

「2019年、20年オフィスビル市場の現状と展望」

CBRE(株) 関西支社

リサーチ アソシエイトディレクター
山口 武 氏

令和1年9月12日

大阪第一ホテルにて

【要約】

◆東京オフィスマーケット

- まとまった供給が安定的に行われているが、空室率は過去最低値で好調を維持。
- 断続的に供給量が多いのにも関わらず、空室率は低下している理由の一つとして、コワーキングに象徴される新たなオフィス需要の台頭が挙げられる。
- ただ、足もとでは日銀短観でもみられるように、企業マインドに弱含みな面もみられる。

◆地方都市のオフィスマーケット

- 札幌から福岡にいたるまで、全国主要都市のオフィスマーケットは軒並み絶好調。空室率も観測以来の最低値を更新する都市が大半。
- 賃料の上昇も地方都市が際立っている。東京の賃料上昇率がこの5年で20%程度にとどまっているのに対し、札幌、福岡は40~50%超。大阪も30%超、その他の都市も軒並み高い上昇率。

◆大阪のオフィスマーケット

- 市内の全てのエリアで需給がタイト。空室率はゼロに近い水準。
- テナントは移転先のビルを選べる状況にはない。早期にスペースが必要であれば立地やグレード問わず確保を優先する必要がある。
- 梅田をはじめテナントのニーズの集中するエリアでは、入札形式になるケースも多い。これまで古いビルが多いために空室率が比較的高かった「本町」エリアでも、今は空室がほとんどない。
- 近年、大阪では非常にオフィス需要が旺盛であるにも関わらず、新規供給が極端に少ないこともあって需給が逼迫。空室率は過去最低値の更新が続いている。
- 供給が少ない上に、近年のインバウンドブームでオフィスが取り壊されて、ホテルに建て替わるケースも多く、こうした動きもオフィスの需給逼迫に拍車をかけている。
- 大型プロジェクトが相次いで誕生する 2022 年まで、この状況が解消されない可能性が高い。
- 2022 年以降、まとまった供給が行われ、次第にテナントが移転の際にビルを選択できるような状況に転じ、その頃から空室率は上昇する見込み。

◆働き方改革のオフィスマーケットへの影響

- オフィスワーカーの働き方が変わってきている。
- フリーアドレスやABW等、よりフレキシブルなオフィスを模索する企業が増加。
- 企業にとって人材に対する意識が大きく変化。ワーカーのオフィス環境の整備が重要課題となる時代になった。

◆投資マーケット

- 不動産の投資総額は 2014 年をピークに伸び悩んでいる。
- 国内外の投資家の投資（買い）意欲は旺盛であるが、売り物が極端に少ないことが大きな要因。
- 投資家による大阪への投資意欲は、IR（最有力候補地）や万博を控えていることもあって相当強い。
- 大阪での大口売買はインバウンドの伸びに背中を押され、ミナミが中心となっている。

◆変貌する大阪

- 大阪のオフィスエリアは、一段と梅田を中心に展開する見込み。2020 年代半ばに向けて、相次ぐ大型再開発によってオフィスストックは増加する。
- 2020 年代半ばには、大阪全体のオフィスストックに対する梅田の占める割合は 20%程度に上昇する。
- ミナミは今後も成長が予想されるインバウンドに後押しされ、一段と商業の中心地としての地位を高め、心斎橋は大阪の商業地から日本を代表する商業地へ。
- 御堂筋は世界的レベルのハイストリートになれるポテンシャルを持っている。今後、国際ブランドの超高級ホテルや店舗が一段と集積するこが期待される。
- 大阪万博と IR は大阪経済にとって大きなプラス効果をもたらす可能性を秘めている。夢州は、大阪の新たな事業用不動産投の集積地として、大阪の不動産市場のさらなる活性化に寄与するものとなるだろう。

【本文】

1. はじめに

オフィスマーケットの現状と展望についてお話をさせていただきますが、後半では、当社で発刊した「10年後の大阪」についてもご紹介しながら、大阪の長期的な展望についても触れたいと思います。

オフィスマーケットについては、足もとでは東京も大阪を含む地方都市も非常に好調ですが、東京についてはそろそろ陰りというか、ターニングポイントを迎えるのではないかとこの見方をしています。

一方で、大阪をはじめとする地方都市は様々な好材料もみられ、今後も好調を維持していくのではないかと考えています。

では前段のオフィスマーケットについてお話させていただきます。

2. 東京と全国のオフィスマーケット動向

①東京オフィスマーケット

大阪がどういう状況かということをご説明するにあたって、まず東京や他の都市を含めて全国的に見て、大阪がどういう状況かをご紹介させていただきます。

はじめに東京です。**【資料1】**をご覧ください。「大型新規供給にも関わらず空室率はさらに低下」と書かせていただきましたが、現時点においては非常に好調です。それは間違いありません。

【資料1】は、バブル期から今日まで、長期間の東京のオフィスの新規供給と空室率を示しています。空室率の推移に注目してください。1991年以來30年間という非常に長い時間軸で見ても、今の空室率は最低ですから、マーケットは絶好調と言えるでしょう。

もう一点、注目いただきたいのは新規供給の推移です。東京は安定的に供給があります。地方都市では最大の大阪であっても、供給は安定的に行われません。

空室率は、基本的にその時々々の景況感に密接に関係します。バブル経済が崩壊したとき、ITバブルが崩壊したあたり、そしてリーマンショック後のあたりをご覧くださいと空室率は上昇しています。これは景気の悪化によってオフィス需要が冷え込むことに起因しています。しかし、現実には、需要サイドの落ち込み以上に供給の増加が空室率を上昇させる大きな要因となっていることがこのグラフでお分かりいただけるのではないのでしょうか。

そういう傾向がみられる中、直近の2016年、17年、18年を見ますと、20年のオリンピック開催に向けて需要の伸びを期待に継続的に供給が増加しました。この傾向は2019年、20年にまで続きます。

しかし、供給が多いのにも関わらず、過去とは異なり今は空室率が下がり続けています。その理由は一体何か。大きく2つの理由が考えられます。

その1つは、経済情勢そのものが比較的好調であるということです。日本経済は低成長ではありますが、企業活動は活発で、それに伴いオフィス需要が旺盛であることが空室率の低下につながっています。

もう1点は、新しいオフィス需要層が生まれてきたことです。これが大きく寄与しています。それは何かというと、コワーキングに象徴されるようなシェアオフィス需要です。働き方改革の進展などによって、近年、多様な働き方を実現するべく、シェアオフィス事業者の存在感が増しており、彼らが新たな供給の受け皿となっています。

