

2023年2月28日号

資産運用ビジネス特集

目次

1. **23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ**.....3
三幸エステート株式会社 市場調査部 今関豊和、津田宏美
2. **底堅く堅調に推移する物流不動産市場**.....11
株式会社イーソーコ総合研究所 取締役会長 大谷巖一
3. **入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える**.....19
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. **オーナー、入居者双方が納得する「ペット共生賃貸住宅」**26
公益社団法人日本愛玩動物協会
5. **不動産業者が投資家・物件オーナーに選ばれるために必要なこと**.....33
株式会社アセットビルド 代表取締役 猪俣 淳

23年のオフィス市況は需給改善し 募集賃料上昇へ

三幸エステート株式会社 市場調査部 今関豊和、津田宏美

東京都心5区の成約面積は2年連続で増加

- 東京都心5区の需給バランス 足元では供給過剰の状態

東京都心5区の募集賃料 今後3年間で6.4%上昇の予測

大阪市主要3区の成約面積 東京と同様2年連続で前年比プラス

- 22年第3四半期は10期ぶりで需要が供給を上回る
大阪市主要3区の需給バランス
- 募集賃料は年率2～3%台の緩やかな上昇傾向が続くと予測
大阪市主要3区

東京は賃貸条件見直しの動きが広がる可能性に注意

23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ

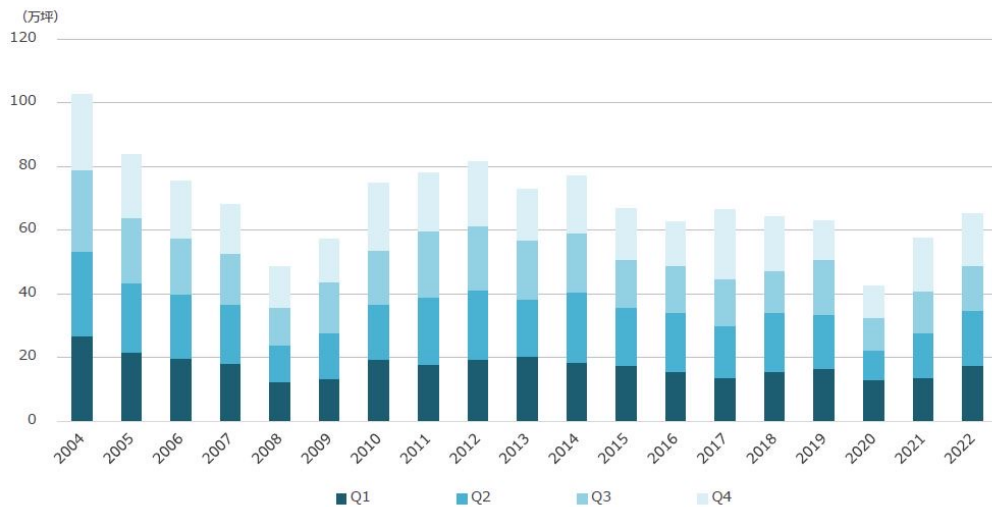
東京都心5区と大阪市主要3区のオフィスマーケットについて、三幸エステートが集計する中型ビル以上(1フロア面積50坪以上)の各種データを用いながら現状を把握し、今後の見通しを考えてみたい。
(三幸エステート株式会社 市場調査部 今関豊和、津田宏美)

東京都心5区の成約面積は2年連続で増加

成約面積はリーシング活動の活発度を表す指標である。20年の年間の成約面積は約42・3万坪と、新型コロナの影響で前年比マイナス33%となったが、21年に入るとテナントの移転に向けた動きは徐々に回復し、成約面積は前年比プラス36%と大幅に増加した。直近22年の成約面積は約65・1万坪と、前年比プラス13%の増加となり、2年連続で前年を上回っている。

四半期単位で見ると、22年第3四半期の成約面積は前年同期を上回っており、21年第1四半期以降、7期連続で対前年同期比プラスを記録した。しかし、22年第4四半期の成約面積は前年同期比でわずかにマイナスとなった。リーシング活動の回復傾向は一段落し、コロナ前の水準に落ち着く兆しが見られる。(図表1)

【図表1】成約面積（東京都心5区 中型ビル以上）



23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ

東京都心5区の需給バランス 足元では供給過剰の状態

空室率は貸付総面積に対する現空面積の割合であり、既存ビルにおいて現在テナントが入居しておらず、契約後即入居可能な面積を集計している。また、ネット・アブソープション※はオフィス需要の指標であり、一定期間におけるテナント入居面積(稼働面積)の増減を表している。

東京都心5区においては、04年～07年は需要が旺盛で供給を大きく上回っていたが、リーマン・ショックによる景気後退に伴い、08年と09年は連続してネット・アブソープションがマイナスとなった。オフィス需要の減退により、空室率は07年末時点で1%台の低水準にあったものの、09年末には7%台へと急激な上昇を記録している。

その後、景気の回復期に入りオフィス需要が活発化したことからネット・アブソープションはプラスで推移し、12年～18年は需要が供給を上回る需要超過の状態が続いた。13年以降は空室率の低下傾向が続き、19年末時点では1%を下回る極めて低い水準まで低下し、需給バランスがひっ迫した。

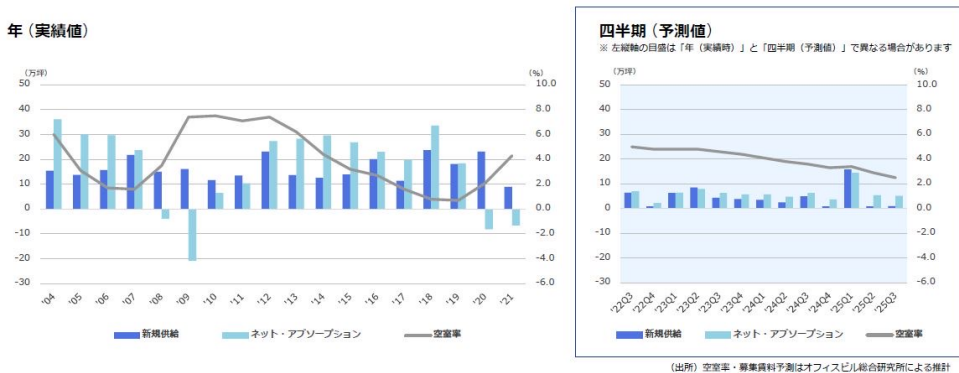
20年4月に新型コロナの感染拡大に伴う緊急事態宣言が発令され、オフィス需要が鈍化したことで、20年のネット・アブソープションは09年以来のマイナスとなった。解約予告期間中に後継テナントを確保できず募集床が現空となるケースが増加した影響で、空室率は20年第1四半期をボトムに上昇傾向に転じている。

特に高価格帯のビルや大口の募集床のリーシング活動が停滞し、新築ビルへ移転したテナントの二次空室も現空となるケースが増加した。同時に建築中ビルにおいてはリーシング活動が長期化する傾向が見られた。21年に入ると、テレワークの浸透に伴うオフィス戦略の見直しにより、部分解約や縮小・集約移転等による、まとまった面積の募集床が生じた。21年もネット・アブソープションはマイナスとなったものの、この年の秋に緊急事態宣言が解除され、オフィス需要は徐々に回復に向かっている。

22年は第3四半期までの段階でネット・アブソープションはプラスとなっているが、依然として新規供給を下回る水準に止まっており、供給過剰の状態が続いている。(図表2)

※「ネット・アブソープション」＝一定期間におけるテナント入居面積(稼働面積)の増減。前年末と当年末でのテナント入居面積の差分が、当年のネット・アブソープションとなる。

【図表2】 需給バランス・空室率



23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ

東京都心5区の募集賃料 今後3年間で6.4%上昇の予測

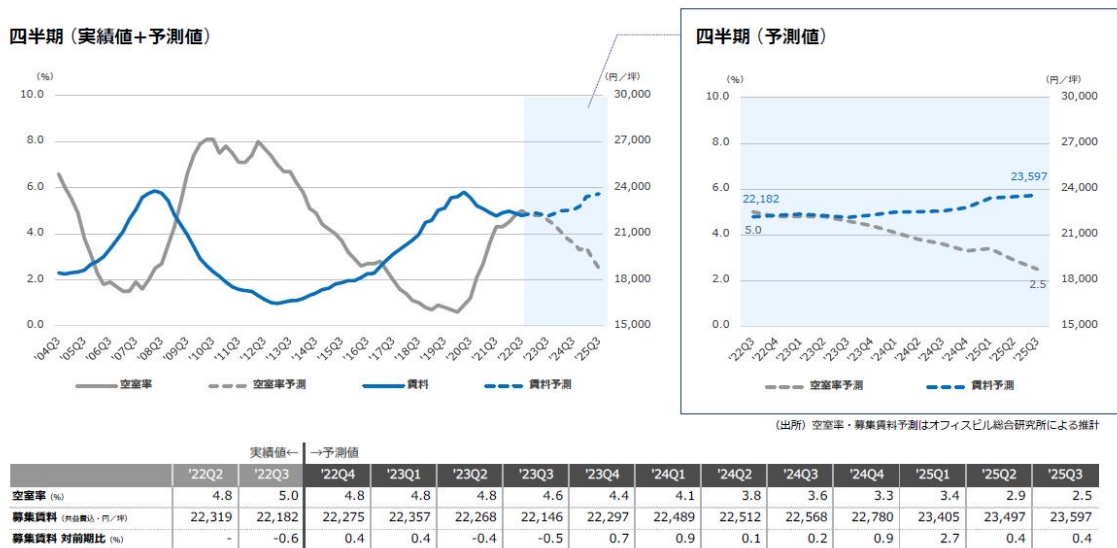
三幸エーステートグループのオフィスビル総合研究所によるオフィスマーケット予測によれば、東京都心5区の空室率は23年第3四半期に4.6%、24年同期が3.6%、25年同期は2.5%となる。22年第3四半期の空室率は前期比プラス0.2ポイントの5.0%となり、20年の第1四半期をボトムに上昇傾向が続いている。23年、25年には20万坪超の大量供給が予定されるものの、新規供給によりオフィス需要が喚起されることが見込まれる。

今後は需要が供給を大きく上回ることから、空室率は23年第3四半期以降緩やかに低下し、25年第3四半期には2.5%まで低下すると予想する。

募集賃料については、22年第3四半期は前期比マイナス0.6%と、2期連続でわずかに下落した。20年第2四半期をピークに低下傾向が継続しており、足元では湾岸エリアを中心に大口の募集床を抱えるビルでテナント誘致促進を目的とした条件緩和の動きが見られる。

一方、22年第3四半期のネット・アブソープションは供給を上回っている。今後は新規供給によってストックの更新が進み、競争力の高いビルが供給されることが需要の呼び水となり、賃料の押し上げ効果が見込まれる。募集賃料は今後3年間で6.4%上昇し、2万3000円／坪台半ばまで上昇すると予測する。(図表3)

