不動産経営者倶楽部 新春勉強会 再現

▲最新の不動産業界を網羅したセミナーに参加者も真剣に聞き入る

先月31日に開催された不動産経営者倶楽部新春勉強会。森トラスト取締役副社長の吉田武氏や不動産経営者倶楽部の各座長が集った今回は3時間を超える長丁場となったが非常に実りのある勉強会となった。

◆基調講演
「森トラストの営業戦略」

森トラスト
取締役副社長
吉田　武氏

オフィス供給エリアの収縮と大型化が今後加速

都心での再開発とともにホテル・リゾート事業にも注力

来年以降は都心3区中心にオフィス大量供給の見通し

当社は1996年より、東京23区の、延床面積が1万㎡を超える大規模オフィスビルの供給量調査を行っています。今年1年間で供給されるオフィスの賃貸可能面積は71万㎡で、過去平均値の106万㎡と比べると非常に少ない供給量です。オフィス空室率は適正な水準とされる5％を切る水準で推移し、かつオフィス供給量が少ないことから、今年のオフィス市場は堅調な状態を維持する予測をしてきました。

一方、2018年から2020年にかけては平均値を3割ほど超えるオフィス床の供給が続きます。2020年については、いずれの計画も現時点では未着工であり、オリンピックを見据え、今後供給量が増える可能性もあります。区別に大規模オフィスの供給動向を見てみると、2011年から15年にかけては千代田・中央・港の都心3区が全体の62％を占めていました。そして2016年から20年にかけては、都心3区での供給が全体の73％を占めることになります。このことから、オフィス立地と呼べる範囲が徐々に狭まってきていると推測することができます。また、オフィスビルの大型化も顕著に現れてきています。エリア別では、大手町・丸の内・有楽町地区が他のエリアを圧倒しています。次に供給量が多かった日本橋・八重洲・京橋地区に代わり、今後は虎ノ門・新橋地区での供給が増えていきます。環状2号線の開通や日比谷線の新駅開業によって、この地区は、これから街全体が大きな変化を遂げます。今年は「赤坂インターシティAIR」が竣工を迎え、来年以降は「ホテルオークラ」の建替え、「虎ノ門ヒルズ」周辺の再開発、そして当社が推進する「東京ワールドゲート」と、大規模な再開発が続くことになります。では延床面積が5000㎡から1万㎡の中規模オフィスの供給はどうでしょうか。過去10年の中規模オフィスビルの供給量は平均約13万㎡です。これに対し、昨年は11万6000㎡、今年は8万3000㎡と、平均を下回っています。建築費の上昇がこの理由として挙げられると思われます。中規模ビルの新規供給も都心3区に集中していることから、中規模クラスでもオフィス立地の範囲が狭まっていることが分かります。都心5区のオフィスの平均賃料は、36カ月連続で上昇を続けています。この3年の間に、空室率も半減しました。大幅に空室率が低下している一方で平均賃料の上昇率が小幅となっているのは、都心のオフィス賃料のけん引役である超一等地での供給量が非常に多いため、賃料上昇の鈍化を招いているのです。その中で、当社保有ビルに入居している既存テナントの賃料改定交渉は順調に進んでいます。2015年に賃料改定を実施した件数は2013年比で約6倍と、テナント側も以前に比べ賃料値上げを承諾できる環境にあるといえます。オフィス市場は空室率の低下と平均賃料のなだらかな上昇という局面が続いていますが、この状況を維持できるかどうかは経済動向が大きく関わってきます。国内ではアベノミクスによる金融緩和といった施策と2020年の東京オリンピック、世界では米国のトランプ新大統領や英国のEU離脱問題が、経済情勢及び不動産市場に大きな影響を与える要素として挙げられます。特にトランプ氏の大統領就任決定から、彼の言動に株価や為替が敏感に反応しています。直近でも、7カ国の移民・難民の入国を拒否する大統領令が発令されると、日経平均株価が大きく値を下げました。今年もフランスやドイツなど先進国のトップを決める選挙が続きます。経済動向を見極める上で世界の政治・社会の情勢を注視する必要があるのです。国内不動産の売買取引は今年度上期の取引額が1兆5510億円と、前年同期から25％の減少を見せました。また、取引件数も同様に減少しています。その一方で、Jリートの取引は約8100億円と前年同期比で15％の増加となり、取引全体の52％を占めています。ただ、市場に出る物件の利回りが低いため、Jリートも新しい物件の購入により成長することが難しくなりつつあります。とはいえ現在の売買市場における主役はJリートであり、当社でも収益物件の取得には意欲的に取り組んでいます。都市開発の動向をみると、東京では国家戦略特区における「国家戦略都市計画建築物等整備事業」、「国家戦略民間都市再生事業」の区域計画として16事業が認定を受け、当社も虎ノ門地区での「東京ワールドゲート」を国際的なビジネス拠点の整備として計画を推進しています。現在、投資という観点で注目を集めているのは観光業です。訪日外国人客数は当初予測を大きく上回るペースで増加を続け、2020年には4000万人の訪日外国人客数を政府目標として掲げていますいわゆる「爆買い」の鎮静化によって訪日外国人一人あたりの消費額は若干減少したのですが、それでも日本人の国内旅行にかける消費額の約5倍で推移しています。また、日本を訪れた外国人観光客の滞在先が、これまでの東京・大阪・京都の三大都市だけではなく、地方へと拡大していることが最近の大きな特徴といえます。政府目標を実現するためには、首都圏のみならず日本全体の活性化を目指し、新たな観光ルートの開発や周辺都市の魅力向上を図り、インフラ整備や規制緩和といった受入機能の強化も求められることになるでしょう。当社では観光やビジネスのグローバル化に対応すべく、虎ノ門エリアでは「東京ワールドゲート」の開発、「赤坂ツインタワー」の建替え計画を推進しています。また、山手線新駅で注目の集まる品川・三田エリアでは3棟の既存保有物件の建替え計画を今後進めていく予定です。ホテル・リゾート関連では、銀座や奈良といった観光の中心地においてランドマークとなるホテルの開発を行い、既存リゾートホテル5件の「マリオットホテル」へのリブランドも予定しています。

