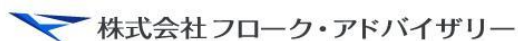


コンサルタントの視点 ～戦略のキモ～

No.30 2022 不動産を取り巻く環境の変化とビジネスチャンス



株式会社フローク・アドバイザー

代表取締役社長・不動産鑑定士 成田 隆一

ディレクター・不動産鑑定士 長井 稔

皆様、新年あけましておめでとうございます！
旧年中は、多大なるご支援、ご指導をいただき、
誠にありがとうございました。

いよいよ2022年のスタートです。そこで、今
回は新年号として、不動産ビジネスを取り巻く環
境につきまして昨年までの変化を総括して、今後
のビジネスチャンスを考えてみたいと思います。

➡ 極端な選別による二極化

ここ数年、毎年のように「不動産ビジネスの転
換点」が来るということが言われてきました。事
実、「じわじわと来る転換」が起きていました。
しかし、2020年からの新型コロナウイルス感染
症（以下、コロナと省略します）は「じわじわ」
ではなく「急激な大転換」のきっかけとなりました。

まずは、コロナの影響が顕在化し始めた2020
年から2021年末までについての変化を中心に整
理してみましょう。

2020年初頭から中盤まではコロナの影響によ
り、不動産ビジネスは暗黒の時代を迎えるという
トーンが多かったように記憶しておりますが、足
元の状況を見ると全く異なった様相となっております。

全国的な急落を見せた地価は、その後、上昇す
るアセットタイプ・エリアと下落したままのアセ
ットタイプ・エリアに二極化しています。プロの
プレイヤーは総じて、「今、買いにくいモノ」か
ら、「今、買えるモノ」へ予算を傾斜配分してお

り、極端な選別による二極化が見られます。
では、どのように二極化したかを考えてみましょ
う。

➡ 変化1：二極化したカネの流れ

人口減少が加速する地方での不動産ビジネス
の見通しが立ちにくい、都心のオフィス、商業も
コロナの影響の後遺症からなかなか抜け出させ
ない、宿泊型アセットについては、未だ危機が現
在進行中ということもあり、不動産に流入するマ
ネーが、**消去法的に、都心のレジデンス（住居）
及び物流施設になだれ込んでいるという状況**で
す。

特に、都心のレジ物件用地については、デベロ
ッパー各社の用地取得難が続き、更地でも出よう
ものなら、瞬間蒸発してしまうようなマーケット
になってきているという声が多数です。

レジ物件は安定性が高い一方で、リスクもあり
ます。例えば賃料の伸びがあまり期待できないた
め、意外に金利上昇に弱いという側面があるなど
です。リスクヘッジをするためにレジ物件を買っ
ているのに、実はそれによってリスクを抱えてい
る、ということになっているかもしれません。実
際、東京都心部東側の容積率が緩いエリアでは、
相次ぐ開発により供給過剰となっていると指摘
する向きも多いです。

また、物流施設、用地も高値が通常になりました。
今や物流施設の利回りは都心のオフィスのよ
うな利回りとなりました。隔世の感があります。

一方で、これまでインバウンド需要に下支えされてきたホテルや飲食・物販関連のテナントビルは苦戦が続いておりますが、政府による資金支援の影響もあり、物件売却は一部にとどまっています。今後、コロナ融資の期限到来などにより、この分野では流動化が進む可能性は高いものと考えております。

➡ 変化2：リスクを取り出したプレイヤー

都心のレジ案件を中心として、用地取得難が続いていることもあり、昨年、弊社ではデベロッパー各社様から、立退き含み案件の物件取得のご相談が顕著に増加しました。

現在、新規に取得を検討している案件の殆どが立退き含み案件であるというデベロッパー様もいらっしゃいました。

皆さん口をそろえて「単純な更地案件は基本的に無し。あってもバカ高い」とおっしゃります。

下層階に店舗テナントが存在する建物でも、コロナにより、意外にすんなりと立退き交渉が妥結する事例も散見されるようになっており、**立退き案件にトライするには、今年はチャンス**との認識が広がってきているように思われます。

➡ 変化3：大きいモノから小さいモノへ

従来、オフィスビルでは、床面積を大きくとれるモノのほうが、賃料単価が高いといった現象が長らく続いてきました。これがコロナによって一部逆回転をしました。

都心の A クラスビルに入居する大企業の本社機能でも「テレワークで十分事業が成り立つ」ということが、コロナ禍によって奇しくも検証されました。この潮流は、非対面式の技術の向上の後押しもあり、もはや時代の趨勢となりました。執務スペースとして場所を共有する意義が薄れ、これに働き方改革も掛け算すると、当面は、ハコの大きいビルの苦戦が続くのではないのでしょうか。

その中でも相対的に競争力が高い S クラスビルより、やや中途半端な A クラスビルが苦しいというような声も聞きます。

一方で、個々人のライフスタイルに合わせた快適な執務スペースのニーズはこれまで以上に重視されていくでしょう。シェアオフィスなど小さいハコに個々人が分かれて執務するというスタイルが定着していく可能性もあります。

このような趨勢が続けば、工夫次第で**小規模オフィスビルでも十分な賃料単価を獲得できる＝投資チャンス**となるでしょう。

➡ チャンスが続く不動産ビジネス

最近では、日本では今後、少子高齢化による競争力の低下などの暗いニュースに加え、コロナショックにより、「終わりの始まり」のような超ネガティブなトーンでの報道ばかり目につきます。

さて、本当にそうなのでしょうか？

不動産ビジネスもある面を捉えるとその通りなのかもしれませんが、私共は全く逆に、これからの十年は、不動産業界にとって、大きなビジネスチャンスの到来が来ると考えます。

もちろん、価値観の変化や時代の潮流にマッチしたビジネスを考え尽くすことが必須です。従来のように土地を仕込んで、一般的な建物を建てて売却して出口というような単純なビジネスモデルでは収益の糊代は薄いのは確かです。

価値観の多様化が、不動産ビジネスにもチャンスをもたらしていると言えましょう。

時代のキーワードを捉えるのに加え、**如何に「あまのじゃく」になるかが不動産ビジネスでの成功のポイント**となると確信しています。

株式会社フローク・アドバイザー

代表取締役社長・不動産鑑定士 成田 隆一
ディレクター ・不動産鑑定士 長井 稔