対立による「デカップリング」も国内の企業活動に大きな影響を及ぼしている。リスク回避の対策として、国内では適切な在庫量確保のため、物流不動産の需要が高まっている。

物流不動産市場は、全体として需要は底堅いものの、物件の大量供給で空室率が上昇している状況だ。需要がけん引して一様に借り手が見ついた貸し手市場から、テナント優位の借り手市場に移行しつつあるといえる。物件の立地、機能、コストなどによって選別されるステージに入った。

用地の選定と開発動向

物流不動産の開発投資は、安定した収益を確保できるため、依然として旺盛であるが、近年、土地価格の高騰及び新規参入によるディベロッパーの増加によって、開発用地の仕入れ競争は、ますます激化してきている。入札案件の落札価格は、軒並み相場を超えた水準となっている。用地取得費用の増加は賃料設定に反映され、テナントリーシングにもかかわる。

開発が難しくなる中、用地選定にも知恵を絞る必要がある。土地の規模や形状が多少悪くても、建築計画を工夫することで事業化するため、より高度な目利きや計画の力が求められるようになってきている。物流の使い勝手は荷主企業の業種によっても異なるが、拠点戦略は物流の合理化が狙いであるため、使いづらい建物となると、テナントの引き合いにダイレクトに影響する。

資金力のあるディベロッパーは、長期戦略から低コストで取得可能な市街化調整区域の用地を取得し、地区計画による開発許可取得などで、時間をかけた開発案件を増やしていく可能性が高い。物流会社、荷主企業が確定している場合には、物流効率化法の活用による開発も可能である。

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

契約形態の軟化とリテナント

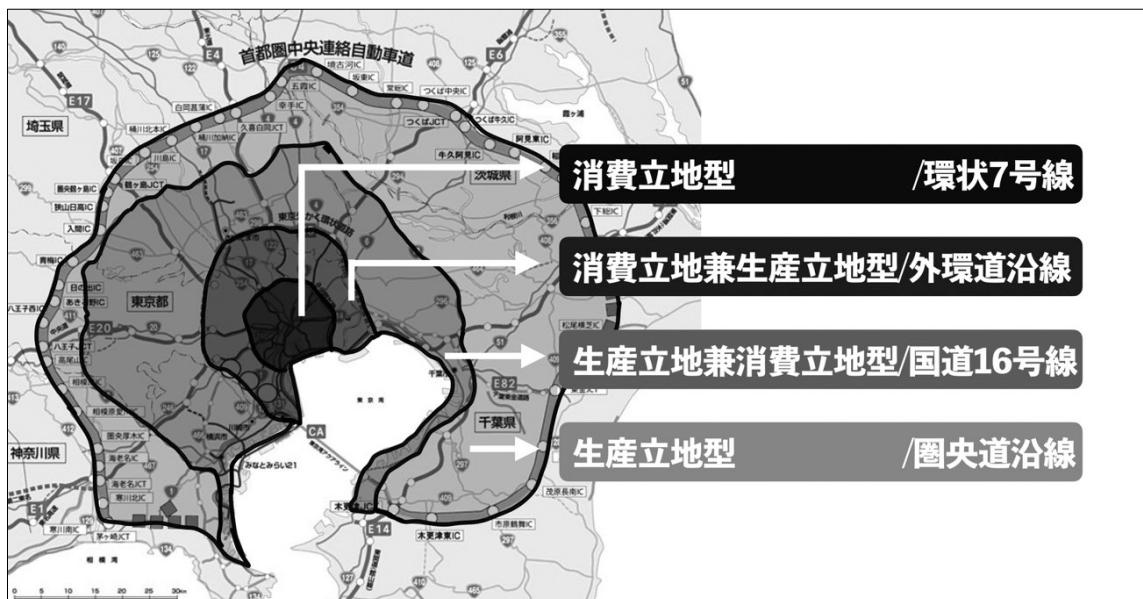
現在多数供給されているファンドのマルチテナント型物流不動産は、定期建物賃貸借契約(定借)が基本となっている。契約期間や収益見通しが明確になることから、REIT(不動産投資信託)に組み込みやすく、テナントにとっても合理的な経営判断ができるメリットがある。

定借の内容も、ファンド物件では、かつては5年以上、最低1フロアからの契約が通例だったが、テナントニーズと互いに歩み寄る形で、今は2~5年、フロアの分割賃貸も珍しくない。契約単位は、何万坪単位から何千坪単位に細切れ化してきている。

都市型施設においては、何百坪単位のものも出てきた。共用部の設定や管理の手間が発生するが、テナント分散効果で空室リスクを低減できる。また近年では、一定期間の賃料の支払いを免除するフリーレントや、貸し主の同意のもと賃貸面積の一部を転貸する事例も見られるなど、総じて契約形態の軟化が進んでいる。