【資料2】の棒グラフは新規に開設されたコワーキング数です。折れ線は全成約面積に占めるコワーキングオフィス開設面積の割合で、ともに大きく伸びています。

コワーキングの存在感は、最近大阪でも増してきています。シェアオフィスとして数千坪単位のオフィスを賃貸し、そのスペースを複数の企業に提供する事業を展開しています。

こうした事業者が躍進している背景としては、「働き方改革」の促進など時代の変化にあると考えられます。

②オフィス需給は全国的に逼迫（資料3）

グラフをご覧くださいと、東京だけが好調ということではないことがお分かりいただけるかと思います。

棒グラフは2005年以降、今日に至るまでの空室率の最も低かった時と高かった時のレンジ、グリーンの横のバーはその期間の平均、◆印は最新の空室率、○印は1年前の空室率を表しています。大阪ですと、◆印が棒グラフの下限に位置していますから、最新の今が一番低い水準にあるということになります。2005年以降高いときは10%を超えていた時もありました。

ご覧いただく通り、札幌から福岡にいたる全ての都市の最新の空室率の◆印が棒グラフの一番下、つまり空室率は2005年以降の最低値になっています。オフィスマーケットの需給バランスは、全国的に極めてタイトになっていると言えます。

③都市別の賃料動向（資料4）

グラフは都市別の過去5年間の賃料上昇率を示しています。全国的に賃料上昇が進んでいることがお分かりになるかと思います。特に、地方都市の上昇率が軒並み東京を上回っていることが注目されます。

三大都市を注目してみましょう。三大都市については、グレードAという都市を代表するビル群の数字です。東京が20%弱の上昇にとどまっているのに対して、大阪は30%強、名古屋は25%程度となっています。大阪の上昇率が三大都市で最も高いということは過去にありません。今の大阪のマーケットがいかに強いかということの現れと言えます。

3. 大阪のオフィスマーケットの現状と見通し

①大阪全エリアで需給がタイト

【資料5】は、【資料3】同様の見方になります。大阪のエリアごとに同じ関西圏の京都と神戸を加えています。2019年は全てのエリアで◆が棒グラフの一番下に位置しています。かつ全てのエリアがゼロに近い水準となっており、極めて需給が逼迫していると言えます。

今、テナントは立地の希望を妥協してどこでもいいからスペースを確保したいと思っても、見つけられません。希望を言っている間に、どんな場所であろうがどんどんスペースがなくなってしまうています。

にわかに信じられないかもしれませんが、今はスペース自体が希少で大きな価値を持っていて、それを多くのテナントが取り合いをしています。こんな状況ですから、例えば多くのテナントに人気のある、梅田で100坪のスペースが出たとなった時、オーナーが入居テナントを決める際には「どのテナントが一番高い賃料出せるのか」といった物差しで決まるケースが散見しています。

②大阪は新規供給が少ない

【資料6】は大阪での新規供給と空室率の推移を示しています。

まず空室率の推移で強調したいのは、当社が大阪で空室率の調査を始めたのは1993年ですが、ご覧いた

だく通り、今は過去最低値を更新しています。過去に大阪の空室率が低かった時期として、1997年、2007年を大きく下回っています。

ですからビルオーナーもテナントも、過去に経験したことのない低空室率時代を迎えているのです。こうした状況ですから、新規賃料も継続賃料も日を追う毎に上昇、オーナー有利の条件で決まっています。

オーナーの心理として、増額改定するときに“この上げ幅でテナントにご負担願って本当に大丈夫かな”と思われることは多いと思います。例えば共益費込みで坪1.1万円のビルで、1.3万円ぐらいまで上げたが、パーセンテージにすれば2割近い値上げになる。これはちょっと無理かな、まあ1.2万円位で落ち着けばいいかなというのが通常はないでしょうか。しかし現実には、オーナーの考え以上にテナントの間に増額はやむを得ないという思いが浸透しています。条件を飲まずに「出て行くにしても行き場がない」ことを知っているからです。

オーナーの中には過去の経験則からここでテナントと強い交渉をして、しこりが生まれてテナントとの関係にヒビが入ってしまうことは将来的にもよくないので、そこは避けつつ配慮するケースも見受けられます。しかし、テナントの理解は相当に進んでいますので、ある程度の強い交渉をしても差し支えない。そう思っていて結構です。こうした状況は、供給が本格化する2022年までは続くと考えられます。

③供給に限られる中、減失が増加

大阪では供給が少ないことは、多くの皆さんがご理解されていると思います。大阪以外の地方都市でも総じて供給不足に陥っていますが、中でも著しいのは京都です。京都では単に新たな供給がないだけでなく、オフィス賃貸床面積そのものが減っています。その理由は、オフィスビルが取り壊され、他の用途（主にホテル）に変わるからです。この傾向は大阪でもみられます。

【資料7】の水色の棒グラフは、純粹に新規供給されたオフィスの賃貸床面積です。一方、オレンジ色の棒グラフはオフィスの賃貸床面積から減失された面積です。

減失面積は年々増えています。その一つの理由は、大阪、関西におけるインバウンドの影響です。インバウンドが始まった2013年あたりから旅行者が増え始め、14年15年には“爆買い”が話題になり、その後16年17年と本格的に増加しました。その頃古いオフィスビルがどんどん取り壊され、インバウンド向きのホテルに変わることで、オフィススペースとして使えるものが減少したのです。その結果、近年、少ないと言え供給があったものの、実質的には大阪のオフィスストックが全く増えず、むしろ減少していたのです。これが今日の極めて逼迫したオフィスの需給の大きな要因につながっていると言えます。

④今後の大型プロジェクト（資料8）

私はもう2年以上、大阪の空室率が1993年以降の調査開始の過去最低を更新していますと言っています。では一体いつになったら解消されるのでしょうか。現実にはテナントが希望に見合うビルが選べるような状況になるのはいつか、テナントが希望に対して、少なくとも3つ4つのビルが選べるような状況になるのはいつになるのでしょうか。

テナントにとって、健全というか自然な状況になるのは、大阪における大型プロジェクトが竣工してくる2022年以降とみえています。2021年一杯までは今の状況は大きく変わらず、22年以降になってようやくまとまった供給が行われ、それに伴って空室率も上昇に転じるとみえています。

大阪が、今後ターニングポイントになるのは2021年から22年にかけてですが、本格的に大阪全体が大

きなインパクトを与えるのは、2024年から25年になるとみられます。

22年には「梅田ツインタワーサウス」が竣工しますが、その後24年、25年にかけて郵便局跡地の「梅田三丁目プロジェクト」、「うめきた2期」、そして「淀屋橋ツインタワー」と続きます。

こうしたビルはボリューム面からも見ても、かなりまとまった面積の供給となりますので、大阪中のテナントが激しく動くことになるでしょう。その時期には、テナントが複数のビルから好きなものを選べるようになります。まだ数年ありますが、今のようにオーナー優位な状況からは一変するでしょう。そう考えたとき「今さえ良ければそれでいい」と増額一辺倒で、テナントとの間に禍根を残せば、ある時スカッとテナントがいなくなることも起こりえますので、この辺りは注意が必要だと思います。

⑤空室率が上昇に転じるのは22年以降（資料9）

繰り返しになりますが、空室率が上昇に転じるのは22年以降です。止まっていた供給が22年以降ようやく出てくるのです。大阪の特徴的なことは、今後の供給がグレードA偏っていることです。