◆特別講演
「トランプ新大統領誕生後の不動産市場の見通し」

大変動の世界情勢 不動産市況への影響

金子　米国新大統領誕生後のシナリオがどうなるか。無限に考えられますが、わかりやすく2つのケースを想定しました。1つは新大統領の政策の良い面だけを捉えたケースです。インフラ投資を増やし、減税し、規制緩和を進めることで米国は好景気・高金利・ドル高になります。一方、シナリオ2ですが、悪い面に目を向けてみました。保護主義・財政難・政治的孤立を招き、米国経済が減退し、低金利・ドル安になる。昨年半ばの経済状況に戻るということです。この場合、日本は景気が減速し、株安・円高になります。この2つの極端なシナリオの間のどこを走るのかを各自で見極めなくてはいけません。さて、現時点では高成長シナリオに市場は期待を寄せていますが、どのような方向に進むのでしょうか。金利情勢は昨年11月の新大統領決定後に米国10年国債の金利は1％跳ね上がっています。米国金利が過度に上昇することになると日本にも影響を及ぼすことになります。ただ、1つ言えるのは過去30年間金利は一環して下がり続けてきました。日本だけでなく、世界中で金利は低くなっています。金利は需要と供給の関係で決まり、世界の人口が増えており、経済が伸びている時に自然に要求されるため利子率が高くなりますが、現在は人口増加が止まることで利子率が下がっ

〈13面につづく〉

こんなことでお困りの方に！　◎税金のこと◎法律の問題◎建物管理◎経営ノウハウetc.

ビルオーナーの応援団
「不動産経営者倶楽部」に入りませんか

入会者のみの多彩な特典が盛りだくさん！

1 勉強会へ無料参加!!

2 「不動産ソリューションBOOK」を毎号無料進呈!!（年4回発行予定・1冊3000円相当）

3 弊社主催イベントへの優先参加!!

不動産経営者倶楽部とは？

「週刊ビル経営」購読者による会員組織です。固定資産税や事業継承、資金調達などのノウハウについて研究する**「税務部会」**（座長・梅原伸二郎氏）、保証金や更新料の問題、テナント契約テクニックなどについて学ぶ**「法務部会」**（座長・稲垣俊勝氏）、経営リスクマネジメントや海外最新経営ノウハウ、テナントリレーションを伝授する**「不動産経営部会」**（座長・瀬川昌輝氏）、あらゆる管理のケーススタディやコスト比較、省エネのポイントなどを取り上げる**「管理部会」**（座長・青木邦啓氏）からなり、各部会ごとの勉強会を年に2回ずつ程度開催しています。勉強会後には軽食とお飲み物を囲んでの情報交換も開催。会員は、各勉強会には無料でご参加いただけます。