【図表3】 空室率・募集賃料



(出所) 空室率・募集賃料予測はオフィスビル総合研究所による推計

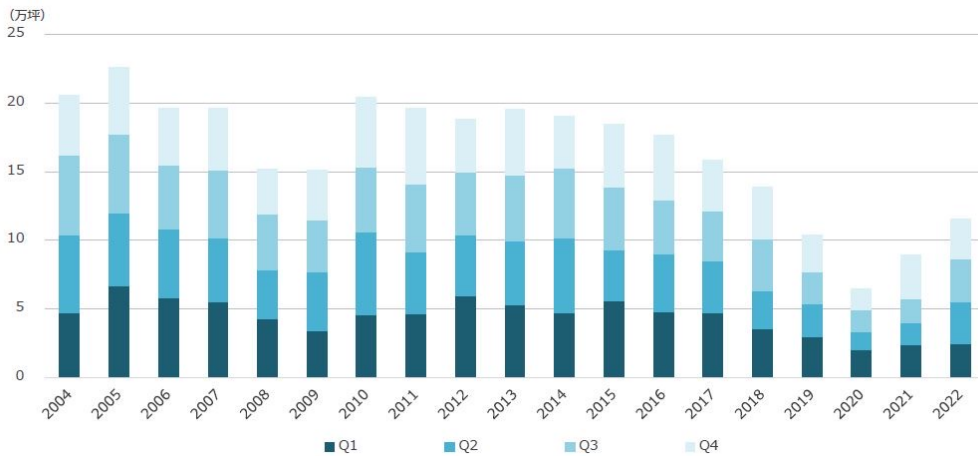
23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ

大阪市主要3区の成約面積 東京と同様2年連続で前年比プラス

大阪市主要3区(北区・中央区・西区)の成約面積の推移を見ると、20年は約6.4万坪と新型コロナの影響で前年比マイナス37%程に落ち込んでいる。21年は秋に緊急事態宣言が解除され、出張制限の緩和に伴い決定権者の現地見学が可能となった。契約に向けた手続きがスムーズに進んだことから、第4四半期の成約面積には大きな伸びが見られた。これにより21年の成約面積は約8.9万坪と前年比プラス34%の大幅な増加となっている。

直近の22年の成約面積は約11.5万坪と、前年比プラス30%の増加となり、2年連続で前年を上回った。ただし成約面積を四半期単位で見ると、東京都心5区と同様、21年第1四半期以降7期連続していた対前年同期比のプラスがストップしており、リーシング活動の拡大傾向は一服する可能性がある。(図表4)

【図表4】 成約面積 (大阪市主要3区 中型ビル以上)



23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ

22年第3四半期は10期ぶりで需要が供給を上回る 大阪市主要3区の需給バランス

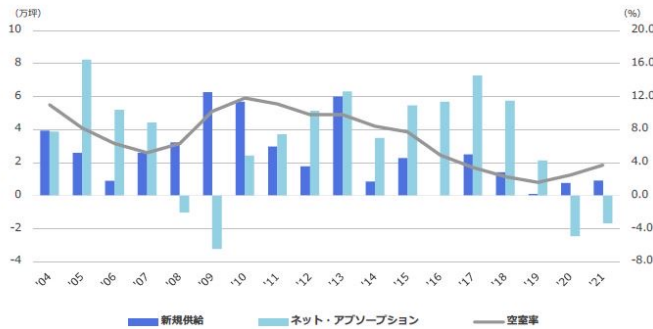
大阪市主要3区の需給バランスの推移をみると、東京都心5区と概ね同様のトレンドが見られる。リーマン・ショックの影響で08年及び09年は連続してネット・アブソープションがマイナスとなったが、その後はプラスで推移した。特に14年～19年は低水準の新規供給と景気回復に伴うオフィス需要の活発化により、需要が供給を大幅に上回っていた。これにより、空室率は新型コロナウイルスの影響でオフィス需要が鈍化する直前の20年第1四半期には2.15%と、非常に低い水準まで低下した。

20年は4月に緊急事態宣言が発令され、ネット・アブソープションは09年以来の大幅なマイナスとなり、空室率は上昇傾向に転じた。21年には秋頃からオフィス需要が徐々に回復に向かい、ネット・アブソープションのマイナス幅は前年から縮小しており、22年第3四半期には10期ぶりで需要が供給を上回っている。

なお、大阪市においては、主に大企業を中心にテレワークの実施が見られるものの、全般的な浸透度は東京と比較して低い。そのため、在宅勤務の導入を背景とするオフィス床解約の動きは空室率に大きな影響を与える程ではなかった点は留意しておく必要がある。(図表5)

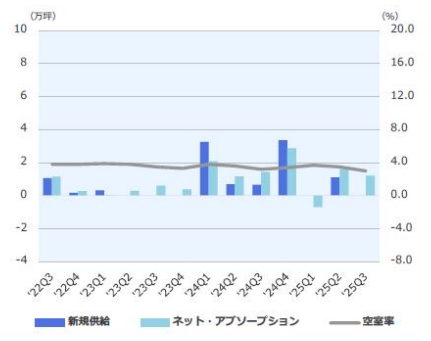
【図表5】 需給バランス・空室率

年（実績値）



四半期（予測値）

※ 左縦軸の目盛は「年（実績値）」と「四半期（予測値）」で異なる場合があります



(出所) 空室率・募集賃料予測はオフィスビル総合研究所による推計

	実績値 ←		→ 予測値											
	'22Q2	'22Q3	'22Q4	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	'25Q1	'25Q2	'25Q3
新規供給 (坪)	0	10,700	1,700	3,200	0	0	0	32,600	6,900	6,700	33,600	0	11,000	0
ネット・アブソープション (吸収需要) (坪)	-2,300	11,500	2,700	300	2,900	6,000	3,700	20,800	11,700	14,400	28,700	-6,900	16,200	12,200
空室率 (%)	3.9	3.8	3.8	3.9	3.8	3.5	3.3	3.8	3.6	3.2	3.4	3.7	3.5	3.0

23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ

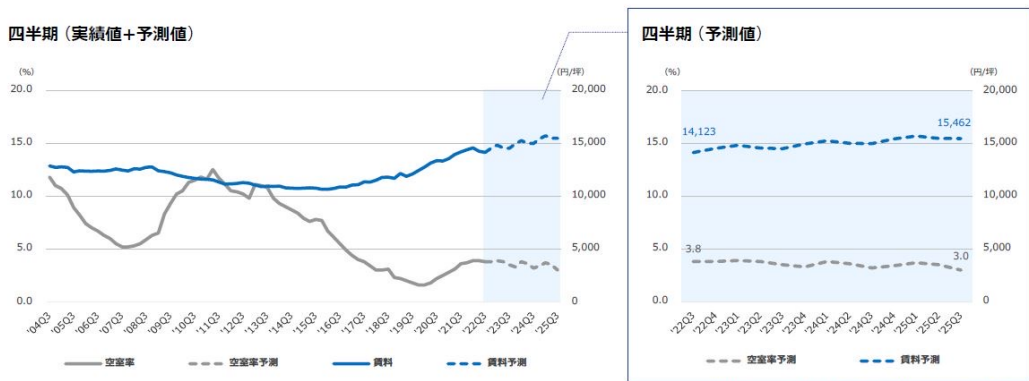
募集賃料は年率2～3%台の緩やかな上昇傾向が続くと予測 大阪市主要3区

オフィスビル総合研究所による予測によれば、大阪市主要3区の空室率は23年第3四半期に3.5%、24年同期が3.2%、25年同期は3.0%となる。22年第3四半期の空室率は前期比マイナス0.1ポイントの3.8%となり、ネット・アップソープションは新規供給を上回った。新型コロナのオフィス需要に対する影響は東京と比較して限定的な水準に止まり、今後はおおむねプラスのネット・アップソープションが予想されることから、空室率は緩やかに低下するとみられる。

新規供給は24年に約8万坪の大量供給が予定されるものの、前年の23年は低水準の供給量に止まる。

今後も新規供給を上回る需要が見込まれ、需給バランスは引き締まりに向かうことから、募集賃料は今後3年間で9.5%上昇し、年率2～3%台での緩やかな上昇傾向が続くと予測している。(図表6)

【図表6】 空室率・募集賃料



(出所) 空室率・募集賃料予測はオフィスビル総合研究所による推計

	実績値		→予測値												
	'22Q2	'22Q3	'22Q4	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	'25Q1	'25Q2	'25Q3	
空室率 (%)	3.9	3.8	3.8	3.9	3.8	3.5	3.3	3.8	3.6	3.2	3.4	3.7	3.5	3.0	
募集賃料 (共益費込、円/坪)	14,235	14,123	14,529	14,816	14,561	14,506	14,953	15,244	15,002	14,970	15,423	15,704	15,467	15,462	
募集賃料 対前期比 (%)	-	-0.8	2.9	2.0	-1.7	-0.4	3.1	1.9	-1.6	-0.2	3.0	1.8	-1.5	0.0	

23年のオフィス市況は需給改善し募集賃料上昇へ

東京都心5区の募集賃料 今後3年間で6.4%上昇の予測

東京のオフィスマーケットは経済活動の回復に加えて、コロナ後に向けたオフィス戦略の実現という前向きな移転が増加し、オフィス需要は拡大へと転じている。今後3年間の予測ではこの動きが反映され、23年は需要拡大が継続すると見込まれる。22年・24年の供給量が低水準に止まる点も、23年の大量供給に見合う需要の伸びを期待する背景にある。

今後はIT系を始めとする外資系企業での移転需要、それに続いて国内大企業を中心としたオフィス戦略の見直しに伴う移転需要の本格化が予想される。新築ビルへのテナント移転で生じる二次空室の懸念はあるが、大規模新築ビルへの入居には時間がかかるため、二次空室の顕在化にはタイムラグが生じやすく、今後3年間は需給バランスが保たれる見込みだ。

しかしながら、22年第4四半期以降、特に米国IT企業で雇用縮小の動きが拡大している。欧米での物価・金利の上昇を背景に景気後退への懸念も高まっており、外資系企業全般で移転計画を延期・凍結する動きが広がりつつある。これを受けて、23年に竣工を予定するビルの一部では、今まで消極的だったオフィスフロアの分割に対して積極的な姿勢に転じる動きも出始めており、マーケットには変化が生じつつある。

外資系企業の需要が縮小し建築中ビルのテナント誘致が停滞する場合、二次空室ではなく新築ビルが空室を抱える一次空室として、竣工直後から空室率に影響を及ぼす可能性も高まっている。

足元で国内企業の移転計画を見直す動きは限定的であり、マーケットが大きく崩れる懸念は広がっていないが、外資系企業の動向次第では需給バランスが軟化し、新築ビルを中心に賃貸条件見直しの動きが広がる可能性がある点には注意が必要となる。

底堅く堅調に推移する物流不動産市場

株式会社イーソーコ総合研究所 取締役会長 大谷巖一

2024年問題への対応が新たな需要を

- 地方での立地戦略、労働環境整備を促進
- 〚都市型、物流不動産に新しい需要喚起
- 契約形態に変化 フリーレントも増加
- 手堅く推移する物流不動産 R E I T
- 空室率 5 % 超は 18 年以來