近年、大阪でオフィス供給となると、大型再開発にともなうもので、本来、テナントにとって使い勝手がいいビルは、基準階で150坪とか200坪位の広さがあり、10層ないし12層位のビルなのですが、こうしたビルが積極的に建て替わることはほとんどありません。一時に供給がドンと出るよりは、できれば古いビルが一定期間に更新されて、新たに供給されていく方がマーケットにとっては好ましいと思います。

⑥賃料は今しばらく上昇傾向

賃料についても、基本的には2021年、22年あたりまでは上昇していくと考えています。そして22年にピークを向かえるでしょう。大阪は新規でも継続でも賃料上昇に時間を要するのですが、下がる時非常に早く動きますので、そのあたりは注意が必要です。

4. 働き方改革のオフィスへの影響

①働き方改革を推進する企業

ここからはマーケットと少し角度を変えて、テナントのオフィスに対する考え方が、近年変化してきていますので、テナントはオフィスに対してどう考えているかといったことについてお話をしたいと思います。

「働き方改革」は、オフィスに対して様々な影響を及ぼしています。働き方改革関連法の整備が進み、企業はやらなくてはならない、無視できない、やらざるを得ない、必須という向かい方になってきています。そのためにそれが実現できるビルに入居しなくてはならない、もしくは入居したい。こんな状況になってきています。

では具体的にどんなことかという、例えばフリーアドレスやABW（アクティビティ・ベースド・ワーキング）などを活用したよりフレキシブルなオフィス環境を企業が導入し始めているのです。

フレキシブルなビルというのは、オフィスワーカーにいろんな選択肢を与え、多様な働きかたへの対応ができるようなビルで、こういうビルが流行りだして、そういう事が可能なオフィスを企業は意識しています。

ですから、今都心に空きスペースをお持ちのビルオーナーさんはいらっしゃらないと思いますが、今後は、テナントはどういう使い方をしたいのかといったことまで立ち入って考えてみる必要があります。実際多くの企業は、こんなオフィスで働きたいという思いが少なからずあるのです。

ですからビルオーナーはハード面だけではなく、オフィス環境についても、今まで以上に企業は過敏になっていると認識する必要があります。

②企業の抱える課題

今、企業の抱える課題として最も多いのでは、人材の確保であり、この傾向は年々高まっています。そのほかにもコストの増大（人件費）、もしくは経済の不確実性といったことも課題の中にありますが、これらのことを上回るほど人に対する意識が強いのが現状です。ということは、自ずとその人たちが働くオフィススペースについても強い意識があると言え、こうしたことを背景に、オフィスの使い方そのものも変化してきているのです。

③多様化するワークプレイス

ではなぜワークプレイスが多様化してきたのか。ワークプレイスとは、言ってみれば執務室ですが、これが変わってきた理由の一番は「多様な働き方への対応」ということです。

“多様な働き方”というのは非常に漠然としています。その1つの「フリーアドレス」は、何となくイメージできます。自席がなくて、どこ座ってもいい。これは10年15年前からありますが、今の流行はABWといって、フリーアドレスの進化版が登場してきています。

ときに時間に追われながら報告書をまとめなくてはならないといったことがある一方、じっくりと腰を据えて考えなきゃいけないときもあります。

こうした時、働き手はワーキングスペースを自由に選びたいのです。椅子、机、モニターなど自由に選びたいのです。仕事を短時間で仕上げるためには座ってられない、立ってできるスペースがあればそこのワークが最適だったりします。仕事の内容に応じて選択できるオフィスです。

さらに言えば、オフィスでしかできないことも当然ありますが、場合によっては静かに雑音なくできる家のほうがより集中して、効率良く業務を進めることができるケースもあります。そういったことを実現するのがリモートワークといわれるものです。

今はテクノロジーや技術の進化が様々なサポートをしてくれます。そういう時代にすでに我々は生きていますので、そういった環境づくりが必要で、そういうことを実現できないようなビルは、今後、生きて残れない可能性はあると考えま。

5. 投資マーケット

①不動産の投資総額は2014年をピークに伸び悩み

【資料10】は、全国の不動産投資総額を表しています。直近5年間を見ると、2014年をピークに売買取引そのものは少し伸び悩んでいるのが実情です。

ただこの辺りは、買い意欲は非常に旺盛にあるにもかかわらず、売り物が極端にないのです。ですからどちらかというと、売買市場において売り手不足に起因していると言えます。

②地方都市への投資は堅調

こうした中、東京の伸び悩みは目立ちますが、地方都市は堅調と言えます。それはなぜかと言えば、東京の価格が上昇して割高感が生じていることにあると思います。

とは言え、地方都市においても、かつては東京より利回りが取れるという動機付けで地方への投資を議論する投資家が多くなりましたが、今は“東京がだめだから地方に”というようなことではなくなってきています。

大阪においては、私が投資家と話をする際には「利回りがとりたくて、大阪に」というのであれば、「長期的な視点で大阪での投資家機会を求めるという判断、覚悟がないかぎり、現実には取得することは難しい」という話をよくします。

投資家の大阪への関心は高く、高利回りを追求してなんて考えていたら、まずをもって取得にはいたらないのです。

③不動産投資への動機

リスク資産の利回りは低下傾向にあります。投資家の不動産投資への動機で最も多いのは、安定した収益とキャピタルゲインへの期待です。

④大阪の投資市場

【資料 11】を見ていただくと、全国レベルで見ると 2014 年のピークから 18 年にかけて投資総額が減っていますが、地方都市については減っていません。大阪だけですが、非常に堅調です。前項で既にお話しましたが、投資家、特に海外投資家の大阪への意識は相当強いものがあるということです。

⑤アセットタイプの内訳

アセットタイプについて簡単に申し上げれば、額ではなくて割合ですが、やはりホテルの売買ウエイトが高くなってきています。

「アセットタイプについて、大阪では何が一番有望か」と、シンプルに聞かれることがあります。2 年前の段階ではホテル、オフィス、住宅と物流で、商業はきついなというトーンでお話していましたが、今はオフィス、そして物流が有望な印象があります。商業施設とホテルは価格がもう少し調整されない手を出しにくいかなという印象を持っています。

⑥大阪の主要な売買事例（資料 12）

売買事例から大阪の投資状況を見ますと、売り物があまりないのですが、100 億円以上する大型取引は、ざっくり言うとミナミが非常に多いのが実情です。

ミナミでこういう取引が多いのは、大阪の場合、オフィスビルの流動性が低い点もあることはありますが、やはりインバウンドの勢いがある中で「相当高い云々」といわれても、ここで勝負できると考える人がいるからこそ、それで成立している側面はやはりあると思っています。