不動産経営部会 座長
昌平不動産総合研究所 代表取締役
瀬川　昌輝氏

法務部会 座長
瑞宝興業 代表取締役
稲垣　俊勝氏

税務部会 座長
梅原ビルディング 代表取締役
梅原 伸二郎氏

管理部会 座長
鈴丈エステートサービス 代表取締役
青木　邦啓氏

入会資格
不動産オーナー　「週刊ビル経営」ご購読者
初年度会費　1万円
※「週刊ビル経営」を3年以上継続してご購読の方は**無料**

入会申込書
読者番号
貴社名
ご担当者名
ご住所　〒
TEL
FAX
E-mail
所有不動産概要

お申し込みは
FAX03-3543-5839まで
不動産経営者倶楽部
東京都中央区銀座7-17-12（株）ビル経営研究所内
TEL.03-3543-7421

◆実践セミナー

「いまからはじめる！省エネ補助金活用術」

～来年度予算の最新動向・いま狙うべき補助金事業とは？～

ノウハウのある会社と共同することが採択への近道

ダイキンエアテクノ
企画管理部　経営企画部
マーケティンググループ　課長
山田　真次氏

条件を満たすだけでなく十分な計画立案が必須

当社は空調機器メーカーのダイキン工業が100％出資の子会社で空調設備の設計、施工などを行っています。ダイキン工業はエアコンのイメージが強いかと思いますが、当社では空調以外でも照明設備や給排水設備、断熱設備などの設備工事を行うダイキングループ内において国内最大規模の会社です。強みは補助金を活用した省エネ対策の提案する点、ビルのリニューアルにおいて短工期での施工力をもっている点、アフターメンテナンスを含めたスピーディな保守メンテナンスができる点です。今回は業務用エアコンやLED照明などを導入した際に3分の1、あるいは2分の1補助がでる事業を紹介していきます。その前にまず省エネ補助金がなぜ実施されているのか。日本では温室効果ガス全般を削減しようという行政の目標として掲げており、2030年に2013年度比で26％の削減をしていくと「地球温暖化基本計画」の中で国際公約として掲げています。その中でも2000年以前に設置した業務用エアコンの多くに充てんされているフロンガス「R22」が2020年に原則全廃となります。こういった設備の更新が必要となるために補助金などをうまく活用していくことが大切となります。では、現状での補助金はどのような状況なのかというと、昨今景気回復に伴う設備投資増によって省エネ補助金の申請が急増しています。その結果、予算が追いつかずに採択ができないということもあります。なので、補助金の条件を満たしても採択されるかというとそうではありません。条件クリアしつつもわかりやすい計画をたてていく必要があります。採択されるためにはどうしたらよいのか。当社では過去の申請採択データを分析し、どのような計画にすれば採択されやすいかなどのノウハウを持っています。このようなノウハウを持っている会社と共同し補助事業を活用できるように計画していくことが大切だと思います。では、現状でビルオーナーにおすすめできる補助金はどのようなものがあるか。いくつか紹介します。まず国土交通省が推進している「既存建築物省エネ化推進事業」。設備以外の工事など、補助対象の範囲が広く、建物全てを一気に省エネ、高断熱化できます。また、予算額が多く採択率も高いです。申請書類が比較的少ない点もおすすめです。注意点としては躯体改修工事が必須である点、改修による省エネ率15％以上が必須という点です。ただ、申請すれば採択される可能性が非常に高いのでまずこちらの補助事業を検討いただくと良いと思います。次は経済産業省が行っている「省エネルギー投資促進に向けた支援補助金」です。こちらは補助率が高く最大で2分の1となり補助上限も高く20億円です。設備更新だけで申請が可能で幅広い設備が補助金対象となっています。しかし、他事業と比較して申請する方も多く採択率も48・6％と採択率が低いです。また施工期間が短いのもネックな点です。ほかに注目の補助金としては環境省の「テナントビルの省CO2促進事業」です。こちらはいわゆるグリーンリースに関する補助金になります。オーナーとテナントがメリットを分け合う事業です。これを活用した場合、最大2分の1が補助されるものです。ただ、現状LED照明の設備更新が主な採択となっています。空調設備での事例はないですが当社では今後、積極的に取り組んでいきたいと思います。当社は800件以上の補助事業の実績があり、また今でも130件ほども現在進行形で行っています。ぜひ検討される際にはお声がけいただければと思います。

〈12面からつづく〉

サヴィルズ・ジャパン
ディレクター　リサーチ・アンド・コンサルティング部　部長
金子　哲也氏

転換点は「金利が意味のある形で上がりえるか」

東京オフィス市況、今年は安定見込める

オフィス・リーシング部
リサーチ・アンド・コンサルティング部
マーケット・リサーチャー
中畑　太一氏

てきているというのが恐らく背景にあるのではないでしょうか。今後も人口減少が予測され、金利は上がりにくいといえます。この環境を打ち破れるほどの資金の需要を新大統領が作り出すのかどうか、そして市場がそれを認めるかどうかが重要な転換点になると思います。さて、不動産ですが、安倍政権誕生後から賃料は一環して上がっており、期待利回りは下がっています。今年の転換点は金利が意味のある形で上がりえるのかどうかです。これによって投資家の資金の出方に影響を与える可能性があるといえます。ただ、金利が30年下がってきた中で、新政策で金利が上がるのは簡単とはいえませんので、「起こることがありえる」という段階に留めるべきでしょう。賃料については少額ですが上がっていても関わらず需要を吸収できるほど景気が良いのかどうか。腰折れになると賃料に影響を及ぼしますが、景気がある程度良ければ東京五輪ぐらいまで良好な環境が続くのではないでしょうか。

