

幅広い層から「買い」集まる

2019 Jリート動向

順位	投資法人名	上場年月/本社所在地	上場年月/本社所在地	物件数 賃貸可能面積(m)	備考
1	日本ビルファンド	平成13年9月/東京都千代田区	685億5823万円/759億9700万円	71/109万1311㎡	オフィスビル主体。三井不動産系。
2	ジャパンリアルエステイト	平成13年9月/東京都千代田区	654億6020万円/660億8800万円	73/85万5902㎡	オフィスビル主体。三菱地所が9割、三井物産が1割を占める。
3	日本リテールファンド	平成14年3月/東京都千代田区	625億7899万円/633億6500万円	101/245万7897.95㎡	商業施設主体。三菱商事系。
4	野村不動産 マスターファンド	平成27年10月/東京都新宿区	587億856万円/701億5900万円	278/187万8805.81㎡	野村不動産グループの総合型リート。物件比率はオフィス、住宅、物流施設、商業施設などをバランスよく保有。
5	ユナイテッドアーバン	平成15年12月/東京都港区	445億8337万円/529億9400万円	120/143万4587.61㎡	丸紅系。物件はオフィスビル31%、商業施設30%、ホテル24%と続く。
6	大和ハウスリート	平成18年3月/東京都千代田区	431億4567万円/453億3800万円	216/251万6960.54㎡	2016年9月に大和ハウスレジデンシャルと合併し総合型リートに。
7	オリックス不動産	平成14年6月/東京都港区	428億200万円/478億600万円	109/114万7046.67㎡	総合型。割合はオフィスビルが半数超。
8	日本プロロジスリート	平成25年2月/東京都千代田区	363億2541万円/394億9700万円	42/27万1425.65㎡	プロロジスグループ。物流施設特化型。
9	GLP	平成24年12月/東京都港区	331億8757万円/355億8700万円	76/278万5263.44㎡	GLPグループ。物流施設特化型。
10	アドバンス・レジデンス	平成22年3月/東京都千代田区	326億6183万円/326億6100万円	265/79万1672.97㎡	賃貸住宅特化型。伊藤忠商事、伊藤忠都市開発がスポンサー。
11	イオンリート	平成25年11月/東京都千代田区	322億2347万円/325億3000万円	40/343万516.37㎡	イオングループの商業施設特化型リート。
12	日本プライムリアルティ	平成14年6月/東京都中央区	313億4870万円/317億5300万円	63/48万277㎡	メーン・スポンサーは東京建物。物件はオフィスビルと商業施設。
13	大和証券オフィス	平成17年10月/東京都中央区	267億9272万円/270億2600万円	59/36万4375.19㎡	大和証券系。オフィスビル主体。
14	ジャパン・ホテルリート	平成18年6月/東京都港区	267億1600万円/286億5100万円	43/74万6329.68㎡	ホテル特化型。オリックスや共立メンテナンスも出資。
15	アクティビティ プロパティーズ	平成24年6月/東京都港区	261億4585万円/285億5800万円	45/41万5167.22㎡	東急不動産グループ。商業施設、オフィスビル、ホテル等を保有する総合型リート。
16	インヴェンシブル	平成16年5月/東京都港区	257億5762万円/417億9000万円	130/54万4410.14㎡	物件はホテル、住宅、オフィスで構成。
17	ケネディクス・オフィス	平成17年7月/東京都千代田区	255億2496万円/306億3200万円	96/46万8528.2㎡	ケネディクスグループ。物件は東京都心部のオフィスビルに特化。
18	積水ハウスリート	平成26年12月/東京都港区	239億9936万円/245億4300万円	115/50万2577.25㎡	積水ハウス系。投資対象はオフィスビル、商業施設、ホテル。2018年に積水ハウスレジデンシャルと合併。
19	日本アコモデーション ファンド	平成18年8月/東京都中央区	212億1563万円/222億3300万円	124/50万4196.61㎡	三井不動産グループ。住宅特化型。
20	フロンティア不動産	平成16年8月/東京都中央区	207億5590万円/208億9700万円	36/141万343.7㎡	三井不動産系。物件は商業施設が主体。
21	産業ファンド	平成19年10月/東京都千代田区	199億3796万円/204億8000万円	72/35万2453.78㎡	三菱商事UBSリアルティ系。物件は物流施設、工場など産業用に特化。
22	ジャパンエクセレント	平成18年6月/東京都港区	196億3002万円/213億2500万円	31/34万3830.44㎡	みずほフィナンシャル系。物件はオフィスが主体。
23	森トラスト総合リート	平成16年2月/東京都港区	169億391万円/175億9000万円	15/43万3862.99㎡	森トラストグループ。保有物件はオフィスビル主体。
24	日本賃貸住宅	平成18年6月/東京都港区	165億766万円/165億600万円	198/53万2955.83㎡	住宅特化型。メーン・スポンサーは大和証券。
25	コンフォリア レジデンシャル	平成25年2月/東京都港区	157億3506万円/167億8000万円	126/35万8677.21㎡	東急不動産グループ。東京圏の住宅に特化。
26	ヒューリックリート	平成26年2月/東京都中央区	156億6737万円/170億4500万円	50/28万8239.96㎡	ヒューリックグループ。東京都内のオフィスビルと商業施設を中心とした総合型リート。
27	MCUBS MidCity	平成18年8月/東京都千代田区	154億5835万円/210億7700万円	23/35万4878.02㎡	三菱商事UBSリアルティグループ。物件はオフィスビルが主体。
28	プレミア	平成14年9月/東京都港区	151億5903万円/190億6000万円	59/28万409㎡	NTT都市開発系。オフィスビルと住宅を投資対象とする総合型。
29	いちごオフィスリート	平成17年10月/東京都千代田区	140億9730万円/160億8300万円	85/26万4762.27㎡	いちごグループ。物件は中規模オフィスビルが主体。
30	福岡リート	平成17年6月/福岡市博多区	139億2889万円/184億2000万円	103/53万665.27㎡	メーン・スポンサーは福岡地産。物件は九州・沖縄エリア。商業、オフィス、住宅、ホテル等を所有。