底堅く堅調に推移する物流不動産市場

2024年問題への対応が新たな需要を

世界では長引くウクライナ情勢、ウィズコロナによる変革から不透明な状況が続いている。国内では資材やエネルギー高騰、日銀の利上げ、物流業界ではEC拡大に伴うドライバー不足問題、そして、働き方改革関連法の適用による「物流2024年問題」まであと一年となっている。そのような状況の下、物流不動産の供給増、地方拡大、進化する都市型の動向を解説する。
(株式会社イーソーコ総合研究所 取締役会長 大谷巖一)

地方での立地戦略、労働環境整備を促進

「2024年問題」とは、働き方改革関連法によって、24年4月1日から「自動車運転業務における時間外労働時間の上限規制」が適用されることにより、運送・物流業界に生じる諸問題を指す。トラックドライバーの時間外労働時間が年間960時間に制限が課されることで、ドライバーの残業手当分の収入が減少し、業界全体で離職の増加が懸念される。影響が深刻なのは99%を占める中小物流事業者の経営だ。最大4割の事業者が倒産・廃業するという見方もある。

一方で、体力のある事業者は2024年問題を好機と捉え、事業拡大に乗り出してきた。地方の同業他社を買収し、輸配送ネットワークを拡大、スケールメリットを生み出すことで、上限規制を遵守し、更なる利益確保を目指している。

2024年問題の対応策の一つが、物流不動産を活用した中継輸送拠点だ。中継拠点を設けることで、ドライバーの労働時間を軽減し、法令に適合した運用が可能となる。

この動きに対し、ディベロッパー各社は21年を境に、地方での物流不動産開発に力を注ぐ。45物件を開発した実績を持つオリックスでは首都圏7割、近畿2割、愛知1割の割合から、この先は地方にも注力していくと表明した。プロロジスは物流不動産の空白地帯だった北東北に進出、23年冬には延べ床面積10万㎡/3万坪の「プロロジスパーク盛岡」(PP盛岡)を完成させる計画だ。こうした理由により、物流不動産の地方への進出と供給はしばらく継続する。喫緊の課題となる2024年問題への需要に対し、ディベロッパー各社は地方での立地戦略や労働環境整備を進めている。

底堅く堅調に推移する物流不動産市場

〃都市型、物流不動産に新しい需要喚起

ECの伸長と流通の多様化により、〃都市型、物流不動産に改めて注目が集まっている。消費者へのラストワンマイル配送のための物流拠点としてだけでなく、ラボやショールームを併設するなど、使い方も広がってきた。土地や物件が限られるなかでも、ここ数年、物件は着実に増加してきている。都心部ではまとまった用地取得は難しく、開発は中小規模(3300~9900㎡/1000~3000坪)が一般的。既存施設の建替えのほか、供給過多に陥ったオフィスや店舗等の拠点再編などを背景に、別用途からのコンバージョンも多く見られる。

賃料水準は郊外型に比べて割高になるが、消費地に隣接した立地のよさや機能の充実により、付加価値の向上を図っている。都市のニーズに応え、様々な特徴のある物件が登場し、多様性を帯びてきた。

こうした中、東京の消費地立地に隣接した大田区平和島で、50年以上にわたり多くのテナントに物流不動産を提供しているTRC(東京流通センター)は、老朽化した施設の建て替えを進めている。昨今のニーズの変化を踏まえて、様々な使い方や物流DXにも対応する高度な施設に生まれ変わる。TRCでは物流ビルB棟(延床面積17万1300㎡/約5万1800坪、17年完成)に続き、現在は物流ビルA棟の建て替え工事を行っており、今年8月に竣工予定(6階建て延床面積20万5000㎡/約6万2000坪)だ(写真1)。



【写真1】TRC(東京物流センター)物流ビルA棟

底堅く堅調に推移する物流不動産市場

計画には、長年、同地でよりよいテナントサービスを追求してきた都市型物流不動産のスペシャリストとしての知見とノウハウを注ぎ込む。免震、BCP対応といった災害リスクへの備えから、共用部の充実、働く人の環境整備まで、郊外の大型物流不動産と同様の機能を備えつつ、都市の多様なニーズにきめ細やかに応える。特に、巨大施設でありながら、最小約480㎡/約145坪からの賃貸を可能としている点は、都市型施設として大きな特徴と言えるだろう。また、事務所の構築や冷凍冷蔵倉庫への改修、マテハン機器の導入といった改修を見据えた計画としている。

平和島は物流拠点として最適かつ希少な立地に加え、昨今の社会環境変化・物流ニーズの多様化に対応できるエリアだ。事業ステージに応じたムダのない拠点構築が可能で、倉庫+α（オフィス・ショールーム・メンテナンス拠点ほか）といった様々な利用方法も検討できる。拠点構築にオルタナティブな選択肢を提供する物流ビルA棟の動向が、今後の都市型物流不動産に与える影響は大きい。都市型物流不動産に新しい需要が喚起されることを期待する。

ファンドも都市型物流不動産の供給を加速する。プロロジスが提供する「プロロジスアーバン」シリーズは6600～9900㎡/2000～3000坪の規模が中心だ。品川、足立1、2、大田に続き、新たに押上、辰巳が加わった。押上と辰巳は、別用途からのコンバージョン物件である。区画割とそれぞれの動線を確保することで分割貸しを可能にし、都市の小規模ニーズに対応している。

異業種にも注目

また、異業種からの新規参入の動きにも注目したい。創業120年の歴史を持つアライプロバンス（東京・墨田）は、近年、製造業から業態変更し、物流不動産の開発を積極的に進める。自社工場跡地の広大な土地を有効活用することで、都市型新規では希少な大型物件を供給する。現在、江戸川工場跡地（江川区葛西）5万2000㎡/1.5万坪に2棟のマルチテナント型施設を計画 중이다。先行して建築するA棟は、5階建て、延床面積8万7122㎡/2.6万坪の規模で、24年8月の竣工予定。その後B棟の建築も続く。都市型物流不動産に大きなインパクトを与える物件となるだろう（写真2）。



【写真2】アライプロバンス東葛西B棟

底堅く堅調に推移する物流不動産市場

契約形態に変化 フリーレントも増加

02年に物流不動産デベロッパー大手の米プロロジスが国内参入して20年余り。物流不動産市場は、右肩上がりの成長を続けて来た。コロナ禍の巣ごもり需要は、ECを急伸させ、物流不動産の活況は今でも続いている。首都圏、近畿、中部を中心に大都市物流適地には物流不動産が建ち並び、施設開発用地のニーズは次第に大きくなっていった。特に成長が著しい首都圏では、物流不動産の新規供給が加速度を増し、21年から23年にかけて、連続して過去最高を更新。それに伴い、近年、物流不動産に関する契約形態に変化が現れてきた。

マルチテナント型物流不動産の契約形態は、定期借家契約(定借)が基本となっている。物流不動産の黎明期の定借期間は5年以上の契約が通例で、契約面積も1フロアが基本だった。それが15年ほど前から、定期借家(定借)期間は2年間から5年間となり、一定期間の賃料の支払いを免除するフリーレントや、テナントニーズに応じ1フロアの分割賃貸など変化してきている。更に近年では、契約面積を自社で使い切れないテナントは、貸主の同意のもとで面積の一部を分割し、転貸する事例も散見されるなど、総じて契約形態の軟化が進んでいる。

防火区画で区切られた1500㎡/約454坪でも賃貸可能とする物件も増加した。直近5年間、地域格差はあるが、定借期間の満期を迎えたテナントに対し、貸主となるファンド企業からの提示賃料が上昇するケースが増加していった。

特に18年6月に三郷南IC・高谷JCT間の開通したことにより、東京外かく環状道路(外環道)沿線では利便性が向上した。千葉・市川市塩浜周辺5km圏内の物流不動産は、再契約時の条件が、現行賃料の10%前後のアップを提示されるケースも見られる。庫内にラック(棚)、コンベヤ、自動倉庫などのマテリアル機器を設備したテナントは、定借期間が満期になったとしても、移転費用で大きな手間とコストが掛かるために、賃料アップを受け入れることが大半だ。

一方、ここ10年で、中小物流企業が所有する築古倉庫でも普通借から定期借家契約への切り替えが進んでいる。その背景には、将来の建て替えと物流不動産REITの定借の優位性への注目がある。実際、イーソーコの管理物件は8割が定借契約の契約形態となるなど、築古倉庫を取り巻く環境も変化がある。

手堅く推移する物流不動産REIT

REIT(不動産投資信託)は、投資家から集めた資金で不動産物件に投資して主に賃料収益を分配金として受け取る金融商品。分配金のインカムゲインと売却時の売買差益のキャピタルゲインと2つの収益を得ることが出来る。REITはインカムゲインを好む投資家に人気の高い投資商品で、長期金利が上がると物件購入の借入れコストも上がるため、分配金や投資口価格にとっては不利になる。

気になるのは今年の春に交代する日銀総裁による金利上昇だ。REIT市場は、ホテルやオフィスの需要に不安があるが、他の金融商品と比較しても安全性が高いので、多少金利が上がっても、大幅下落はないものと市場関係者はみている。

REITの中でも独り勝ち状態だった物流不動産の投資口価格は、21年をピークに下落傾向にある。下落の懸念材料要因として物流不動産の大量供給が挙げられるが、市場関係者は買われ過ぎによる調整とみている。物流不動産の賃料はマルチテナント型で定借5年間、ビルド・トゥ・スーツ(BTS)型※で10~25年間と契約期間が固定され、平均稼働率は95%、収益の安定性は極めて高い。更に、供給・需要ともにマーケットの拡大の期待感から人気がある。

マルチテナント型物流不動産の定借終了時の再契約は、貸し手が優位に交渉しており賃料は上昇傾向にある。新規供給の増加により物件の選択肢が多くなっているが、入居時の設備投資が重く、移転リスクを避けているようだ。物流不動産の23年のREIT動向は金利の上昇リスクを抱えながらも手堅く推移することが予想される。

※ビルド・トゥ・スーツ(BTS)型 入居者側の要望に沿ったオーダーメイドの物流施設

底堅く堅調に推移する物流不動産市場

空室率5%超は18年以來

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、前回調査時(22年6月14日号)より上昇し、5%超で推移している。5%超えは18年以來の数値となる。

各エリア別に見ていくと、コスト高の東京周辺の湾岸エリアでは解約や系列企業への集約が頻繁化し、空室率は10%台となる。外環エリアも4%台に上昇。新規竣工物件の空室が目立ったことと、既存物件で短期利用のテナントが退去したことが空室率を押し上げた。国道16号エリアは5%未満、圏央道エリアは3.5%~4%台で推移している。空き物件のリーシングは徐々に進んだが、新規物件を含め、空室消化は全体的に鈍い状態だ。

コロナ禍でのEC急拡大の影響が後押しし、現時点では物流不動産の需要は底堅く推移しているが、23年後半にかけてテナント需要の先細りが懸念される。物流不動産の大量供給で空室率は上昇傾向にあるため、エリアによっては賃料格差が生じ、テナント獲得の競争が激化する。

●賃料水準

首都圏の全体の平均募集坪単価は、22年下半年は4500円前後で推移している。沿線別賃料では、環状7号線周辺は上昇基調、外環沿線はやや上昇、国道16号線外側はほぼ横ばい、圏央道の外側は下落の様相と地域により格差が広がりつつある。特に、ドレージ輸送に優位な港に近く、人の集まりやすい湾岸線沿いの賃料の値上がりが目立つ。今後は、圏央道周辺での新規供給による賃料低下が危ぶまれるが、環状7号、外環沿線の値上がりが後押しして、平均募集坪単価は上昇していくと予想される(表1・15頁参照)。