定借は、期間満了とともに終了する。再契約の際には、物価高を反映して、値上げを提示されることが非常に多くなってきた。再契約の条件が折り合わず、拠点の見直し、移転などの動きを検討する例も出てきた。移転費用は重くのしかかることから、現状は最終的に移転しない選択をすることが多い。しかし、事業は変化を続ける。物件の大量供給によってテナントの選択肢も増え、いずれどこかのタイミングで定借終了後のリテナントが活発化することが予想される。

現状では、環状7号線内(消費立地)と外環自動車道(消費立地/生産立地)のリテナントは順調に推移している。国道16号(生産立地/消費立地)のリテナントはテナント優位になりつつあり、圏央道(生産立地)のリテナントは、テナント付けまでの空白期間が長くなっている。リテナントも立地による勝ち負けの明暗が顕著になってきた(図1)。



【図1】

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

2024年問題と対応策

中継地点としての地方の物流不動産

「物流2024年問題」を背景に、中継拠点としてのニーズも高い。中継輸送とは、1つの輸送行程を複数のドライバーで分担し貨物を輸送するもの。ドライバー不足は、「ラストワンマイル」で配達するドライバーが注目されがちだが、同様に深刻なのが、長距離輸送を担うトラックドライバー不足だ。

高齢化が目立ち、人手不足解消のため労働条件の改善が叫ばれてきた。中継拠点の設置により、ドライバーは中継拠点に荷物を持ち込むことで、目的地までの距離を短縮することができる。これにより、ドライバーの労働時間の短縮につながる。法改正まで時間も迫る中、様々な解決策も提示されている。

今回注目したいのは、「シェア・クロス」というサービスだ。中継輸送・クロスドッキングや積み替えの実施を検討する事業者に対し、即効性のある実施手段(24時間積み替えを行う場所、荷役作業、積み替え後の輸送を行う車両手配)を提供する。

こうしたサービスを活用することで、24年問題を解決する一助となるだろう。

大規模施設、東京23区内にも続々開発へ

人口集積エリアである環状7号線の内側、都心の消費地立地では、高度化、多様化する消費者ニーズに応える「ラストワンマイル拠点」としての物流不動産供給が進む。

以前は、都市部における物流不動産の計画は、ニーズと単価が釣り合わないと考えられていたが、サプライチェーンを俯瞰(ふかん)的に捉えると、雇用確保の面からも優位性があり、都市部にあることのメリットが改めて見直されてきている。

都市部ではまとまった規模の開発が難しいことから、既存物件の活用による1000~3000坪といった中規模の供給が多かったが、最近では製造業からの業態変更などにより、何万坪もの規模のある大型物件の計画が相次いで発表されている。

大田区平和島では、老舗の東京流通センターが建て替え計画を進める。先に着手したB棟は既に完成し稼働しており、次のA棟も竣工間近である。

江戸川区葛西では、アライプロバンスが鉄工所の跡地を活用し、2棟の大型計画を進める。

板橋区舟渡では、三井不動産と日鉄興和不動産が、日本製鉄の工場跡地で計画を進める。既にヤマト運輸の入居が決定しており、クール宅急便の配送拠点として活用される予定だ。

これらの物件は、免震や非常用発電機などのBCP対策はもちろん、事務所や冷蔵設備の造り込みだけでなく、ロボット・DXの稼働に対応するなど、様々な利用を想定し、機能が進化している。

好立地のハイクラス物件の供給は、周辺の物流不動産にも少なからず影響を与えるのではないかと。物流不動産は堅牢で大空間を持つことから、汎用性が高く、別用途へのリノベーションや有効活用を改めて検討する 때가くることが予測される。

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

食品ECに伸びしろ

コロナ禍でECの伸び率は21.71%と拡大。これにより、物流不動産のニーズは急成長した。日本のBtoCのEC化率は全体で8.78%。13年の市場規模が5兆9931億円、21年までの8年間で約2.2倍となり、EC化率も同様に約2.2倍となった。現在一部でその反動が出ているものの、これからの規模拡大が期待されている。食品・飲料はEC化率3.31%とまだ低く、成長余地は非常に大きい。中でも半調理品、ミールキットなどの中食向け商品の伸びに期待が集まっている。

生鮮品などの配送を前提とした場合、それを消費する居住地との近接性がますます重要になる。大消費地である東京都心エリアには、これらの食品類を配送するための「ラストワンマイル」の配送網の構築が必要となることが想定される。

食品のほか、化粧品・医薬品などのBtoC物流もこれから拡大すると見られ、東京23区内や外環道の内側エリアは、こうした配送の倉庫適地として価値が高まっている。そこで必要となるのが、冷蔵・冷凍設備を備えた倉庫需要だ。食品加工や厨房設備を備えた施設として、「ECラストワンマイル」に特化した物流不動産が都心部で多く開発されていることと同様に、ECと物流不動産の需要拡大が見込まれている。また、海外主要国のEC化率を見ても、中国で44%、米国では14%とまだ成長途上にあることが伺える。

