貸ビル街探訪 part 2

第555回 新横浜編

★ビルオーナーの一言★

阪急阪神不動産

開発事業本部
首都圏開発事業部　課長補佐
高野　夏紀氏

阪急阪神不動産（大阪市北区）の中規模オフィスシリーズ「SUITE（スイテ）」。第1号物件「スイテ新御徒町」に続いて、2号目となる「スイテ新横浜」が2025年9月末に竣工した。

スイテは、首都圏において新築物件として開発する中規模オフィスビルのシリーズ。コンセプトは「働く場に、おもてなしを。めざすのは永く愛されるオフィス」。「街ごとに仕立てる」「多視点を取り入れた」「シーンごとの機能が最適化された」オフィスという思想のもと、テナントやワーカーにとって価値を感じられる空間の提供を目指す。物件ごとに外観やスペックには個性を持たせ、多様なニーズに対応可能な柔軟性を備えたオフィスを供給する。規模は基準階50～200坪程度を想定。都心オフィスエリアを中心に今後も展開していく。

新たに誕生した「スイテ新横浜」は横浜市港北区新横浜3丁目、鉄リーナ通り沿いに立地。同地に所在したホテル宴会施設の跡地において2022年度に開業機会を獲得。解体後、24年3月から建設開始した。最寄りの相鉄新横浜線・東急新横浜線・横浜市営地下鉄ブルーライン「新横浜」駅地上出口からは徒歩2分。JR「新横浜」駅からはペデストリアンデッキを使用して徒歩5分に位置する。

規模は地上14階地下1階建て。延床面積13043・66㎡。敷地面積は1370・65㎡。1階は店舗とエントランス、ワーカー専用ラウンジで、空中階がオフィス。新幹線を含めた、複数路線が利用可能なアクセス性が強み。加えてここ数年新横浜エリアでは新築オフィスが少なかったこともあり、久しぶりの新規供給。同エリアでは随一の最新スペックオフィスである点も特徴だ。

1フロアの貸室面積は646・71～713・09㎡（195・62～215・70坪）。同エリアでも200坪以上の大型オフィスは少なく、かつ新築。既存オフィスからのスペック改善や近隣の支店も含めた集約移転に対応可能。セキュリティも非接触型のICカードによる認証システムを採用。最大で5次セキュリティまで設定できる。また新横浜は新幹線を利用した移動に優れているため、関西や東海エリアに本社拠点を構える大手企業の支店・営業所に好まれている。200坪クラスの大型ニーズだけでなく、小割のニーズにも対応できるよう2～3階は最大15分割（1区画約30～50坪）まで対応可能だ。

首都圏開発事業部の高野夏紀氏は「多様な働き方に対応できるよう、1階にワーカー専用ラウンジをつくりました。ゆったりと座れる椅子やテーブル、書籍コーナーなども設置。仕事の合間のリフレッシュや来客との打ち合わせ、一時的なタッチダウンスペースとして機能します。また7mセットバックし、植栽豊かな公開空地を設けており、入居テナント以外の人でも利用できます。加えて入居テナント専用として屋上にもテラスを設けました。富士山を望む開放的な屋上テラスでは、リラックスしながらミーティングやランチを楽しむことができます」と語った。

省エネやBCPにも注力。環境認証制度は「ZEB Ready」認証と「CASBEE」Aランクを取得。耐震等級1・25倍で建設し、24時間電力供給（15VA／㎡）可能な非常用発電機も設置。これら特徴を強みに成約率は26年1月時点で6割以上。内定率はそれを上回る。引き合いは強いため、早期にリースアップとなるであろう。

スイテ新横浜
神奈川県横浜市港北区新横浜3－7－8

▲ワーカー専用ラウンジ

仲介会社の目

ケン・コーポレーション
横浜支店　支店長
黒岩　弘幸氏

新横浜エリアのオフィスマーケットは横浜の他エリアと比較して、国内の経済状況や市況の影響を受けやすい地域です。東日本大震災以降、マーケットはしばらく変動が続き、後に安定。緩やかな右肩上がりと続いていました。これがコロナ禍をきっかけに大きく変化。コロナ前は平均空室率2～3％台と好調でしたが、オフィス需要の鈍化に伴い8～9％台へ上昇。現在はそこから落ち着いて、6％前後と推測されます。

同地のオフィスエリアは新横浜1～3丁目までと限定されており、主要なオフィスビルも限られます。この限られたマーケットであるため、1棟で発生した空室の影響が同エリアの空室率へ反映されやすく、1棟新築ビルが竣工するだけで空室率は大きく上昇します。昨年下半期に新築ビルが竣工したこともあり、平均空室率が6％前後と思われます。

新規成約賃料の平均相場は現在坪1万3000～1万万5000円ほど。トップレントでも坪1万6000～1万9000円ほどと推測されます。それ以上の値上げであると、JR「横浜」駅周辺やみなとみらい地区へ迫る価格帯となり、比較した結果移転されることも考えられます。2023年に相鉄新横浜線や東急新横浜線が開通し、都心へのアクセス性および利便性は高まりましたが、未だ他の横浜エリアよりも割安な地域の印象があります。