近畿圏マーケット

●空室率

近畿圏での空室率は22年下半年から減少、2%弱で推移している。需要が高い地域では減少しているが、供給拡大の影響により、需要が追いつかず、全体的に空室率は上昇傾向にある。

●賃料水準

近畿圏の平均坪単価は、22年下半年から変動は少なく、4000円前後で推移した。好立地にあたる大阪周辺の地域では、テナントニーズが新規供給に追いついていない。今後の供給も限られているため、近接する地域を含め平均募集坪単価は上昇基調にある。エリアによって格差が生じているようだ(表2・16頁参照)。

底堅く堅調に推移する物流不動産市場

【表2】

2023年1月～2025年度までに開発予定のマルチテナント型を主とする物流不動産一覧（近畿・中央圏）

No.	開発主体	名称	所在地	延床面積 (㎡)	延床面積 (坪)	竣工 (予定)
1	CRE	ロジスクエア枚方	大阪府枚方市	45,760.96	13,842.69	2023年1月
2	野村不動産	Landport京都南	京都府向日市鷺冠井町	22,761.82	6,885.45	2023年2月
3	伊藤忠都市開発	アイミッショズパーク箕面	大阪府箕面市	41,520.17	12,559.85	2023年2月
4	三井不動産	MFLP弥富木曾岬	三重県桑名郡木曾岬町	99,173.55	30,000.00	2023年3月
5	伊藤忠都市開発	アイミッショズパーク春日井	愛知県春日井市	14,996.00	4,385.04	2023年3月
6	ラサール不動産投資顧問	(仮称)大阪住之江物流センター計画	大阪府大阪市住之江区	49,668.82	15,024.82	2023年3月
7	東急不動産	ロジポート名古屋	愛知県名古屋市中村区	355,107.43	107,420.00	2023年7月
8	大和ハウス工業	DPL高槻	大阪府高槻市梶原	33,135.41	10,023.59	2023年7月
9	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年夏
10	東京建物	(仮称) T-LOGI一宮	愛知県一宮市	79,338.84	24,000.00	2023年夏
11	三菱商事都市開発	MCUD神戸TLP (仮称)	兵庫県神戸市西区見津が丘	62,623.00	18,943.46	2023年夏
12	大和ハウス工業	DPL兵庫川西	兵庫県川西市	89,087.40	26,948.93	2023年9月
13	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11月
14	CRE	ロジスクエア一宮	愛知県一宮市	63,000.00	19,057.50	2023年秋
15	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
16	大和ハウス工業	DPL小牧	愛知県小牧市	192,000.00	58,080.00	2024年1月
17	東急不動産	(仮称) LOGI'0南茨木	大阪府茨木市	161,553.72	48,870.00	2023年度内
18	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	58842.97	17,800.00	2024年2月
19	オリックス	(仮称) 高槻ロジスティクスセンター	大阪府大阪府高槻市	62,420.48	18,882.20	2024年3月
20	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
21	オリックス	(仮称) 枚方IIIロジスティクスセンター	大阪府枚方市	47,082.56	14,242.47	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	58181.81	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	96,800.00	I : 2024年8月 II : 2024年8月 III : 2025年8月
24	プロロジス	プロロジスパーク東海I	愛知県東海市大田町	154,600.00	46,766.50	2025年
25	日本GLP	GLP 大阪III	大阪府東住吉区	31,306.00	9,470.00	2025年6月
小計				2,292,252.26	693,255.13	

2023年1月～2025年度までに開発予定のマルチテナント型を主とする物流不動産一覧（その他の地域）

No.	開発主体	名称	所在地	延床面積 (㎡)	延床面積 (坪)	竣工 (予定)
1	大和ハウス工業	DPL富山高岡	富山高岡市	16,765.33	5,071.51	2023年2月
2	野村不動産	Landport福岡久山	福岡県糟屋郡久山町久原	20,859.89	6,310.12	2023年5月
3	日本GLP	GLP 福岡小郡	福岡県小郡市小郡923-12	91,106.00	27,559.57	2023年11月
4	東京建物	(仮称) T-LOGI福岡アイランドシティ	福岡県福岡市東区	148,214.88	44,800.00	2024年2月
5	CRE	ロジスクエア福岡小郡	福岡県小郡市	24,114.00	7,233.81	2024年2月
小計				301,060.10	90,975.01	

【終わりに】

物流不動産の今後については、今までになく不透明感が増してきている。実需先となるEC、3PL、物流企業と供給側のファンド、リーシング、建設部門、投資先担当者によるポジショントークに差異が生じてきた。その原因の一つには、景気の影響が遅れて反映される不動産特有の遅効性がある。不動産は価値が上昇しても、すぐに賃料を上げることはできないため、賃料に反映されるには時間がかかる。しかし、需要は空室の影響や企業の経営状況などによって変化するため、比較的時世の影響を受けやすい。その差によって、需要と供給の流れと賃料変動の流れに矛盾が起こり、立ち位置によってとらえ方も変わる。今後もより先の見えないVUCA(ブーカ)の時代の中で、物流不動産の動向には注目していきたい。

入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える

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

増え続ける空室率 13.6%で過去最高に

- 「コスパ」「タイパ」

在宅ワークで賃料増も

「トカイナカ」の入居率アップ よりよい環境求め引っ越し

外国人需要を無視しない 課題は受け入れ住居確保

- 広さに一定の制限

築古物件を変化させる

- 供給側の意識変化を

需給ギャップを狙う

- コンサルスキルを

入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える

増え続ける空室、コロナ禍とアフターコロナ、ここ数年で入居者の志向は大幅に変化をしている。在宅ワーク、地方移住、多拠点生活など、これまでの住宅のあり方を一変させ、全く視点が異なる住宅ニーズが現れた。新しいものを建て続けるだけでなく、需給バランスを見定めながら、今あるものをどのように変化させ、効率よく活用していくのかを考える時代がやってきている。
(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)

増え続ける空室率 13.6%で過去最高に

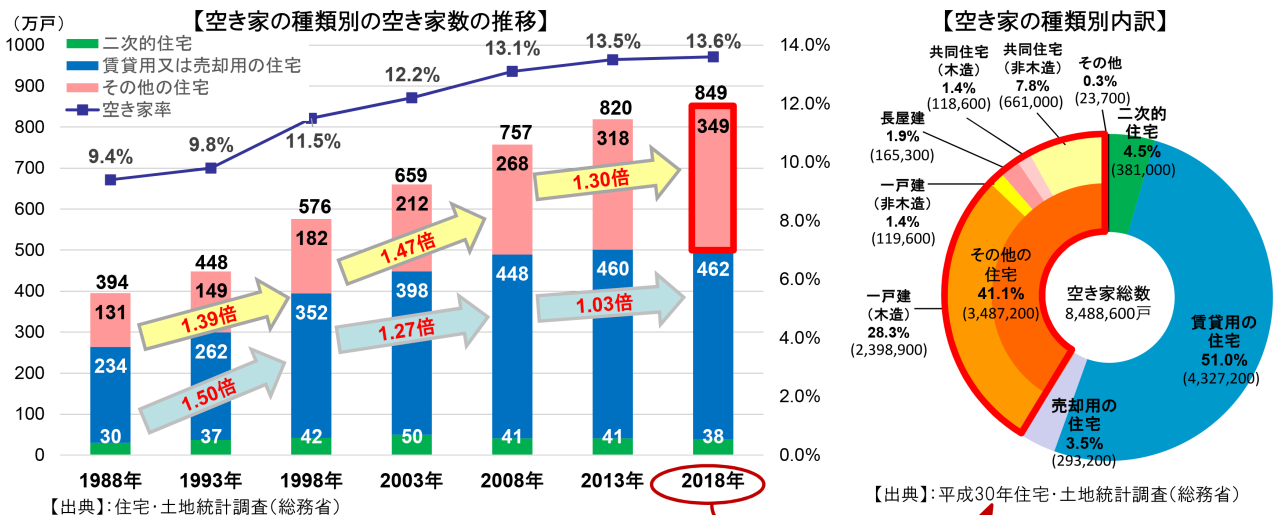
22年の出生数は77万人程度と80万人を割り、過去最低の水準で少子化は更に加速している。直近の要因としては、コロナ禍が大きく影響しているのだろうが、コロナよりも前から出生率が低下するペースは加速している。

そもそも人が減れば住宅のニーズは当然減るのだが、若年層の減少は将来の賃貸住宅のニーズを大きく低下させることになる。「空き家増加」は既に社会問題となっているが、空室数は更に増える見込みが高い。

平成30年の総務省統計局発表の住宅・土地統計調査によれば、空き家率は13.6%と過去最高を記録している。そのうち、賃貸住宅が431万戸(51%)と過半数を超えている(図1)。人口は減少する一方でもなお、新しく住宅が建てられるのだから、空き家は更に増え続ける道をたどるしかない。

今後、住宅需要が減る中で、どのように市場を活性化させていけば良いのだろうか。常に世の中は変化しており、住宅の役割やニーズは変化し続けている。市場には必ずと言っていいほど「需給ギャップ」が存在しており、そこを見つけたし合致させることができるはずだ。スクラップ&ビルドで需要を生み出してきたこれまでのやり方は、そろそろ考え直すべき時が来ているのではないだろうか。