リスクの少ない物流不動産

首都圏の開発エリア、外環自動車道(消費立地/生産立地エリア)は、満室になるまでの期間がやや長期化しているものの、成約賃料とテナント需要は安定している。国道16号線周辺(生産立地/消費立地エリア)と圏央道(生産立地エリア)は、賃料、成約率は共に弱含む傾向にあり、空室率の高まりが懸念されている。開発エリアの地域格差が広がっている。

今後、数年間は大量供給が続き、供給過剰が危ぶまれている。空室率の増加は避けられないが、底堅い実需とともに、リート市場も手堅く推移するのではないだろうか。

最大顧客となる物流業では、24年問題の解決変革が喫緊の課題だ。変革の動向が物流不動産に及ぼす影響を今後も注視していく。

オフィスや商業施設、ホテルの稼働率はコロナの一段落で戻りつつあるが、リモートワークの浸透やECの進展、新たな変異ウイルスの発生などの不安定要素がある。これらに対し、どのような状況下にあっても、モノの動きはなくなるということから、物流の要所となる物流不動産の価値は下がることはない。先行きの不透明な不確実性のなかにあっても、物流不動産の人気は底堅く推移することだろう。

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

首都圏マーケット

●空室率

首都圏でのマルチテナント型物流不動産の空室率は、22年下半期に5%を超える数値を記録していたが、23年に入り大幅に上昇し、現在は8%を超えている。この背景には、過去最大規模の新規供給がある。前回調査後の新規竣工物件だけでも約30万坪に上っている。更に、圏央道周辺で数多く竣工した大型物件のリーシングが低調であったことも、要因の一つと考えられる。

各エリア別に見ていくと「湾岸エリア」は、一時期は10%を超えていたが現在は5%を切る数値で推移している。「外環エリア」は竣工物件のリーシングが好調で、1%を下回っている。「国道16号エリア」は新規の大量供給があった影響により前回よりも大幅に上昇し10%を超えている。この先も供給が続くこともあり、しばらくは高い水準の推移が予想される「圏央道エリア」も前回から大幅に上昇している。「国道16号エリア」と同様に、新規供給物件が空室を残した状態で竣工を迎えたことが要因で10%を超える数値となっている。

23年に予定されている首都圏の竣工物件の延床面積は昨年を上回る勢いで100万坪を越えている。竣工前に延床面積の多くでテナントが内定している物件もみられるが、23年下半期も依然として新規竣工物件が控えているため、空室率は大きく下がらないことが予見される。

●賃料水準

首都圏全体の平均募集坪単価は、22年下半期に引き続き、23年に入ってから、4500円前後で推移している。「湾岸エリア」と「外環エリア」の物流不動産の需要は根強くあり、上昇基調にある。一方で、「圏央道エリア」と「国道16号エリア」は、横ばいの様相だ。

近畿圏マーケット

●空室率

近畿圏での空室率は、22年下半期に2%弱を推移していたが、23年に入ると前回調査後から既に、15万坪を越す供給があり、5%に迫る勢いだ。現状は需要を上回るペースにあると思われるが、今後は新規供給予定も少なく幅広い業種からの需要もあるため、空室率は大きく増加しないものと思われる。

●賃料水準

近畿圏の平均坪単価は、22年下半期に4000円前後で推移していたが、賃料水準が低い地域での物件が竣工したことで微減。今後も募集賃料は高水準を保持していくと見込まれる。

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

2023年5月～2026年度までに開発されるマルチテナント型を主とする物流不動産一覧(首都圏)

Table with 6 columns: No., 開発主体 (Developer), 名称 (Name), 所在地 (Location), 延床面積 (m²) (Gross Area), 延床面積 (坪) (Gross Area in Tsubo), and 竣工 (予定) (Completion (Forecast)). The table lists 93 projects across various municipalities in the Kanto region, including Tokyo, Saitama, Chiba, and Kanagawa.