実際、地価や上昇率を見ても、ミナミがキタ上回り、上昇率トップとか 2 番、3 番にランクされるのがここ数年当たり前のようになっています。

6. 変貌する大阪～CBREの特別レポートから

最後になるのですが、大阪の事業用不動産の集積地は今後 3 エリアが軸になるという当社の特別レポートの内容を、簡単にご紹介します。

このレポートを要約すれば「大阪のオフィスストックはさらに梅田へ」、「心齋橋は大阪の商業地から日本を代表する商業地へ」、「夢州は大阪の新たな事業用不動産の集積地に」ということです。キタがオフィスの中心になり、ミナミが商業の中心。そして新たに西の夢州に1つの軸ができる。このように考えています。各エリアがそれぞれに相乗しながら、大阪の不動産市場が活性化・成長していくのではないかと考えています。

もちろん、各エリアの地域特性でない用途がだめだという意味ではありません。地域性が分散しながら、エリアごとに様々な用途が混在するよりも集中した方が、エリアとして競争力がより強く発揮され、それに向かっていくべきと考えます。

7. 終わりに

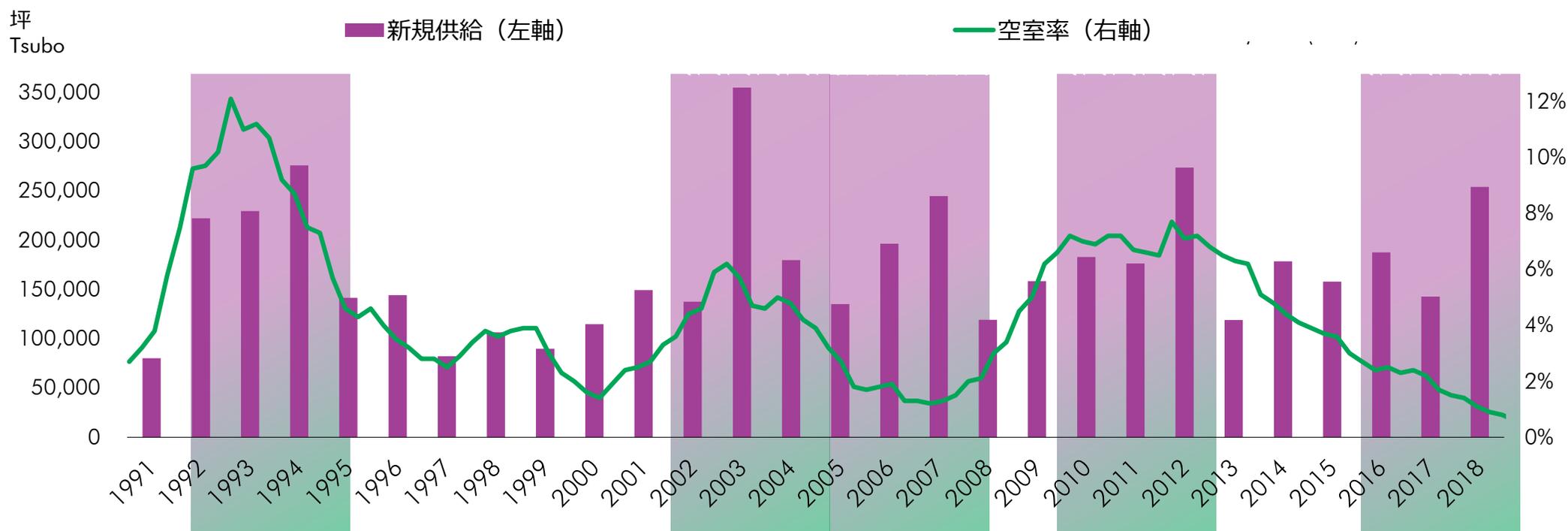
以上、今日のお話を整理しますと、オフィスの賃貸市場は2021年まで大丈夫です。オフィスの稼働率は高水準で安定し、家賃も上がっていくでしょう。売買市場については、大阪は非常に注目度が高い。注目度が高いイコール高い値段で買いたいと考える人たちがたくさんいるという状況が続くでしょう。投資家は大阪の将来性をじっくりと評価した上で、投資機会をうかがうと考えられます。

向こう10年を見たとき、東京はオリンピックが一つに区切りとなるかもしれません。一方、大阪では2020年代半ばに向けて様々なプロジェクトが控えています。そこら中にクレーンが立ち上がるような活況がまだまだ続きます。大阪の不動産マーケットを取り巻く環境はポジティブな材料がたくさんあり、こうしたことに後押しされ、マーケットはさらなる発展を遂げるでしょう。

(終わり)