【図1】

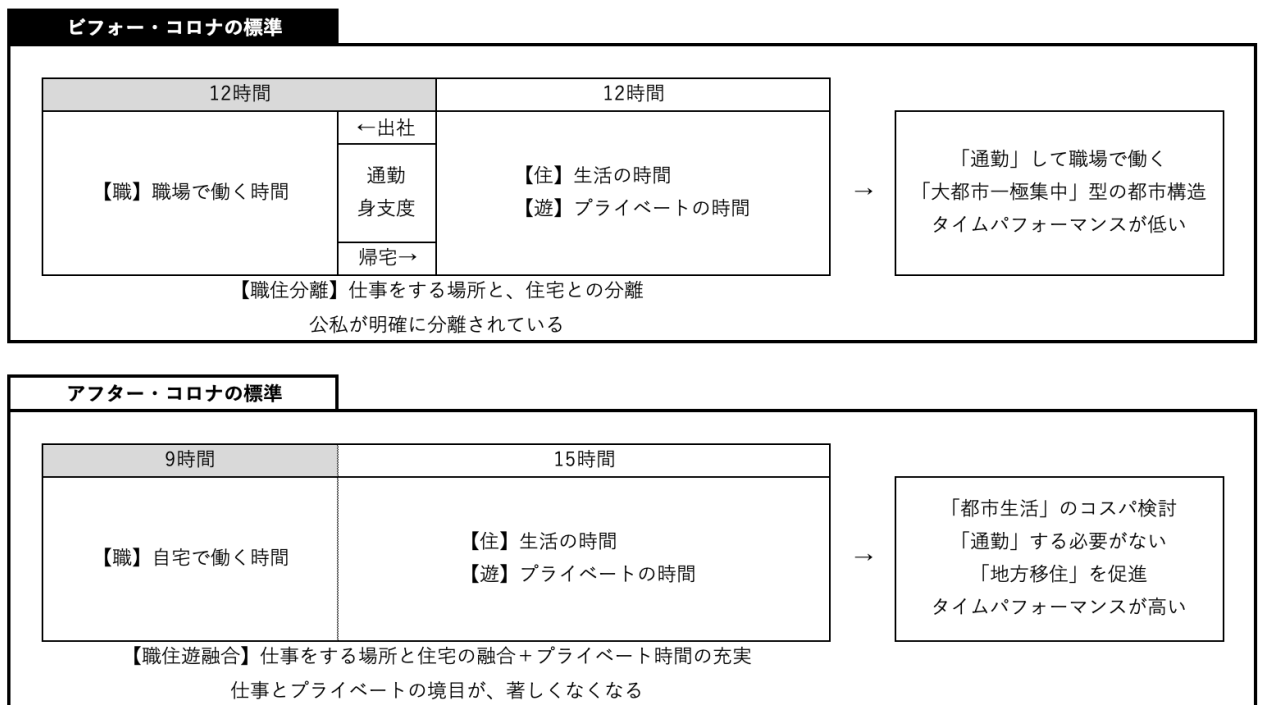


入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える

「コスパ」「タイパ」

これまで、都市部に仕事が集中したことで、都会の住宅ニーズも同様に高まってきた。仕事を求めて都会に集まり、「働く場所(会社)」と「プライベートな空間(自宅)」とを分け、それらを行き来(通勤)するスタイル「職住分離」がスタンダードになり「大都市一極集中」型の都市構造を作り上げてきた。ところがコロナ禍の影響で在宅ワークが標準形となり、多くの人が自宅で仕事をすることを余儀なくされた。その結果「プライベートな空間+働く空間」が一体化し、「職住融合」が一般的なものになった。コロナ禍は生活スタイルを一変させた。満員電車で通勤に相当な時間を要していた人のムダな時間がへり、その分、可処分時間が大幅に増えた。時間が増えたことで、プライベートの時間のあり方も、自由度が増した。それにより、それぞれライフスタイルにあった、都市型生活に捉われない多様性のある住み方が選択肢に加わった(図2)。

【図2】



入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える

在宅ワークで賃料増も「トカイナカ」の入居率アップ よりよい環境求め引っ越し

在宅ワークが日常になると、一日中家の中で生活するため「仕事の時間」と「プライベートな時間」の境目は個々の裁量になりはじめた。これまでは日中仕事に出て、夜になると自宅に戻る生活が一般的だった。一日中多くの人が家の中で過ごすため、住宅の質がライフスタイルの質を左右することになった。

たとえば、限られた部屋のスペースでオンライン会議をする時間が増えると、防音性の高い鉄筋コンクリート造であれば問題となりにくい。木造や軽量鉄骨造の物件では、上下左右の声や物音が一日中続いて、騒音クレームの増加へと発展する事態が度々起こった。そもそも自宅は働く場所ではないため、デスクやワークスペースの確保など想定しておらず、長い時間生活空間での就業となると想像以上のストレスがかかる。騒音ではなくとも、ストレスを感じれば騒音に感じる。このような理由から、そもそも出勤の必要がないのであれば、より良い環境を求めて引っ越しはしたいというのは当然だろう。

今住んでいるところと同じ地域でより広くて防音性の高い物件を探そうと思えば、賃料が高額になってしまうことになる。その結果、首都圏では都心部から神奈川・埼玉・千葉エリアへの移住が拡大し、東京から1～1.5時間ほど離れた川崎市や厚木市のような郊外や「トカイナカ」の入居率が急激に高まった。埼玉県のある管理会社へリサーチをしたところ、入居率はコロナ前に比べ5%以上高くなっており、99%超えとほぼ空室がない状態になっていることが分かった。99%を超える入居率ということは、退去が出てもすぐに入居が決まる状態だ。早く決まりすぎるということは、賃料を上げてでも決められる可能性は大いにある。しかし長らくデフレで「賃料を下げる」ことが常識だった管理会社の意識は、「賃料を上げる」方向に意識が向きにくい。たった1,000円でも家賃が上れば、オーナーはすごく喜んでくれるのだが、高く決めることよりも早く決めることを重視するあまり、機会損失を起こしている可能性が高い(図3)。

【図3】

	管理会社 A社 (都内)	管理会社 B社 (首都圏郊外)	管理会社 C社 (地方都市)
管理戸数	7000戸	1500戸	500戸
入居率 (2020年)	98%	94%	90%
入居率 (2022年)	94%	99%	82%
傾向	外国人入居者の流入がストップ。需要の大幅減。	都内から流出してくる入居者増。過去最高の入居率。	供給の過剰供給で市場入居率は大幅ダウン。繁忙期も苦戦。

入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える

外国人需要を無視しない 課題は受け入れ住居確保

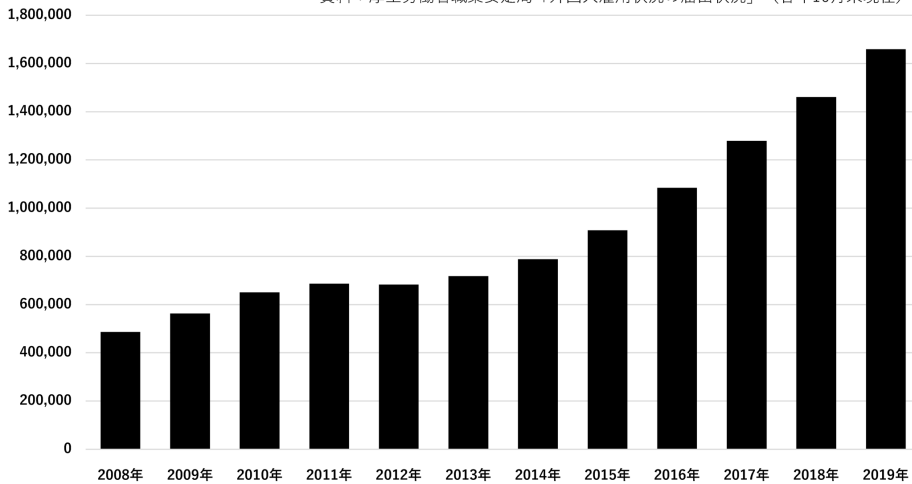
コロナ禍において外国人の流入が止まったことで、インバウンドだけでなく、就労や学生などの長期滞在目的の需要も同時になくなった。首都圏や都市部を中心に空室が増加していった要因の一部には、これらの事情も考えられる。

国内における総在留外国人数は08年ごろから増え始め、東日本大震災直後やコロナ禍では一時減少傾向ではあったものの、今後ますます増えていくと考えられる。労働人口が減り続ける日本では、人材不足が大きな問題であり、労働力を確保しなければ経済が活性化することは考えにくい。19年に新しい在留資格制度が始まり、外国人が日本で就労しやすい環境が整いつつある(図4)。

なお、厚生労働省が23年1月に発表した外国人の雇用状況は、前年比で5・5%増の182万2000人を超え、10年連続で過去最高を更新したようだ。

【図4】

資料：厚生労働省職業安定局「外国人雇用状況の届出状況」(各年10月末現在)



広さに一定の制限

ここで問題となるのが、外国人労働者を受け入れるための住居確保である。企業は住宅を確保して提供しなければならないのだが、特定技能外国人に関しては、家賃や部屋の広さに関する一定の制限が発生する。住宅を個々に確保すればコストがかかるため、ある程度の広さの物件を、シェア住宅として相部屋で入居させるケースがある。外国人就労者は仕事の多い東京が30%程度と一番多いが、全国各地にも分散している。当然、地方での人手不足に伴う外国人労働者の就労もあるのだから、一定の需要は確保できるはずだ。生活様式の違いも来日前に日本のマナーや文化をある程度学んでいるため、ひどい使われ方はない。外国人居住者に対する偏見を、まずは管理会社に取り払うことができなければ、オーナーに対する提案もできない。これからはますます外国人入居者が増えるのだから、受け入れ態勢を強化することが入居率の向上につながるの間違いはない。

入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える

築古物件を変化させる

「大都市一極集中型」に頼ってきた、これまでの都市構造と賃貸住宅のあり方は、市場性やニーズを反映させなくとも建てれば決まるという時代があった。それにより入居者のニーズを無視した画一的な「生産者志向」の住宅が大量に供給され、供給過剰となった。人口減少の中、このままでは、将来の不安定な賃貸経営を助長するだけだ。

空室が増えていく賃貸住宅市場を見れば、企画を重視しないありきたりな住宅は、よほど需要が多いエリアを除いて今後経営が厳しくなるだろう。逆に、一つ一つの物件がターゲットを明確にし、「ニーズ志向」に切り替えることができるのであれば、空室のリスクは最大限削減できるはずだ。更に言えば、「新しい物件」を建てることばかりにフォーカスするのではなく、「新しいニーズ」を取り込むための、既存物件の適応変化を意識する必要があるのではないだろうか。今時の言葉を借りれば「チンタイ・トランスフォーメーション(CX)」とでもいうのだろうか(笑)。

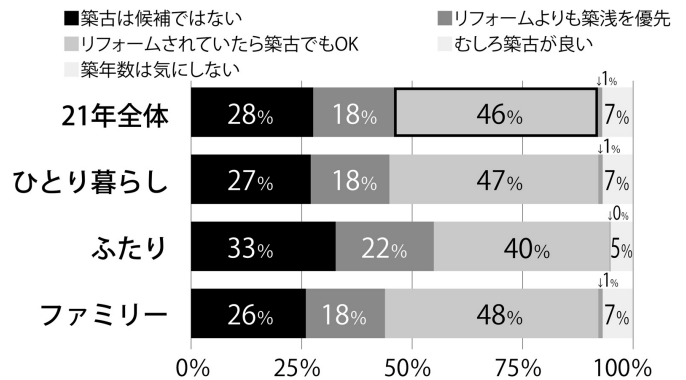
それはニーズに合ったリノベーションのような大きな変化ということではなく、小さな変化でも市場ニーズの変化に合わせていく柔軟性が問われる。

海外のさまざまな都市の物件やホテルに住んだことがあるが、日本の物件のような小綺麗な物件ばかりではないし、そこまでの清潔性を誰もが求めるものではない。

「清潔感のある新築が一番」というくらい、日本人は新しくキレイな物件を求めるが、それは日本人の性分だろう。

ただ、賃貸住宅のアンケート調査(入居者ニーズと意識調査21-22年)(図5)によれば「築年数が経過していてもリフォームされていたら問題ない」という人の割合は46%と約半数だ。

【図5】



供給側の意識変化を

古いものをアレンジするリフォームは、「持続可能な社会」を目指す中でも意識したいところだ。更に言えば、ニーズを拾い上げさえすれば、そのまま使っても良いという住宅ニーズがあることも知っておかなければならない。供給側が意識を変えなければ、市場や賃貸経営そのものの価値を失いかねない。