一方交通利便性の上昇に伴い、IT企業等が同地へ進出する動きが出始めました。従前から新横浜は半導体、それも外資系の半導体企業などが進出していましたが、新しい企業の流入も増えています。また従前から変わらず、関西・東海エリアの企業の支店・営業先として好まれています。今後品川・大崎エリアで新規成約賃料および継続賃料が上昇してきた場合、同地へ移転する企業も出てくるでしょう。

新横浜に立地するオフィスビルは、1980年台半ばから90年台に竣工した物件が多く、オーナーもその点を理解してか、昨今は積極的にリノベーションや改修工事を行っています。また同地では希少なセットアップオフィスも出始めるなど、新たな取り組みへ前向きな様子が見えます。今後地域の魅力、特にオフィスエリアとしての魅力を伸ばしていくためには「物件全体のリノベーション」と「セットアップオフィス」でテナントニーズに応えていき、かつ新規成約賃料も上げていくことが重要だと思います。

コラム

「築古ビルにおける再生のヒント」第18回

タチヨリ
代表取締役
甲賀　太一

ビルの常識は、あまりにも違う。そして、あまりにも重たい。この構造が、これからの時代もそのまま続くとは、正直思えない。

テクノロジーは進化し続け、企業のあり方もさらに大きく変わっていくだろう。組織は固定から流動へ、雇用は終身からプロジェクト単位へと移行していく。事業の立ち上げも撤退も早く、拠点のあり方も柔軟性を求められる時代にますますなっていくだろう。

しかし不動産業界、とりわけオフィスビルの世界はどうだろうか。いまだに100坪以上、長期契約、原状回復、高額な初期費用を前提とし、その枠組みの中で空室率が語られている。変化するテナントと、変わらない制度。その乖離は年々広がっているように見える。今後、テナントの変化はますます目に見える形で顕在化していくだろう。

テナントのニーズは明らかに多様化している。常時フル稼働の本社機能を持たず、必要な期間だけ、必要な人数だけ使いたい企業が増えている。プロジェクト拠点、採用強化期、資金調達前後の一時的な拡張。用途も期間も人員規模も一定ではない。

それにもかかわらず、不動産業界は長く借りてもらうことを善としてきた。結果として、多くの企業にとってオフィスは資産ではなくリスクになりつつある。

ビルオーナーの不満がなくならないのは、ある意味仕方がない。努力不足ではない。構造そのものに原因がある。宅地建物取引業者は全国に十数万社存在し、その数はコンビニの二倍以上とも言われる。競争は激しく、仲介や管理業務は薄利になりがちだ。本来であればテナントとオーナーの双方にとって価値を生むべき存在が、価格競争の中で疲弊し、十分な提案や改善活動に時間と資本を割けない構造になっている。

その一方で、不動産業界ではビルオーナーは偉いという空気がある。資本を出す側である以上、当然の面もあるだろう。しかしこの上下関係が固定化されすぎた結果、運営・仲介・管理という重要な機能が軽視され、止まっているようにも感じられる。ビルオーナーが信頼できる不動産会社がいないと感じるのも無理はない。現行の仕組みは、信頼関係を育てる設計になっていない。

異業種では当たり前のことが、この業界ではいまだに珍しい。データに基づく意思決定、迅速な契約、透明な費用構造、顧客体験の設計、継続的な改善。こうした要素が十分に取り入れられているとは言い難い。

このままでは、優秀な若い人材は不動産業界を志望しなくなるだろう。変化が遅く、挑戦が評価されず、付加価値よりも前例が重視される産業に、未来を感じる人は多くない。そして最終的に困るのは、ビルオーナー自身である。

テナントの需要は、これからさらに細分化される。規模も期間も用途も、より流動的になる。従来の賃貸借モデルだけで、すべてを受け止めることは難しくなるだろう。

新しい仕組みを受け入れることに抵抗を感じるビルオーナーも少なくない。しかし、異業種からこの業界に入ると、その独特な閉鎖性と硬直性がよく見える。常識そのものを疑うべき段階に来ていると感じる。変わらないことが安定なのではない。変われないことが、最大のリスクである。

オフィスは単なる箱ではない。企業活動の一部であり、成長の場所であり、挑戦の舞台である。その価値を最大化するには、建物だけでなく、仕組みそのものを再設計する必要があるだろう。ビルの常識は、変えられる。そして今、変えていかなければならないだろう。常識を変えることは、必ずしも難しい話ではない。市場がさらに変化すれば、常識そのものが変わることは避けられない。イノベーターやアーリーアダプターと呼ばれる、変化への感度が高いビルオーナーを起点に、不動産業界は一気に動き出す可能性を秘めている。

【執筆者プロフィール】
国公立大学卒業後、不動産事業等を展開する中川特殊鋼株式会社に入社し、法人営業等を担当。その後、株式会社リクルートへ入社し、自社の新卒採用面接官に抜擢される。グローバルな環境で活躍したいと思い、社内公用語が英語の人材系ベンチャー企業に入社。前例のないスキームの発案から実行まで携わり、新規売上累計1億円を創出。2020年1月31日にタチヨリ株式会社を設立。Vision「スタートアップ支援を通じ、再び日本に活気を」Mission「セットアップオフィスを、もっと身軽に」