合計 6,198,535.78 1,873,721.95

物流不動産の市場は、明暗分かれるも底堅く推移

2023年1月～2025年度までに開発されるマルチテナント型を主とする物流不動産一覧(近畿・中京圏)

No.	開発主体	名称	所在地	延床面積 (㎡)	延床面積 (坪)	竣工 (予定)
1	住友商事	NEWNO・SOSiLA高槻	大阪府高槻市南庄所町	29,067.72	8,793.00	2023年5月
2	東京建物	(仮称) T-LOGI京都伏見	京都府京都市伏見区	25,785.12	7,800.00	2023年7月
3	大和ハウス工業	(仮称) 神戸長田物流センター 西棟	兵庫県神戸市長田区	84,000.00	25,410.00	2023年7月
4	大和ハウス工業	DPL高槻	大阪府高槻市槻原	33,135.41	10,023.59	2023年7月
5	C&W	LF奈良ANNEX (仮称)	奈良県生駒郡安堵町	37,600.00	11,300.00	2023年7月
6	ラサール不動産投資	ロジポート名古屋	愛知県名古屋市中村区	355,109.00	107,420.00	2023年7月
7	東京建物	(仮称) T-LOGI一宮	愛知県一宮市	79,338.84	24,000.00	2023年9月
8	オリックス	京田辺ロジスティクスセンター	京都府京田辺市甘南備台	19,985.65	6,045.66	2023年9月
9	大和ハウス工業	DPL兵庫川西	兵庫県川西市	89,065.79	26,942.40	2023年10月
10	大和ハウス工業	(仮称) 神戸長田物流センター 東棟	兵庫県神戸市長田区	61,780.00	18,688.00	2023年10月
11	日本GLP	GLP 尼崎IV	兵庫県尼崎市道意町	28,800.00	8,712.00	2023年10月
12	CRE	ロジスクエア一宮	愛知県一宮市	63,000.00	19,057.50	2023年秋
13	日鉄興和不動産	LOGIFRONT門真	大阪府門真市	17,520.63	5,300.00	2023年12月
14	中央日本土地建物	(仮称) 一宮市物流施設プロジェクト	愛知県一宮市大和町	64,373.43	19,472.00	2023年12月
15	大和ハウス工業	DPL東大阪	大阪府東大阪市	23,669.03	7,159.88	2023年12月
16	三菱商事都市開発	MCUD南吹田 (仮称)	大阪府吹田市南吹田	84,087.00	25,436.32	2023年末
17	東急不動産	LOGI'Q南茨木	大阪府茨木市	161,553.72	48,870.00	2023年度内
18	日本GLP	GLP S.JL堺	大阪府堺市堺区匠町	93,000.00	28,132.50	2024年1月
19	三井不動産	(仮称) 大阪市此花区西島物流施設	大阪府大阪市此花区西島	58,842.97	17,800.00	2024年2月
20	日本GLP	GLP 六甲V	兵庫県神戸市東灘区	10,100.00	3,055.25	2024年3月
21	大和ハウス工業	DPL大阪舞洲	大阪府大阪市此花区	120,233.55	36,370.65	2024年5月
22	三井不動産	MFLP 名古屋岩倉	愛知県岩倉市川井町	58,181.81	17,600.00	2024年7月
23	日本GLP	GLP ALFALINK茨木 I・II・III	大阪府茨木市	320,000.00	96,000.00	I : 2024年8月 II : 2024年8月 III : 2025年8月
24	ロジランド	LOGI LAND 八尾	大阪府八尾市泉町	26,422.00	7,992.00	2024年11月
25	日本GLP	GLP 神戸住吉浜	兵庫県神戸市東灘区	45,000.00	13,612.50	2024年11月
26	三井物産都市開発	(仮称) 一宮市大和町物流センター	愛知県一宮市大和町	11,362.00	3,437.00	2025年1月
27	CRE	ロジスクエア京田辺A	京都府京田辺市	115,040.00	34,800.00	2025年2月
28	大和ハウス工業	DPL小牧	愛知県小牧市	192,385.66	58,196.66	2025年4月
29	プロロジス	プロロジスパーク東海1	愛知県東海市大田町	154,600.00	46,700.00	2025年冬
30	三井不動産	MFLP 尼崎 I	兵庫県尼崎市西向島町	35,702.42	10,800.00	2025年5月
31	三井不動産	MFLP 一宮	愛知県一宮市大和町	65,785.02	19,900.00	2025年6月
32	CREDO	CREDO 滋賀竜王	滋賀県蒲生郡竜王町	64,000.00	19,360.00	2025年6月
33	日本GLP	GLP 大阪III	大阪市東住吉区	31,306.00	9,470.00	2025年6月
34	住友商事	SOSiLA京都久御山 (仮称)	京都府久世郡久御山町	92,561.84	28,000.00	2026年1月
35	日本GLP	GLP ALFALINK 尼崎	兵庫県尼崎市道意町	368,000.00	111,320.00	2026年6月
36	プロロジス	プロロジスパーク東海2	愛知県東海市大田町	63,700.00	19,200.00	2026年夏
37	CRE	ロジスクエア京田辺B	京都府京田辺市	87,534.00	26,479.00	2026年
			合計	3,242,560.90	988,655.91	

本資料掲載の写真・イラストおよび記事の無断転載を禁じます。

株式会社住宅新報

Copyright © JUTAKU-SHIMPO, INC. All rights reserved.

〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目11番15号 SVAX TTビル 3階

 **住宅新報**