入居者志向、大幅変化 コンサルカが賃貸管理を変える

需給ギャップを狙う

前述の通り、共同住宅における快適性を損なうのは「騒音」などの、上下左右の生活音である。実際に騒音トラブルで退去をする人は、相当数存在している。

隣の部屋の音を気にせず、快適に長く生活できる住宅といえば、鉄筋コンクリート造が好まれるが、そうは言っても共同住宅である。一方で「一戸建て」であれば、近隣とのトラブルも少なく、古くても自由度が高く制限が少ない戸建ては、ファミリーなどに人気がある。またポータルサイトを見ると、どのエリアでも総空室数における一戸建ての供給割合は少ない。よって適正な賃料で募集をすれば、早期に決まる可能性が高い。前出の「地方移住」や「多拠点生活」などのプラットフォームとも、非常に相性が良い。

空き家問題は、国全体としても大きな問題だが、この需給ギャップはどのエリアにも存在する。

オーナーも、今まで空き家で固定資産税等々コストだけがかかっていたものが、家賃収入が生み出されれば、安全、収益性等にも不安がなくなる。

東京都在住の吉原氏は、全国に数多くの物件を保有する不動産オーナーだ。3年前に空き家になった岡山の実家をどうすべきか、ハウスメーカーによる共同住宅新築やリノベーションなど、さまざまなシミュレーションを立ててきたが、ある結論にたどり着いた。それは「そのまま貸す」ことだ。

大手ハウスメーカーで新築すると利回りは5%以下だったものが、最低限のリフォームと処分費計60万円で、利回りは150%を超えた。築年数が古いと言っても、家賃は下がり続けるわけでもなく、新築だからといっても極端なプレミアム家賃がつくこともない。そのギャップを狙った結果、「そのまま貸し出し賃料を得る」という結論に至ったのだ。こうして、実家の空き家問題を抱えている人が周りにたくさんいて、度々相談に乗っているという。

東京在住で、実家が空き家になり放置していて、手をつけられない人が潜在的に相当数いる。たまに「帰省した時に寝泊まりする」とか、「親の住んでいた大切な実家と思い出を、家賃収入に変えることに違和感を感じる」などという意見が大半を占めるが、そうこうしている間に年月が経ちそのまま利用しない空き家へと変わっていく。そのような、オーナーのマインドをしっかりと整理してあげることができれば、需給ギャップを確実に狙うことができるはずだ。メリットをいくつかあげるだけでも、①地域の空き家問題解決、②持続可能な社会づくり、③管理戸数拡大、④地元住人の課題解決、⑤それらによる自社ブランドの構築、がある。

コンサルスキルを

不動産管理業は、管理戸数や新しいサービスなどに目を奪われがちだが、地味な仕事でも確実に地域貢献し、一人ひとりの顧客の課題解決をしていくコンサルティングスキルが、これからの時代には問われるはずだ。建てて増やすだけの時代から、ニーズを捉えて必要なものを創り上げていくことこそ、これからの時代に必要なことではないだろうか。

オーナー、入居者双方が納得する 「ペット共生賃貸住宅」

公益社団法人日本愛玩動物協会

分譲を中心に急速に普及進む

愛玩対象から共に暮らす存在へ

- 犬猫の飼育棟数が子供の人口を上回る

賃貸供給はニーズの1割「ペット可」がメリットに

- 入居率・入居稼働率が高い
- 不利な立地をカバー
- 1階好まれることも

後付けは説明・同意を コンセプトが安心感に

- 築古が多い「ペット可型」
- 進む「ペット共生型」
- 共生型はトラブル回避に

建材・素材で原状回復コスト抑え

- 動物・人間双方の快適性が問題行動の予防につながる

優良入居者の獲得にはペットにも入居審査を

飼い主の心理やペットの生態知識が長期運用の大きな強みに

- 人材育成に検定制度も

オーナー、入居者双方が納得する「ペット共生賃貸住宅」

分譲を中心に急速に普及進む

一般社団法人ペットフード協会の「全国犬猫飼育実態調査」によると、22年の犬の飼育頭数は約705万頭、猫は約834万頭。ペットブームと言われて久しいが、人がペットと暮らすことはもはや「ブーム」ではなくライフスタイルの一つとして定着している。ペット関連産業はこの10年を見てもずっと右肩上がりの成長を続け、そうしたなかで、ペットと共に快適に暮らせる「ペット共生住宅」は注目を集めており、賃貸物件へのニーズも高まっている。ここでは、長期運用への期待が高まる「ペット共生賃貸住宅」を成功させるポイントについて解説する。

(公益社団法人日本愛玩動物協会)

愛玩対象から共に暮らす存在へ

ペットのいる暮らしは時代とともに大きく様変わりしてきた。かつては、犬は庭の犬小屋で番犬として飼われ、猫は家の内外を自由に出入りというのが、昭和の日本の当たり前のペット飼育の形態だった。家の中は基本的には「人が暮らす」空間であり、「お座敷犬」と呼ばれた一部の小型犬を除いて「室内でペットと暮らす」という意識は極めてまれだった。

70年代後半は首都圏を中心にマンションが一般化し、民間デベロッパーによる大型開発が増加したが、長い間「マンションではペット禁止」が大原則となっていた。日本住宅公団(現・独立行政法人都市再生機構)によるいわゆる「団地」の建設が始まった55年以降で、62年には「建物の区分所有等に関する法律」が制定されてマンションの法的位置づけが明確となり、資産としての性格も確立したため、第一次マンションブームが起こったが、当時はペット飼育は禁止ではなかった。

しかし、飼育ルールもなかったことから、庭先の感覚で共有部分であるベランダに犬小屋を置き、猫は出入り自由にさせるなど従来の飼い方をしたため、吠え声や抜け毛、ふん尿の放置やニオイなどのトラブルが発生。これによって「マンションではペット禁止」が不文律となり、規約として明文化されることになっていったのである。

こうして「マンション住まい」と「ペット飼育」は相容れないものと考えられてきたが、一方で、ペット飼育を禁止しても犬や猫を隠れて飼う人が後を絶たなかったことから、2000年代に入ると、ルールを決めてマンションでもペット飼育を可能にしようという流れが、分譲物件を中心に急速に進み、「ペット可マンション」が次々に登場した。

犬猫の飼育棟数が子供の人口を上回る

この流れの背景には、ペットを取り巻く社会情勢の変化も大きく影響している。少子高齢化や核家族化、単身世帯(未婚層)の増加などの影響を受け、03年に犬猫の飼育頭数が15歳未満の子どもの人口を上回り、その傾向は現在も続いている。飼い主にとってペットは単に「かわいいが対象」から「子ども同様」で「家族の一員」という認識が強くなり、「飼う」ものから共に「暮らす」存在へと変化していったのである。

同年は犬を家の中で飼う、いわゆる「室内飼育」(46.2%)が屋外飼育(44.2%)を上回った年でもある(一般社団法人ペットフード協会調べ)。また、猫も屋外に出すことで起こりがちだった近隣トラブルや、交通事故や感染症などから命を守るためにも、完全室内飼育が推奨されるようになった。マンションなどの集合住宅が居住形態として広く普及したことも相まって、今日では犬と猫の「室内飼育」が都市部を中心に一般的なスタイルとなっている。



「ペット共生住宅」は、賃貸住宅経営の安定運用につながる

オーナー、入居者双方が納得する「ペット共生賃貸住宅」

賃貸供給はニーズの1割「ペット可」がメリットに

かつて、マンションとペット飼育が相容れないものと考えられていたように、賃貸物件においても定番の禁止事項となっていた。その理由としては、「柱や壁、床が傷ついたり、排泄物などのニオイがついたりすることで物件の価値が下がる」「室内が傷む分、退去後の原状回復にコストがかかる」「鳴き声やニオイなどが近隣トラブルとなるリスクが高い」といったものが挙げられる。

このように、ペット飼育はデメリットのほうが大きいと捉えられて、リスク回避という点からも避けられてきたのだ。

けれども、今では新築の分譲マンションの大半が「ペット飼育可」となっていることから、ペットと暮らせる物件が時代のニーズとして求められていることは明らかである。「ペット飼育可」としている賃貸物件は以前に比べると増えてきてはいるものの、全体のおよそ10%程度だとみられており、その件数はニーズに対して圧倒的に不足している。こうしたなかで、他の物件との差別化や特色として「ペット飼育可」がメリットとして捉えられるようになってきている。賃貸物件における「ペット飼育可」のメリットは次の点である。

入居率・入居稼働率が高い

ペット飼育可物件が不足しているので早期に入居者が見つかりやすく、次を探すのも大変なので長期の入居が見込める。一般物件より多少の家賃アップも望め、オーナーに有利な経営が可能となる。

不利な立地をカバー

駅の近くの混雑した場所よりも、多少駅から遠くなくても緑の多い公園などがあり、愛犬とともにゆっくりと散歩が楽しめることを望む人も多い。また、立地的に不利な物件は、駅近物件よりも資産として安く購入できるため、投資コストを抑えつつ、収益を上げることも期待できる。

1階好まれることも

散歩へのアクセスが楽、専用の庭があるなどの理由で、一般的には決まりにくいとされる1階が好まれるケースもある。

つまり、空室対策となり、収益が見込め、長期安定で継続して住み続けてもらうことができるというわけである。30代～50代の持ち家率が低下傾向にある昨今、ペット飼育可の賃貸物件のニーズはさらに拡大すると予想できる。

オーナー、入居者双方が納得する「ペット共生賃貸住宅」

後付けは説明・同意を コンセプトが安心感に

ペットと暮らせる物件のタイプは、「ペット可型」と「ペット共生型」の2つに大別される。明確な定義はないが、おおむね次のように説明できる。

築古が多い「ペット可型」

一般的に、単に「ペットを飼育できる・飼ってもよい」と認めているだけのタイプ。ペット対応の設備や運営は特に必要なく、ペットの管理は飼い主主体となるが、動物好きな人も苦手な人も暮らしていることがほとんどで、適切な飼育規則と相互理解、飼い主の高い意識がないとトラブルが発生しやすい。築年数の古い物件で空室対策のために、付加価値として後付けでペット飼育の条件を付けるケースも多く見られるが、ペット不可からペット可に変更する際、既存の入居者がいる場合は、十分な説明と同意が必要となる。

進む「ペット共生型」

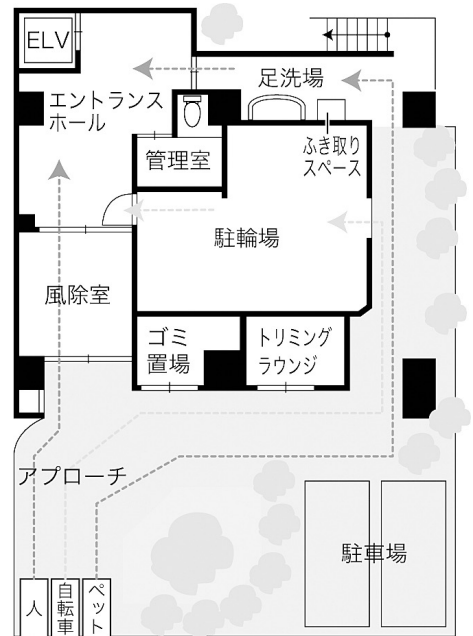
ペットと暮らすことを目的に設計された物件。室内でペットと暮らしたいというニーズの高まりを背景に、2000年代から大手住宅メーカーが戸建てや分譲マンションを中心に「ペットと暮らす家づくり」を商品として提案するようになり、そのノウハウは賃貸物件にも取り入れられるようになってきている。