中畑　当社統計の対象であるグレードAオフィスは都内に149棟ございまして、延床面積3万㎡以上、築15年以内が基準です。16年12月末時点の空室率は千代田区で1・0、中央区4・6、港区2・2、新宿区0・68、渋谷区1・5と近年にない低空室率となっています。今後の東京のオフィス市況は新規供給が連続して2020年まで集中して続きます。2020年の東京五輪開催年にも15万坪の新規供給が見込まれています。一方、八重洲エリアは2020年代前期から再開発が開始されるので、八重洲エリアから新築ビルへ移転する事例が増えています。「新宿」駅周辺では空室率が低く0・6％。次にまとまった供給がなされるのが2020年を越えてから「新宿」駅西口の大型ビルの建替え等になりますので、それまでは新宿に関しては稼働がいいのではないでしょうか。現在、既存ビルの募集空室は減少していますが、坪3万円以上の物件が動きにくいという状況が特徴です。かつ新築ビルの成約スピードが緩やかになっています。仲介業者は新築ビルに入居するテナント情報を積極的に収集しており、もし情報をお持ちでしたら解約通知が出なくても、知り合いの仲介業者に情報提供をするとリーシング期間も重複せず、テナントを誘致できると思います。2020年まで供給が続いていきますが、必ずしも市況が悪化するとは私は考えておりません。賃料の伸びは限定的かもしれませんが、少なくとも2017年現在では稼働も良く、賃料の下落も観測しておりません。今年は安定した市況が見込めると思います。

◆各座長・新年の抱負

平成29年という年に何をするべきか

テナントニーズにどう向き合うかが重要

法務部会　座長

瑞宝興業
代表取締役
稲垣　俊勝氏

今年は激動の年 ビル経営にも影響

垂澤　日本の企業の99％が中小企業だと言われるように、50坪から100坪くらいのフロアは相変わらず引きも強くニーズがあります。ただ、そのニーズが変わってきたと昨年来より考えております。2018年、2019年とオフィスの大量供給があり、その中で埋没せず賃料を維持しどう生き残っていくのか。比較的供給の少ない今年が大事です。

稲垣　今年はアメリカ、欧州、その他激動の年になっていくことの余波をビル経営にも受けるのではと心配しています。オーナーとしてはフレキシブルにテナントのニーズを受け入れていかなければと感じています。最近のテナントの要望で、昨年は「天井を抜きたい」というものが多かったです。飲食店などではよく見かけますが、オフィスでもこうした希望を持つ人が多い。ただ、この希望に応えるなら原状回復をどうするか、どの状態を以って原状とするかオーナー・テナントでしっかりと取り決め契約書に明記する必要があります。また、前の人の造作を残したままで借りたい「居抜き」の需要も多く、当社のビルでも何件か話がありました。こちらでも、「原状とは何か」をきちんと取り決めておく必要があります。

管理部会　座長

鈴丈エステートサービス
代表取締役
青木　邦啓氏

青木　昨年管理部会ではビルオーナーのリスクということ看板落下事故を取り上げ、専門家から現実的なリスクと法的なリスクについて研究をしました。またお金の問題を取り上げ、出口的なもの、資産の組み換え、資金調達や財務のコンサルの専門家をお呼びして銀行の実務的実態について勉強しました。今年は管理部会らしく、垢ぬけた今風の管理、証券化・流動化に見合った管理について、最近言われるPMらしい新しいマネジメントの方法と私たちが今までやってきた方法とを比較しながらお金のことも考えていこうと思っています。

不動産経営部会　座長

昌平不動産総合研究所
代表取締役
瀬川　昌輝氏

瀬川　原状回復の話がありましたが、私どものビルはテナントの原状回復義務はなしとしています。代わりに契約期間中の途中解約を不可としており、これは法的にも認められているやりかたです。テナントの仲も良好で、周辺よりも高い賃料を取ることができています。ビル経営はテナントが喜ぶことをやれば良いのです。テナントが「このビルに居ることがすごく良い」と考えてくれれば賃料を上げられます。そのための努力をするべきで、それには自身のビルの特長をはっきりさせる事が重要です。

不動産経営者倶楽部　代表幹事

ビル経営研究所
代表取締役社長
垂澤　清三

●懇親会から

今年初めての勉強会開催ともあり、多くの人が懇親会に参加。今年の動向や気になる話題などビルオーナー同士の情報交換の場となった。今回、初めて勉強会に参加したというビルオーナーもおり「ビルオーナー同士が繋がれる良い機会になりました」との声も聞こえた。

◀活気あふれる懇親会の様子。ビルオーナー同士の積極的な交流の場となった。