(資料1) 東京オフィスマーケット 大型新規供給にも関わらず空室率はさらに低下

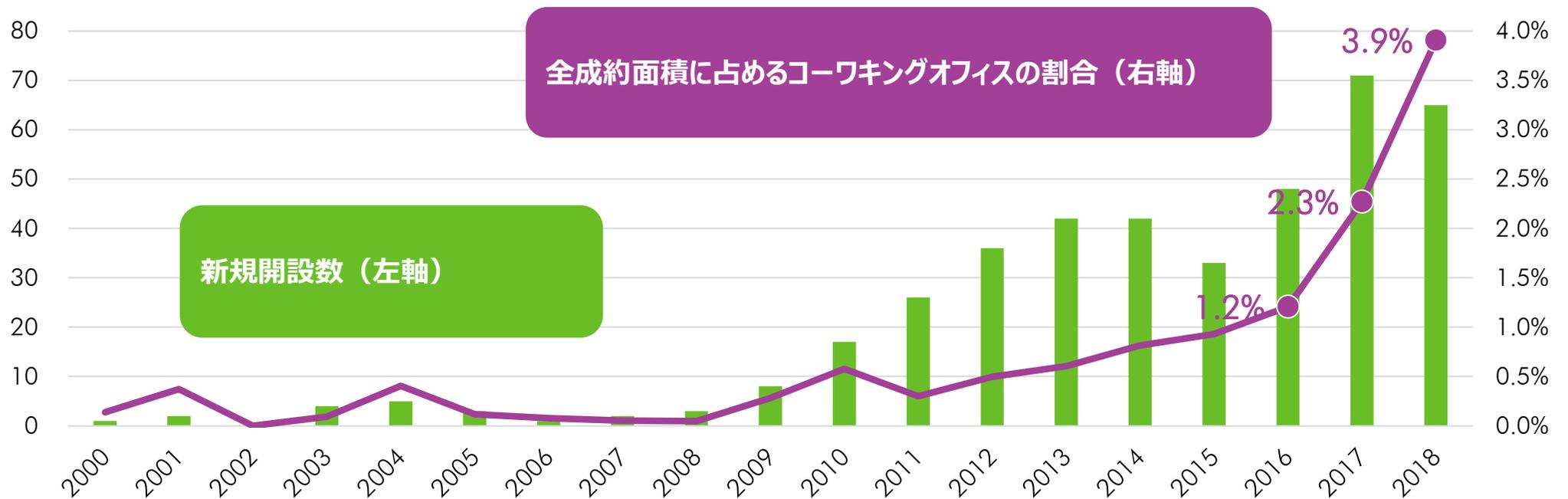
東京オフィスマーケット：新規供給と空室率



出所 | Source: CBRE, Q1 2019

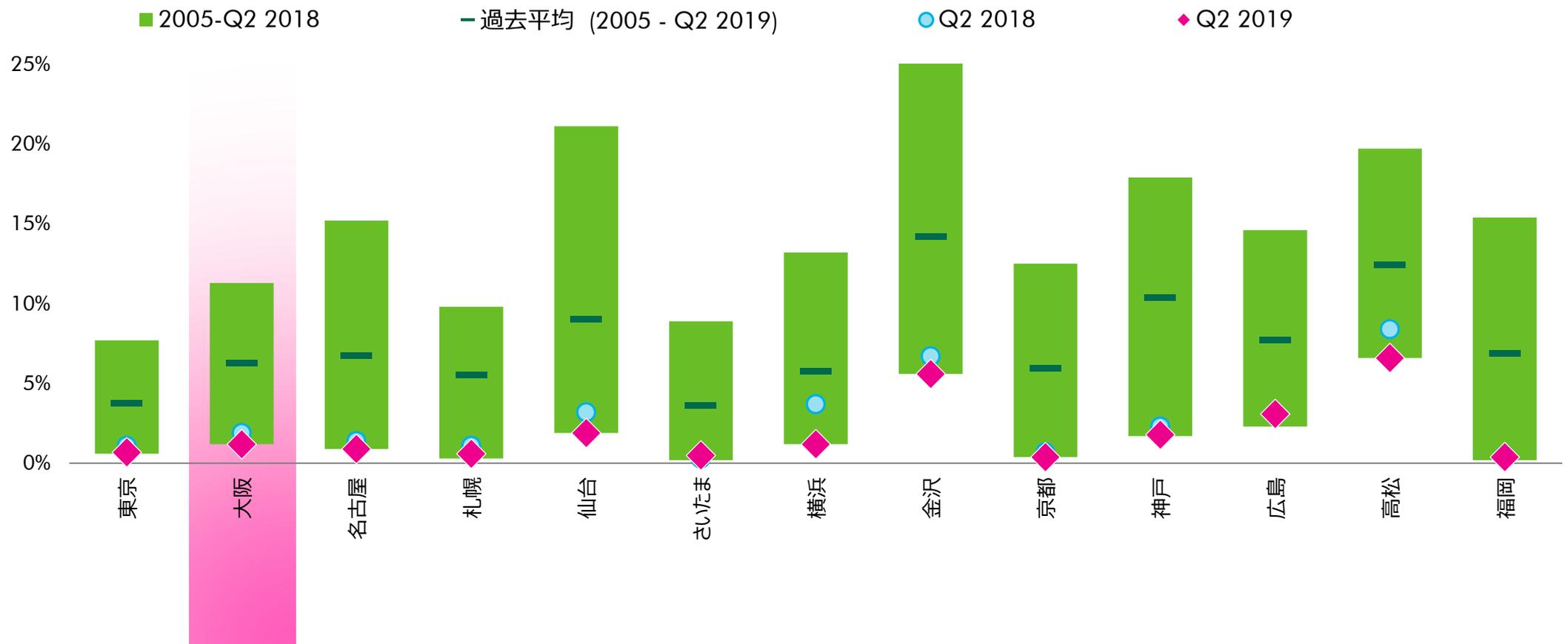
(資料2) 需要の原動力・・・コワーキングに象徴される新たなオフィス需要

東京23区のオフィス成約面積に対する、コワーキングオフィス開設面積の割合



出所 | Source: CBRE, Q1 2019

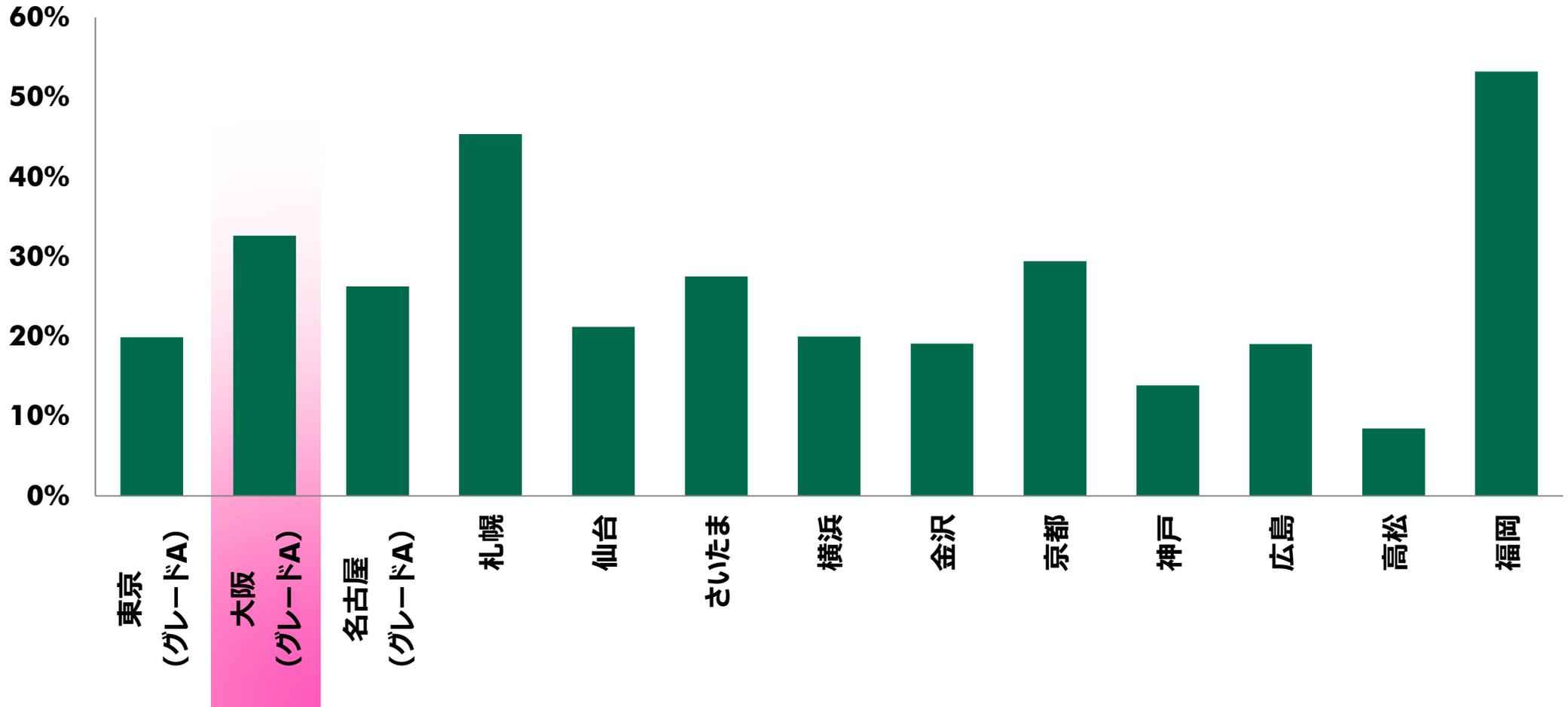
(資料3) 都市別の空室率の動向：オフィス需給は全国的に逼迫



出所：CBRE, Q2 2019

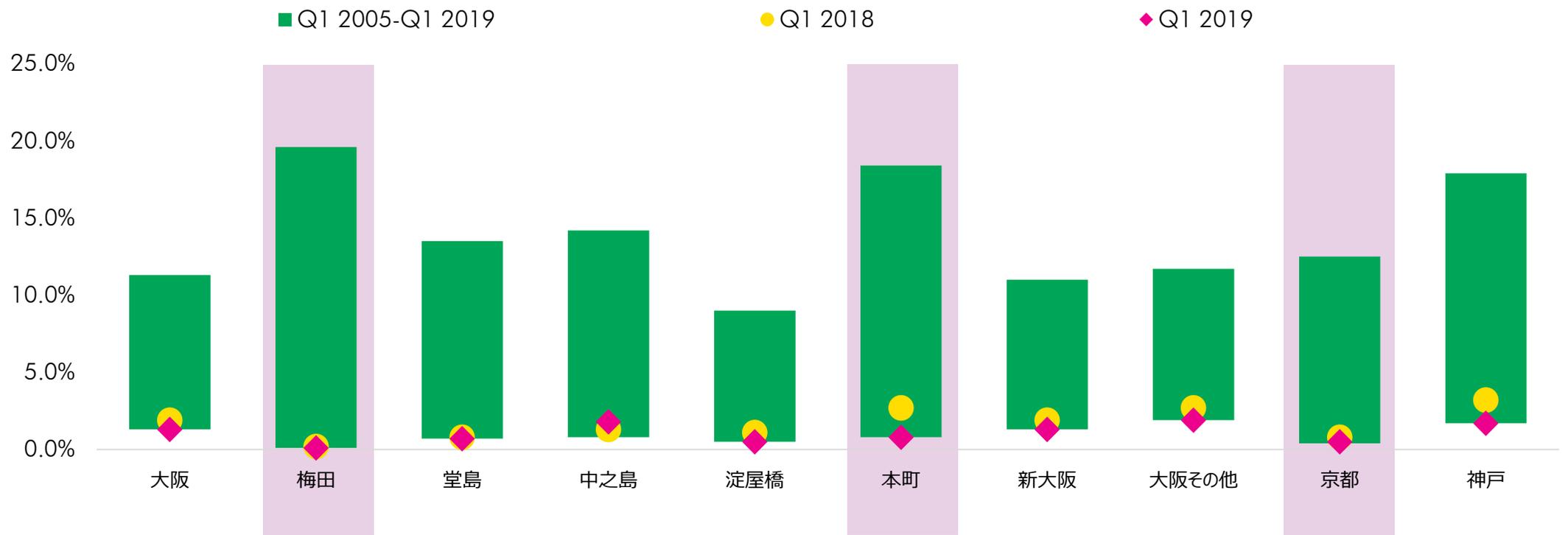
(資料4) 都市別の賃料の動向：地方都市の上昇が目立つ

都市別の賃料：過去5年間の上昇率（2014 Q2～2019 Q2）



出所：CBRE, Q2 2019