共有部分には犬の足洗い場やリードフックなどペット用設備、専有部分には階下に音が響きにくく、かつペットが滑りにくい床、猫が好む上下運動ができるキャットステップなど、人もペットも快適に過ごせる工夫が施され、ペットの飼い主のみならず、飼っていない人も心地よく居住できるように配慮されている。また、「ペット共生」というコンセプトを前面に出すことで、すべての居住者がペットと暮らすことに理解があることが前提となるために安心感があり、トラブルが比較的起こりにくい。

共生型はトラブル回避に

ペット共生型は特別な設備が必要となるためコストがかかるのではないかと、管理が大変そう、騒音やニオイなどで近隣から苦情が出るのではないかなど、難しそうなイメージを持たれることが多い。そのため、マンション内の設備はそのままに規約の変更などでペット飼育の条件を付与する「ペット可型」のほうが着手しやすいと思われることもあるようだ。

しかし、前述の通り、トラブルが少ないのは「ペット共生型」であり、初期の設備投資は若干かかったとしても、不動産投資をするうえで重要な長期安定運用という点においても圧倒的に有利となる。



飼い主と非飼い主の動線の重複を回避するよう配慮された動線分離の例

オーナー、入居者双方が納得する「ペット共生賃貸住宅」

建材・素材で原状回復コスト抑え

ペット共生型物件に求められる住環境の整備や住まいの工夫点は、人とペットの安全対策、室内の傷や汚れ対策、ペットの心身の健康への配慮とストレス対策、近隣への騒音対策、収納やディスプレイの工夫、ニオイ対策と衛生健康管理——が挙げられる。ペットによる壁や柱の傷、抜け毛、粗相による汚れなどは、飼い主にとって悩みの種となるだけでなく物件の価値を下げるため、オーナーにとっても損失となるが、傷みにくく、掃除しやすく、かつ取り替えやすい建材・素材を選ぶことで、原状回復のコストを抑えることができる。

そして、飼い主とペットの両者において快適であるという工夫も欠かせない。ペット共生型が出現した当初、掃除しやすいフローリング、爪とぎできないツルツルの壁など、人にとっての利便性が重視されていた。しかし、掃除しやすくても滑りやすい床は犬や猫が足腰を傷めることになり、壁をガードするにしても爪とぎをする場を与えなければ、猫にとってストレスとなる。

動物・人間双方の快適性が問題行動の予防につながる

動物の生態や習性を理解して、制限をかけるだけでなく、その動物本来の行動を引き出す環境作りが重要であり、室内環境がペットと飼い主の双方にとって快適な空間になれば、「問題行動」と呼ばれる、人にとって不都合となる動物の困った行動の予防につながり、鳴き声やニオイ、傷みなどのトラブルの軽減にもつながっていく。

賃貸物件において重要なことは、オーナーと入居者の双方が満足納得することにある。ペット共生型の設備の設置や運営にあたり設備投資がかかることで多少家賃が高くなったとしても、「ペットと暮らす」というこだわりの価値観を満たせる快適に暮らせる物件を提供できれば入居者も納得し、長期安定運用が見込めるであろう。

ペット共生型物件に必要な整備や工夫

- ・人とペットの安全対策
- ・室内の傷や汚れ対策
- ・ペットの心身の健康への配慮とストレス対策
- ・近隣への騒音対策
- ・収納やディスプレイの工夫
- ・ニオイ対策と衛生健康管理

床材の種類	滑りにくさ	防汚性	耐久性
無垢材 フローリング *	◎	◎	○
合板 フローリング *	○	◎	○
クッション フロア	◎	◎	○
タイル	△	◎	◎
畳	○	×	×
カーペット	◎	△	△
コルク床	◎	◎	○

床材と種類の選び方。なお、表面に特殊加工を施した場合には、快適性・防汚性・耐久性の向上が図られる場合がある

オーナー、入居者双方が納得する「ペット共生賃貸住宅」

優良入居者の獲得には ペットにも入居審査を

言うまでもなくマンションは、同じ建物の中で他の世帯と社会生活を営む場所である。「ペット共生」とは専有部分における飼い主とペットの暮らしにとどまらず、居住者全員にとって快適であることが求められる。ペットは飼い主にとって大切な「家族の一員」であると共に、歓迎される「コミュニティの一員」でなければならない。

マンションにおけるペットトラブルは、ペットのしつけや健康管理が適切に行われていないことと、飼い主のマナー違反などによって発生する。そのために、ペット共生マンションを円滑に運営していく上で、ハード面の整備と同様に重要になってくるのは飼い主の意識やマナーであり、飼い主とペット、双方の入居審査をしっかりと行うことも重要となる。飼い主だけでなく、ペットの種類や年齢、性格、しつけ状況などを入念にヒアリングすることで、優良な入居者を獲得することができる。

動物をきちんとしつけ、マナーが守られていれば、トイレの粗相や柱や壁を傷つけるといった破壊行動など、物件の価値を下げるニオイや傷みの原因となるペットの行動も減る。また、自分のためにもペットのためにもこまめな掃除や換気に気をつけている飼い主が多く、結果として住環境が清潔に保つことにもつながる。



公益社団法人日本愛玩動物協会による『ペット共生マンションの適正化推進ガイドライン』（税込み1万6500円）



『飼い主のマナーハンドブック』（税込み 770円）



『飼い主のマナーハンドブック』より



『飼い主のマナーハンドブック』より

オーナー、入居者双方が納得する「ペット共生賃貸住宅」

飼い主の心理やペットの生態知識が長期運用の大きな強みに

入居審査において、飼い主だけでなく、ペットの様子を適切に評価するためには、動物に関する知識を持ち精通した専門のスタッフが加わることも重要なポイントだ。ペット共生住宅では提供する側も飼い主やペットを理解して運営しておくことが、長期運用に向けての大きな強みとなる。

公益社団法人日本愛玩動物協会では18年1月より「ペット共生住宅の適正化推進プロジェクト」を実施している。本事業では、①住環境の整備、②飼い主マナーの普及・啓発、③ペット共生住宅に関わる人材の育成——を3つの柱とし、これらに取り組む上で参考となる書籍『ペット共生マンションの適正化推進ガイドライン』や『飼い主のマナーハンドブック』などを作成している。

人材育成に検定制度も

ペット共生住宅がよりよいものとなって、社会的に浸透・定着していくためには、建物の整備や構造の適正化や飼い主のマナー向上などの意識改革が図られるのはもちろんのこと、企画設計の建築・建設業界、販売や管理運営に携わる不動産業界などにおいても、ペットの生理生態・習性、ペット関連法令や人と動物の関係学などの知識をもった人材の育成なども必要となる。

本協会ではペットのことも精通し、ペット共生住宅の設計と管理運営に精通した人材を育成するために、「愛玩動物飼養管理士」「ペット共生住宅管理士」という検定制度を設けている。この制度を活用して自らが勉強してみるのもよし、ペット共生住宅の設計や管理運営を依頼する際には、こういった資格をもっているかどうかを参考にするとよいだろう。

ペット共生型の賃貸住宅は現段階ではまだまだ供給数が少ないので、ペットの飼い主からの人気が高い。管理運営する側もペットに関する知識を持ち、トレンドを把握しながらサービス体制を構築することで、オーナーと入居者の双方が納得し、長期安定運用が可能なペット共生賃貸住宅を構築することができるのである。

不動産業者が投資家・物件オーナーに選ばれるために必要なこと

株式会社アセットビルド 代表取締役 猪俣 淳

価値を最大限に引き出す 市場性や競争力で判断

キャッシュフローが映し出す

- 1. 権威（オーソリティ）
- 2. 人格（パーソナリティ）
- 3. 論理（ロジック）
- 4. 情熱（パッション）
- ビジネスへの応用
- 情報の非対称性の終焉

不動産業者が投資家・物件オーナーに選ばれるために必要なこと

価値を最大限に引き出す 市場性や競争力で判断

昔から不動産営業は「4K2N」と言われています。すなわち、勘と気合と経験・根性そして人情・人間関係。時代遅れとして捨てる必要もないと思いますが、いまやそれだけでは通用しなくなったことも事実。特にマイホームなどの実需向けではなく、事業として取り組む投資用不動産の売買や管理においてパートナーとして選択されるためにはそれ以外の要素が必要です。「人に影響を与える4つのファクター」をベースに不動産業者が投資家・オーナーに選ばれるために何が重要かということを探ってみました。

(株式会社アセットビルド 代表取締役 猪俣 淳)

キャッシュフローが映し出す

1. 権威(オーソリティ)

その人は何をした人なのか？

何ができる人なのか？ ということです。不動産・建築・管理・投資・金融・保険・相続といった不動産とそれを取り巻く各種の資格は、あなたが一定の水準を満たしたスキルを保有していることを担保してくれます。また、マイホームを探している顧客から見れば持家の営業マンは説得力がありますし、収益物件を探している投資家は投資経験のない人に相談をする気持ちにはならないでしょう。まずは自分で経験・実践してみることです。「権威」という観点からみれば出版や記事掲載、講演、放送媒体からの取材といったパブリシティへの露出も大きな影響力を生じさせます。執筆や講演に及び腰になる人は多いですが、ビジネスブログなどSNSを使った発信を続けていれば文章を書くことに慣れていきますし、日々の業務の中で「数」か「質」あるいは「切り口」で何かユニークな取り組みがあれば、業界誌と地域誌にぜひ取材しませんか？ と情報発信してみることで(そんなの無いよ……という方はまず何かを実践してみてください)。

マスコミのみなさんは記事に飢えていますので、どこか1社でもきっかけが掴めれば、その記事を元にその輪を広げることができます。情報発信(アウトプット)には6倍のインプットが必要ですが、絶え間ないインプットはあなたの仕事に対する興味や好奇心に広がり深さを与えてくれ、更なる権威の源泉になるということも申し添えておきます。

2. 人格(パーソナリティ)

「人間の中で最大の力を持つ魅力は「かわいげ」であり、誰もこれには太刀打ちできない。残念ながらこれは天賦の才だが、これに最も近く努力でなんとかなるのは「誠実さ、である」(無能唱元 曹洞宗僧侶)。PFドラッカーも著書の中で、マネジメントに最も必要な素養としてインテグリティ(誠実・真摯)を挙げています。誠実なひととは「陰日向のないひと」、「一貫した信念のあるひと」、「常に言行が一致し向上心のあるひと」、「小さな約束でも必ず守るひと」といった定義がなされますが、そうあろうと努力する姿勢はすでに誠実さをもたらしていると思います。いま自分は、仕事に相手に自分に真摯に向き合っているかということが問われます。

現代はSNSでプライベートな発信をされている方も多いと思いますが、あなたが誠実な人かどうかはいつでも検索されてジャッジされる可能性があるということを忘れないようにしてください。



不動産がもつ潜在価値を最大限に引き出す能力が問われている

不動産業者が投資家・物件オーナーに選ばれるために必要なこと

3. 論理(ロジック)

