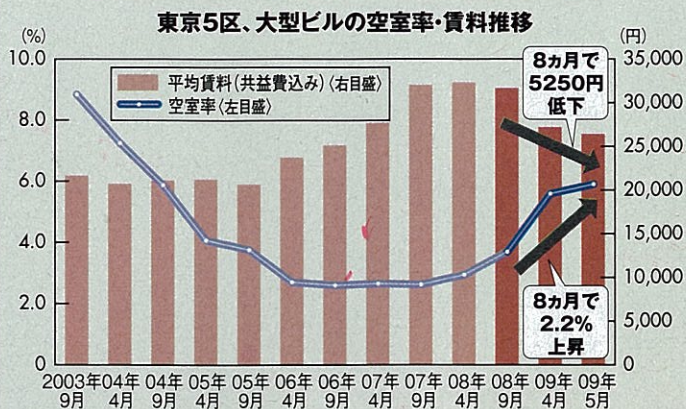


過去の上昇より遥かに速く下落



出所:ビルディング企画

1、金融、素材などさまざまな業種が入居を決めた「吉田武・森トラス(トラス社長)」。森ビルでも、この四月、五月での賃貸契約の引き合い数は前年の倍以上に伸びたという。

オーナー側が賃料値下げに動き始めたことは、テナント側にとってはチャンスである。通常、賃料の値下げ交渉は、契約更新時に行なわれるが、更新前でも移転をチラつかせながら値下げ交渉をしてくるテナント企業も増えたという。

テナント側と契約し、ビルオーナーとの賃料値下げ交渉を手助け

意外に速い価格調整のスピード
賃料相場の底は年末か

すると、このご時世ならではの「新ビジネス」も生まれた。周辺の相場の調査を行ない、なぜ賃料改定が必要なのかなどの交渉材料を用意し価格交渉を支援、値下げ成功額に応じた成功報酬を取る。「常に一〇〇件以上の案件を抱えている。年初から引き合いが急増し一年前の一〇倍以上にも達している」(賃料改定コンサルティングを行なうジャパンビジネスリンクの若林修社長)という。

今後この流れはどうなるのか。そもそも、〇六年から〇七年にかけて都心のオフィス賃料は二〇%以上上昇する、という史上例を見ない上がり方をした。これは「家賃が値上がりする前提で組成されたファンドが、相場とかけ離れた高額賃料で募集を行ない、それを企業がのんだ。それに牽引されて周辺の相場も上がった」(松村徹・ニッセイ基礎研究所上席主任研究員)というメカニズムで人為的につけられた賃料相場だった、ともいえる。

ところが、〇八年九月以降

の賃料下落の勢いは、〇六年から〇七年にかけての上昇のスピードをさらに上回る。ビルディング企画の調査によると、〇八年九月の東京5区(千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区)の共益費込みの平均賃料は坪三万一千二百円だった。これが、その八カ月の五月には五二五〇円も下落し、二万六千三百七十七円となった。上昇期の倍近いスピードで価格調整が進んでいるのだ。

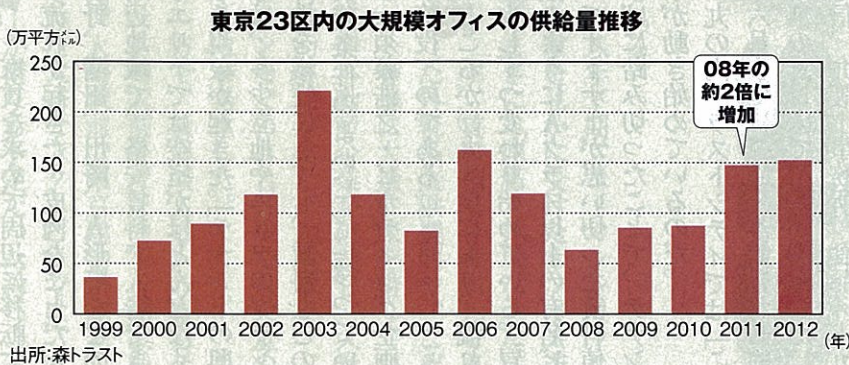
好

都合なことに、〇八年から〇九年にかけて、新規に竣工する大型オフィスビルは例年に比べてもかなり少ない(下図参照)。「業種を問わず新規オフィスへのニーズは常にある」(高橋直樹・三菱地所リーシング営業部副長)。供給が絞られるなか、自然に上昇した賃料水準が落ち着きさえすれば、引き合いが回復する条件は次第に揃いつつある。

とはいえ、实体经济の回復の兆しは明確には見えず、さらなる悪化の懸念もぬぐい切れない。

半導体メーカーや証券会社同士の統合など、今年に入ってから決まった企業統合も多い。その多くがいわば生き残りをかけた「後ろ向き」の統合である以上、オフィスの縮小統合は既定路線として容易に想定できる。さらに、一一年

2011年から再び大量供給が始まる



出所:森トラス

以降には新規大型オフィスの供給が再度増加する。それまでに景気が上向きオフィス需要が完全に回復していなければ、再び供給過剰状態に陥る。

オフィス市場にわずかに見えた「雪解け」。だが、奥に隠れた「根雪」の冷たさは未知数だ。ビルオーナーにとってはなかなか先の見えない肌寒い夏が続く。

本誌・鈴木洋子