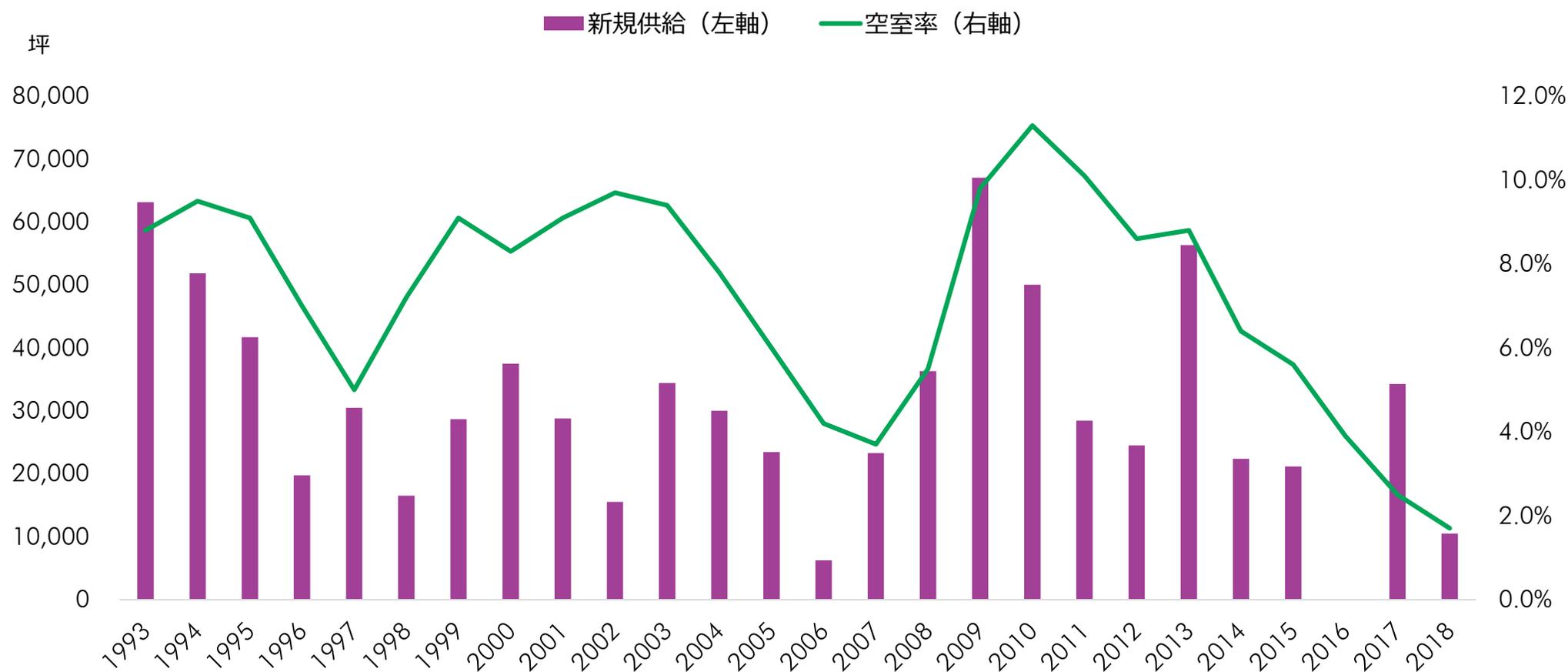
(資料5) 大阪オフィスマーケット：全エリアの需給がタイト



出所 | Source: CBRE, Q1 2019

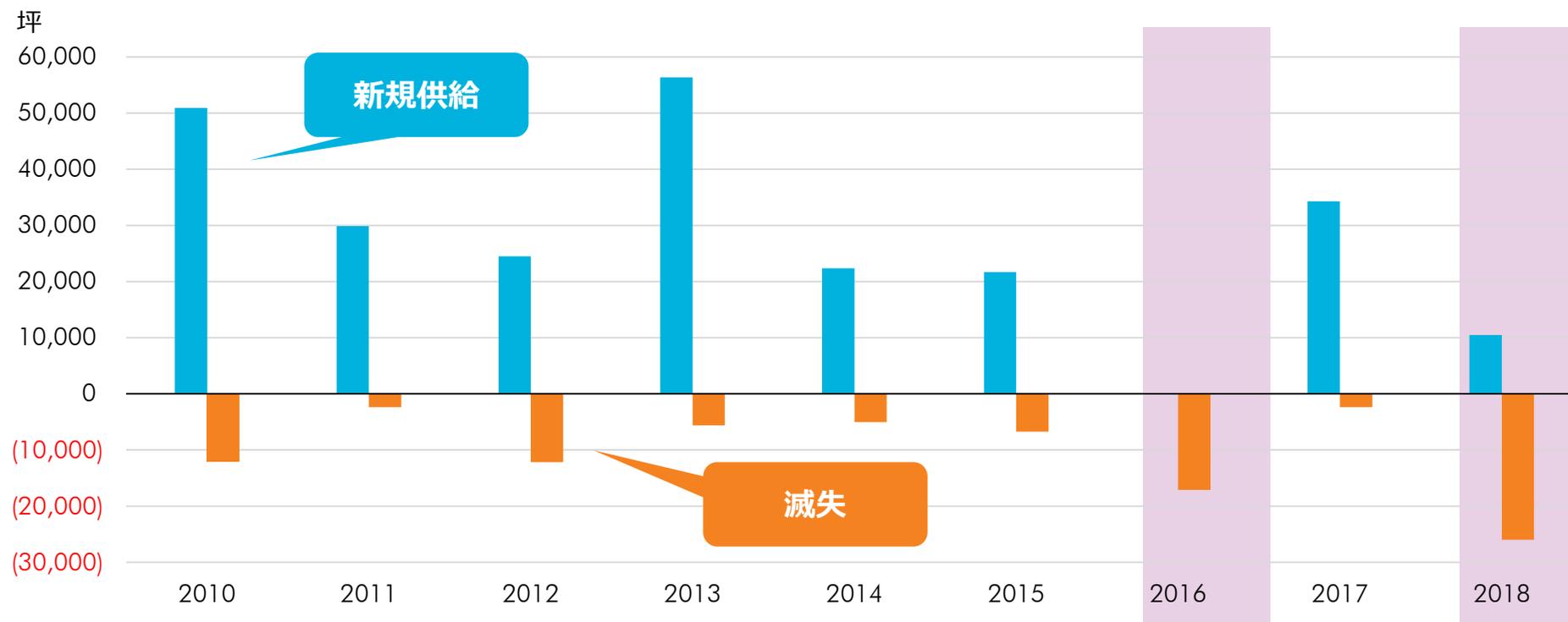
(資料6) 需要が旺盛な一方で新規供給が少なく、空室率は過去最低値を更新中

大阪オフィスマーケット：新規供給と空室率



出所 | Source: CBRE, Q1 2019

(資料7) 新規供給が限られる一方で、滅失が増加



※1：旧基準に基づいて算出

※2：滅失面積算出 (前年貸室総面積-新規供給面積) - 該当年貸室総面積

※3：ストックに対する比率 滅失総面積/前年貸室総面積 - 1

出所 | Source: CBRE

(資料8) 今後の大型プロジェクト

プロジェクト名	うめきた 2 期地区開発事業 (南街区、北街区)
竣工年	2024年 - 2025年
延床面積	N/A

プロジェクト名	(仮称) 梅田3丁目計画 (郵便局跡)
竣工年	2024年3月
延床面積	70,000坪