マイホームなどの実需物件の取引においては、ときに感情的で非論理的な決断がなされることも少なくありません。「気に入っちゃったから」「なんとなく嫌だから」……。事業として行われる収益不動産の投資判断を定量的に行うためには、様々な指標が使われます。

初期投資資金(Eq)に対して年間いくらのキャッシュフロー(CF)が得られるか(CCR自己資本配当率)、営業純利益(NOI)に対してローン返済(ADS)は過剰ではないか(DCR負債支払安全率)、保有期間中のCFと売却時の手残りCFを貨幣の時間的価値でそれぞれ現在の価値に割り戻したときの合計が初期投資資金と同額になる割引率は何パーセントか(IRR内部収益率)といった指標は、不動産投資の財務分析における基本中の基本です。

その市場ではどの産業が雇用と人口に影響を与え需給に影響を与えるのか、在庫・賃料・価格・着工数とインフレ・デフレ、キャブプレート、建築コスト、人口流入は市場にどのように影響を与え、中長期的にどういった現象を生じさせるのか、バリュアアップがどの程度のリターンを生じさせ、どの程度の投資効率をもたらすのか、競合物件と比較した場合に設定できる賃料の上限はいくらか。データと数値をもとにした市場分析のメソッドはその市場で何をすべきかせざるべきかという実行可能性を明らかにし、提案を裏付ける説得力を与えてくれます。

しかし、これらを理解して売買や建築に取り組んでいる投資家やプロフェッショナルのみなさんは少ないのが現状です。我が国では、こういった知識を体系的に学ぶ仕組みや機会がなかったので致し方ないともいえますが、プロパティマネージャーとして物件の価値を最大化することに主眼をおいたCPM(認定不動産経営管理士)とアセットマネージャーとして投資家の投資効率を最適化することに主眼をおいたCCIM(認定商業不動産投資顧問)の2つの米国発の資格は投資家や物件オーナーにサービスを提供する仕事に就いているプロフェッショナルのみなさんに答えを与えてくれるはずですが。

4. 情熱(パッション)

「ひとには、①安定感(安定したい)、②不安定感(変化が欲しい)、③重要感(価値ある存在でいたい)、④愛とつながり(愛されたい)、⑤成長(成長したい)、⑥貢献(何かに貢献したい)」という6つの基本的な欲求がある。この欲求のなかで人生の本当の喜びは「⑤成長」と「⑥貢献」であり、人は本来、成長し何かに貢献するために生まれてきた。生命とは成長するもので、成長しない生命はすべて死ぬ運命にある。そして、成長するための唯一の方法は、困難に立ち向かい、大きな失敗をすることだ。「安定感・不安定感・重要感・愛とつながり」といった4つのニーズを満たすだけでは自分のためだけの人生を生きることになり、それは根源的な喜びとはいえない。

本物の重要感をもつ人は自分勝手な欲を手放し、失敗や試練によって成長し、そして世の中に貢献していく。「パワー」というのは世の中に貢献したいという思いの強さに正比例して与えられる。つまり、「成長し、貢献」することが、真の充足感・真の喜びにつながるものだ(ピーター・セージ)。成長と貢献の多くは真摯に取り組んでいるあなたの仕事を与えてくれます。そして、それは自身に情熱を与え続けてくれる源泉となるはずですが。

不動産業者が投資家・物件オーナーに選ばれるために必要なこと

ビジネスへの応用

(費用便益分析)

前項でご紹介した論理(ロジック)を実際のビジネスに落とし込む事例をご紹介します。(図1費用便益分析)

収益物件のオーナーと、その物件の管理する立場の皆さんにとって空室対策はひとつの課題です。空室の原因は5つのP(Place立地・Product物件・Price賃料・Promotion広告・Partner管理会社)に分類されますが、「Product物件」に関する問題を解決し、競合物件のなかから選ばれるようにするため、内外装の改修工事や設備の刷新、間取り変更、エクステリア工事などバリューアップ(資本改善)が必要になると判断することが多いと思います。

そこでハードルとなるのがいかにして物件オーナーを説得し予算を受け入れてもらうかという点です。「お金がないから家賃を下げてくれ(安くすれば入居者が入るわけでもないのに)」、「改修予算は家賃の〇カ月分と決めているんだ(なに、その根拠?)」と、こうすれば決まるのに……という答えを持ちながら、なんで決まらないんだ！ という物件オーナーからのプレッシャーにストレスを抱えている方は多いと思います。CPM(認定不動産経営管理士)の公式セミナーMNT402(メンテナンスとリスク管理)の授業で取り上げられる「費用便益分析」は、バリューアップにかけたコストに対してのリターン(営業純利益(NOI)やキャッシュフローや価値の上昇)を投資成果としてとらえる考え方です。

仮に、5万円/戸の賃料で、常時空室が3室ある10戸のアパート(満室賃料600万円/年、空室率30%)があったとします。運営費を仮に満室賃料の15%とすれば、この物件の営業純利益は(5万円×10戸×12か月) - (30% + 15%) = 330万円です。ここに1200万円(賃料の2年分!)をかけることによって、賃料は6万円/戸になり、空室率は10%に改善(運営費は同様の15%と仮定)するのであれば、改修後の営業純利益は(6万円×10戸×12か月) - (10% + 15%) = 540万円となり、210万円の増加がこの投資によるリターンということになります(図2投資成果の一例)。すなわち210万円÷1200万円=17.5%の投資で自己資金を運用できたということです。また、この改修によって満室想定賃料600万円が720万円に増加し、期待利回りを10%から8%に下げることができた場合、不動産市場における物件の価値は、600万円÷10%=6000万円から、720万円÷8%=9000万円に変わります。つまり1200万円の投資によって物件価値が3000万円上昇したということです。

1200万円を現金で用意することに躊躇(ちゅうちよ)するのであれば、これを借り入れて賄うこともできます。仮に年利2%・返済期間7年という条件で借入した場合の年間返済額はおよそ184万円。営業純利益の上昇が210万円であれば、1円も出さずに年間26万円のキャッシュフローが増加します。改修工事は減価償却の対象になりますし、借入金利(この例では初年度で約22.5万円)も経費化できますので、財務の健全化と併せて節税効果もあります。切り口を変えただけで「ぜひお願いします」と受け入れられやすい提案になるのではないのでしょうか。これは、賃貸管理(プロパティマネジメント)の場面だけでなく、適切なメンテナンスがされていないことによって市場性や競争力を失っている物件を取得し、再生させ、売却出口をとる手法(バリューアドやフリップなどといいます)という提案のバリエーションを増やし、収益物件売買仲介や買取といったアセットマネジメントの現場で働く皆さんにも価値があると思います。

図1

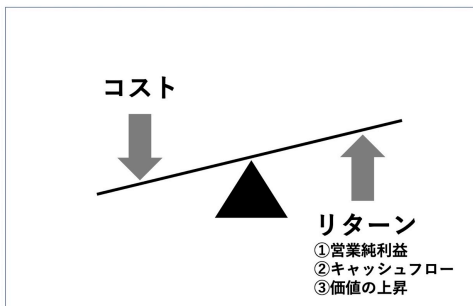
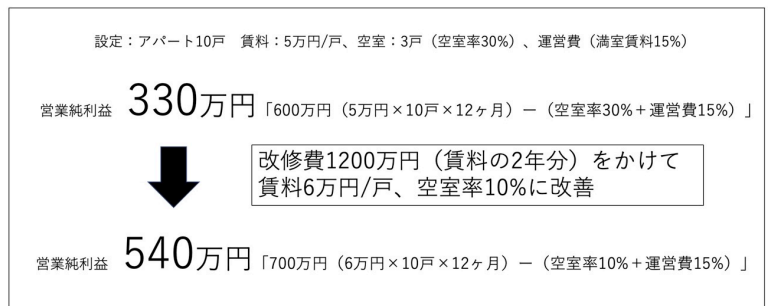


図2



不動産業者が投資家・物件オーナーに選ばれるために必要なこと

情報の非対称性の終焉

図3顧客との関係性

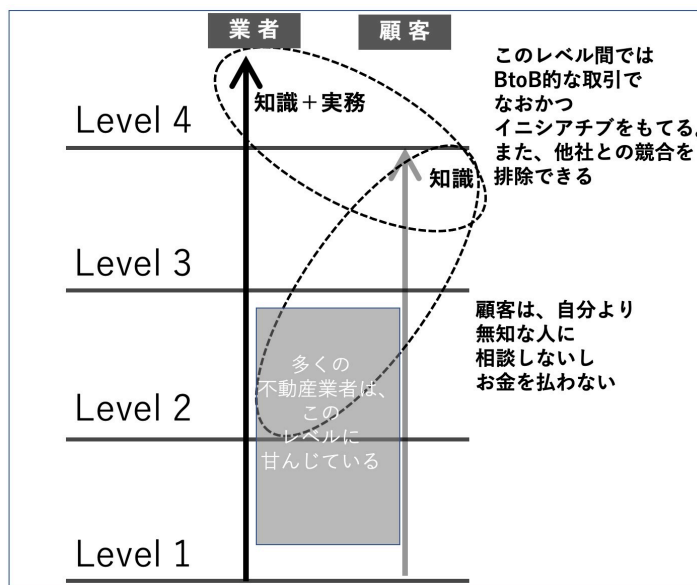
不動産業をビジネスとして成り立たせるのは「業者と顧客間の情報の非対称性」とであると長い間言われてきました。しかし、現代社会はインターネットで必要な知識をタダで無制限に得られる社会です。知識のブラッシュアップに無頓着なプロと呼ばれる皆さんよりも、我とわが身のこととして貪欲に知識を得ようと努力する一般のみなさんの方が知識量において上回っていることも珍しくありません。

ただし、情報の渦のなかにあつてどれを取捨選択するかを自分自身に当てはめるといふ過程で多くのひとが限界を感じ立ち止まってしまうのも事実。そこで、市場分析や財務分析といった基本となる知識と、それを投資家1人ひとり違う背景や志向や目標・目的に合わせて方針を組み立てる技術が必要になり、またそれこそがフィーを払う人と受け取る人を分けるものとなります。拙著「誰も書かなかった不動産投資の出口戦略・組合せ戦略」(住宅情報出版)は、そういった手法を具体的な物件をもとに詳細に解説したマニュアル的な性格をもった書籍ですが、情報の非対称性をメリットと考える一部の方からは「顧客の知識が増えると仕事なくなるのではないか」と懸念をもち知識の公開に躊躇する意見も聞きます。

この心配については、「机上で得られる知識とそれを裏付けるものとして実務で得られる知見(こういった資本改善に対して部屋を探している人はこういったリアクションを起こす等のナマの声)は車の両輪であり、実務家である皆さんが知識の習得について顧客と同等レベル以上水準を維持する限り決して優位性を失うものではない」ということを安心材料として提供したいと思います。

また、あなたと顧客がそのような関係にある限り、その仕組みに気づかない競合他社が顧客にひとりよがりのアプローチをする度にあなたの優位性や価値をあらためて顧客が認識するという機能も付加されるということも申し添えておきます。そして、それはあなたもBtoBのような関係をもたらす仕事の仕方をガラッと変えることをお約束します。

図3



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**