リートランキングについて

順位は「賃料収入」順。データは各投資法人の有価証券報告書や決算短信、公式ウェブサイトなどの公開データから引用した。決算期が6カ月ごとの投資法人は「賃料収入」と「営業収益」は直近2期分を合算した数字を掲載。「物件数」「賃貸可能面積」は最新期末のもの。収入について、12カ月分の数字が算出できない投資法人はランキングから除いた。データは9月に収集した。

不動産市況が好調を維持する中で、Jリートも活況を呈している。東証REIT指数は2000ポイントを超える水準で動き、今後についてもほとんどリスク要因はなさそうだが、順調な伸びが期待できる。一方で、投資法人側の戦略にも注目したいところ。不動産市況が好調ということも賃料や空室率の改善は期待できる。それがJリートが今もって「成長余地がある」と評される理由。しかしながら物件取得が難しくなるなかで、内部成長に向けた戦略を積極的にとるリートも現れている。

東証REIT指数過去最高 背景に金融政策・市況の地方

市場動向を調査分析している市場予測研究所(東京都千代田区)代表取締役の渡部光章氏は、金融政策のほかにも「不動産市況の上昇傾向が顕著」と指摘している。背景には、足もとの市況はすでに天井に近い水準で推移しているものの、「実はまだ上昇余地がある」という。新規賃料の上昇傾向が続けば、継続賃料の上昇圧力となり、これが相場をさらに上へと牽引する可能性があるという。

「キャップレートはリーマンショック以前の水準になっただけでなく、このような市況感のなかで「リスク要因を挙げるとすれば、金融機関の貸出態度(DI)が、大企業、中堅、中小ともに下ぶられてプラマイゼロに近づいている」という。Jリート価格は、こうした好調な不動産市況等を背景として、「おおむね好調だが、アセットタイプ別で見ると、商業施設は軟調」となっている。また直

投資信託や海外投資家も買い



市場予測研究所
代表取締役
渡部 光章氏

投資家が利回りを集まっている背景と、ベースに投資判断がなされています。このような環境は実は世界的にも同様で、米国でもFRBが再度利下げし、ECBも日本と同様マイナス金利となつていきました。海外投資家にとってもJリートは買値がみられています。このように要因もJリートに投資がと云えます。

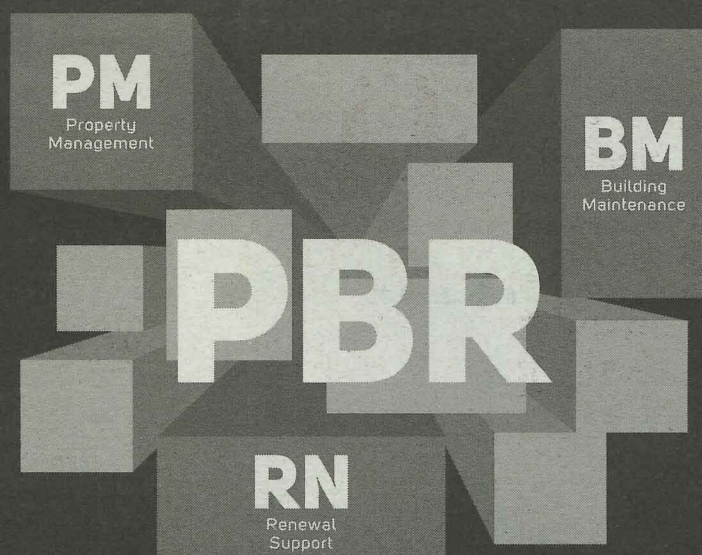
Jリート市場はしばらく高水準の環境が続くことになりそうだ。テナント満足度向上を狙った複数の施策でニーズが

いちごグループ、物件は中規模オフィスビルが主体。メーン・スポンサーは福岡地産。物件は九州・沖縄エリア。商業、オフィス、住宅、ホテル等を所有。

例えば「いちごレイアウトオフィス」。これは2008年のリーマンショック後にスタートしたもので、内装・会議室・什器などオフィス環境を整えていく「レイアウト」を不要としたもの。常務執行役の深澤真一氏は「当社の深澤真一氏は「当時、世界的な不況で東京の空室率も上昇してしましました。そのなかで当社では『テナント満足度向上』と『ブランド向上』という2つの戦略を打ち出しました。『いちごレイアウトオフィス』はその最初の施策です」と話す。

ビル経営に、
もっとクオリティを。
大成有楽不動産の
最適解「PBR」。

グループの総合力で、きめ細やかなサポートを。
大成有楽不動産だから実現できる、
これからのビル経営のカタチ。
それが、「PBR」です。



ビル運営コストの最小化と、
収益の最大化を両立します。

建物管理(ハード)の最適化と、運営管理(ソフト)の効率化の両面を追求することにより、オーナー様の収益の最大化を図ります。

大成建設グループによる
ワンストップサービスを可能に。

事業立ち上げ業務から、施設・運営管理業務、テナント募集業務、工事管理業務にいたるまで、大成建設グループ企業によりワンストップで提供。オーナー様の負担を減らし、建物の資産価値を向上させます。

大成建設グループ
大成有楽不動産

For a Lively World

https://www.taisei-yuraku.co.jp/