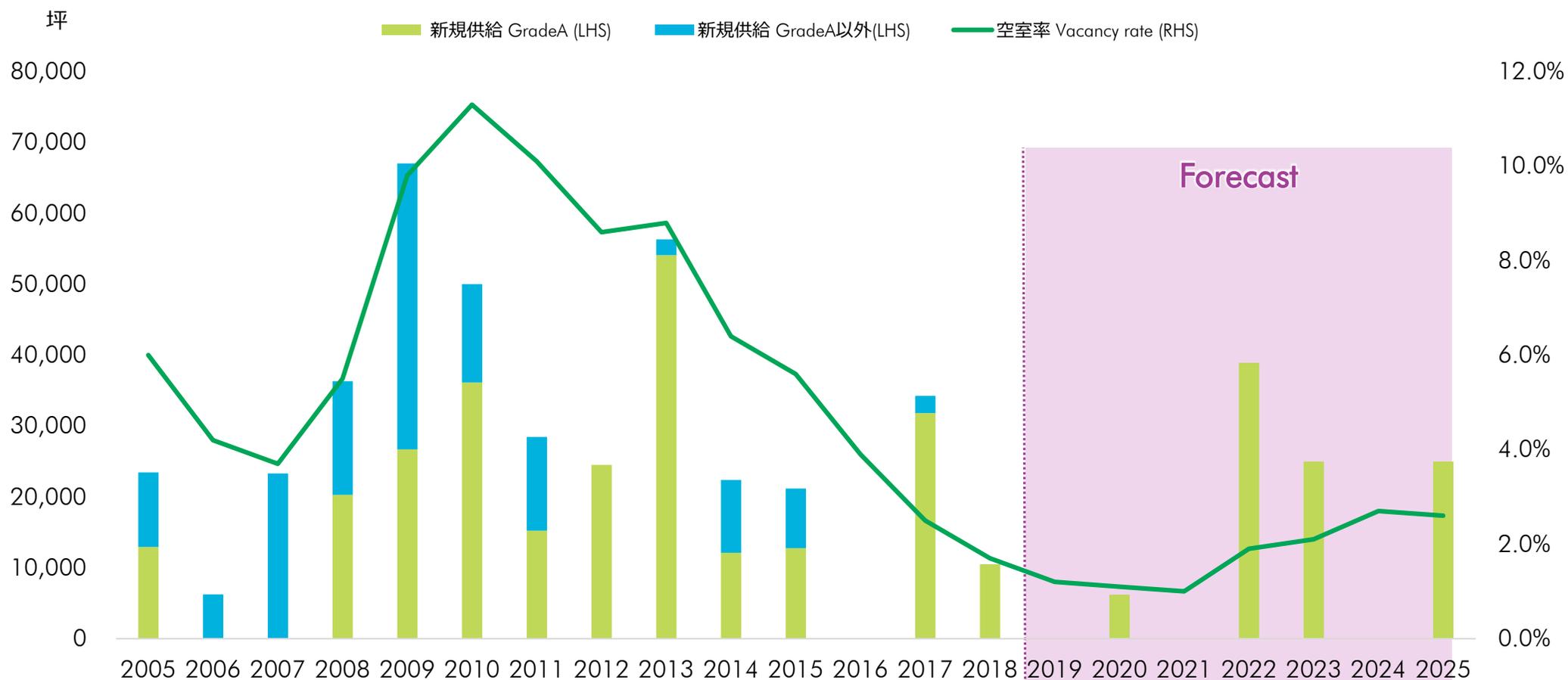


プロジェクト名	大阪梅田ツインタワーズ・サウス
竣工年	2022年春
延床面積	78,304坪

プロジェクト名	(仮称) 淀屋橋ツインタワー (イースト、ウエスト)
竣工年	2024年 - 2025年
延床面積	N/A

(資料9) 空室率が上昇に転じるのは2022年以降と予想

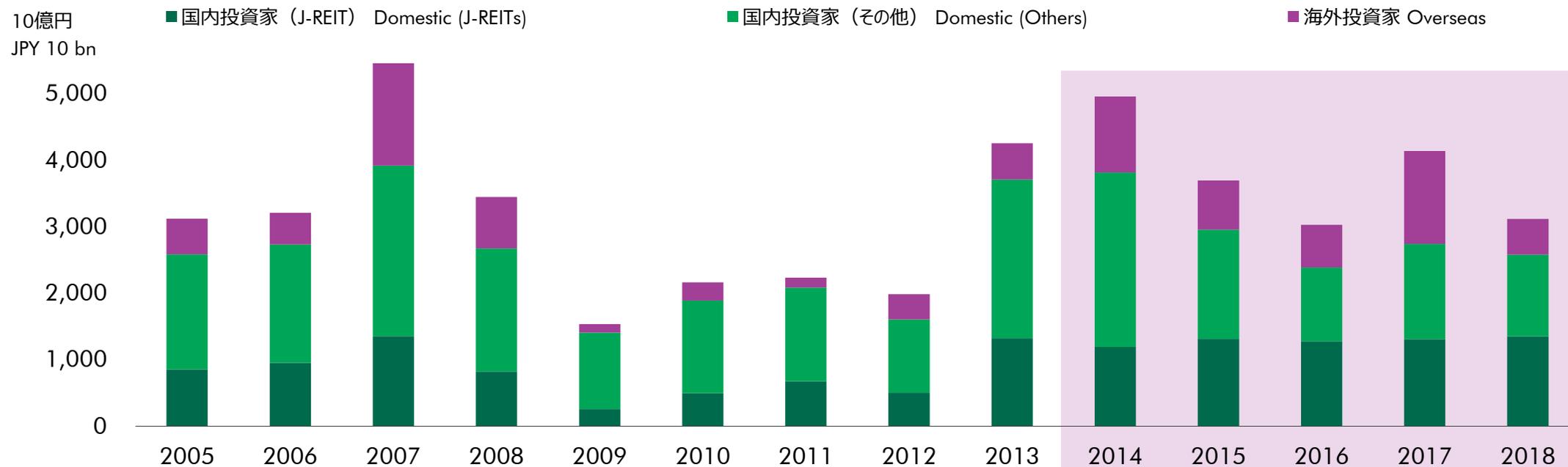
大阪オフィスマーケット：オールグレードオフィスの新規供給ならびに空室率



出典 | Source: CBRE, Q1 2019

(資料10) 不動産の投資総額は2014年をピークに伸び悩み

不動産投資総額（全国・全アセットタイプ）

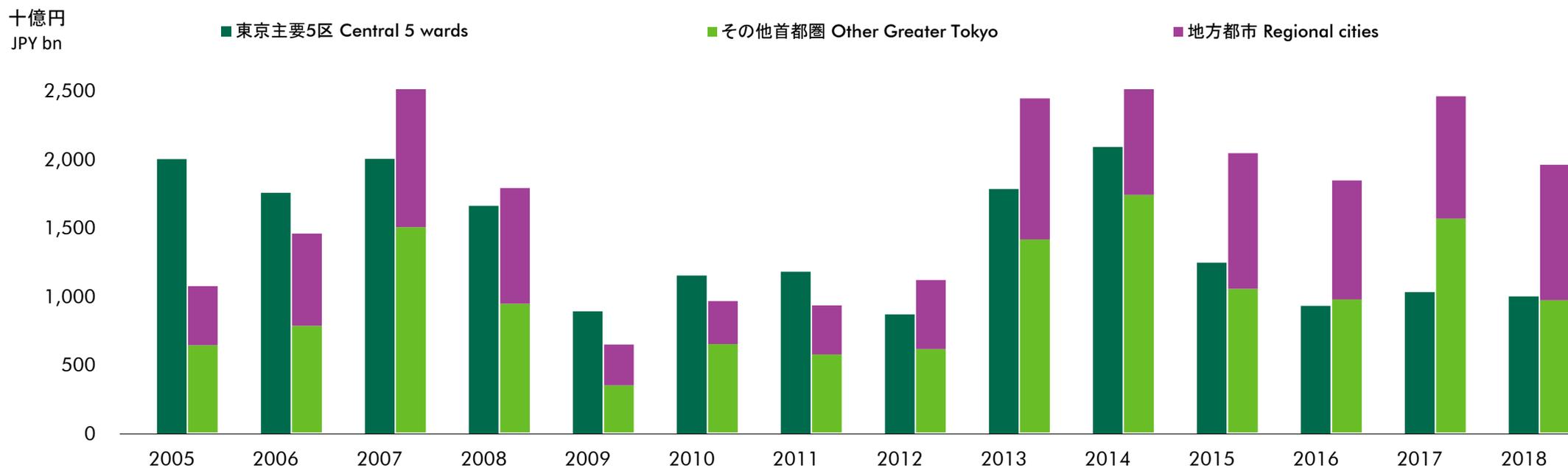


注：10億円以上の取引が対象、J-REITによるIPO時の取得物件を除く

出所 | Source: RCA, CBRE, Q1 2019

(資料11) 一方、地方都市への投資額は堅調

不動産投資総額の地域別内訳



注：10億円以上の取引が対象、J-REITによるIPO時の取得物件を除く

出所 | Source : RCA, CBRE, Q1 2019

(資料12) 大阪 主要な売買事例

1. 大阪心斎橋8953ビル

アセットタイプ	店舗
売買価格	149億円
利回り	NOI 3.5%
売主属性	REIT
買主属性	N/A

2. 本町南ガーデンシティ

アセットタイプ	事務所
売買価格	209億円
利回り	NOI 4.3%
売主属性	国内事業会社
買主属性	REIT

3. イビススタイルズ大阪難波

アセットタイプ	ホテル
売買価格	147億円
利回り	N/A
売主属性	国内投資家
買主属性	国内投資家



4. CROESUS心斎橋

アセットタイプ	店舗
売買価格	208億円
利回り	N/A
売主属性	国内投資家
買主属性	国内事業会社

5. ニュージャパンなんばビル

アセットタイプ	店舗
売買価格	100億円弱
利回り	N/A
売主属性	国内事業会社
買主属性	国内事業会社

6. 御堂筋グラントワー

アセットタイプ	事務所
売買価格	200億円台
利回り	N/A
売主属性	外資投資家
買主属性	外資投資家