

ビルオーナーの実態調査2024

(複数棟・大規模ビルオーナー編)

< 詳細版 >

短期的には楽観派が多いものの、将来のビル経営には悲観派が圧倒

2024年11月25日

ザイマックス不動産総合研究所

調査概要

ザイマックス不動産総合研究所（以下、ザイマックス総研）は、2015年から早稲田大学建築学科石田航星研究室と共同で、全国の中小規模ビルを保有し賃貸ビル事業を行うビルオーナーを対象に定期的にアンケート調査を行い、賃貸ビル事業の業況や今後の見通し、ビルを取り巻く環境変化への対応や課題などについて継続的に分析を行っている。

本年は売上高30億円以上の賃貸事務所業を「主」または「従」とする企業に対してアンケート調査を行った。

調査期間	2024年8月～10月
調査対象	東京商工リサーチ（TSR）データより抽出した計1,985社 【売上】30億円以上 【業種】賃貸事務所業を「主」または「従」（1位2位に登記）とする企業
有効回答数	98件
調査地域	全国（東京都および全国政令指定都市）
調査方法	メールおよび郵送配信およびヒアリングによる

レポート内のグラフに関して

・構成比（％）は、小数点第1位を四捨五入しているため内訳の合計が100％にならない場合がある。

回答企業属性

所在地	東京都	58%	上場	非上場	80%	大規模ビル 割合（*）	0割	61%	オフィス ビル事業の 売上割合	2割未満	73%
	大阪府	15%		プライム市場に上場	16%		1割	7%		2～4割未満	5%
	愛知県	6%		スタンダード市場に上場	4%		2割	6%		4～6割未満	10%
	北海道	5%	保有棟数	1棟	37%		3割	5%		6～8割未満	5%
	神奈川県	5%		2棟	8%		4割	1%		8～10割	5%
	福岡県	3%		3棟	11%		5割	5%		わからない	1%
	宮城県	3%		4棟	9%		6割	1%	行っている 業務	資産管理・AM	48%
	兵庫県	1%		5棟以上	35%		7割	2%		運営管理・PM	46%
	静岡県	1%	保有エリア	関東地方（東京都）	64%		8割	1%		建物管理 （ビルメンテナンス）	31%
	埼玉県	1%		近畿地方	32%		9割	0%		開発	20%
岐阜県	1%	関東地方（東京都以外）		23%	10割	7%	賃貸仲介	20%			
従業員数	50人未満	17%		中部地方	21%	築20年 以上 割合	わからない	3%		売買仲介	9%
	50人以上100人未満	19%		九州・沖縄地方	16%		0割	47%	その他	11%	
	100人以上500人未満	40%	北海道	11%	1割		7%	保有不動産 タイプ	住宅	60%	
	500人以上1000人未満	12%	東北地方	10%	2割		14%		商業施設	48%	
	1000人以上	10%	海外	2%	3割		8%		宿泊施設	28%	
	その他	1%	四国地方	2%	4割		1%		物流施設	27%	
売上高	1億以上5億未満	2%	平均 稼働率	100%	43%		5割		4%	ヘルスケア施設	8%
	5億以上10億未満	1%		95%以上100%未満	26%		6割		0%	その他	9%
	10億以上50億未満	22%		90%以上95%未満	17%		7割	1%	オフィスビル以外はない	16%	
	50億以上100億未満	23%		85%以上90%未満	1%		8割	2%	（*）大規模ビル：延床面積5,000坪以上のビル		
	100億以上	48%		80%以上85%未満	3%		9割	1%			
	その他	3%		80%未満	10%		10割	11%			
						わからない	3%				

(*) 大規模ビル：延床面積5,000坪以上のビル

1. オフィスビル事業の業況(P.5～)

- 1.1. 過去1年間の業況
- 1.2. 収入と支出の変化

2. オフィスビルの選定基準と価値向上の施策(P.17～)

- 2.1. 投資時の選定基準
- 2.2. 価値向上の施策
- 2.3. 売却時の基準

3. 今後のオフィスビル事業(P.26～)

- 3.1. 今後の見通し
- 3.2. オフィスビル事業継続の不安や課題

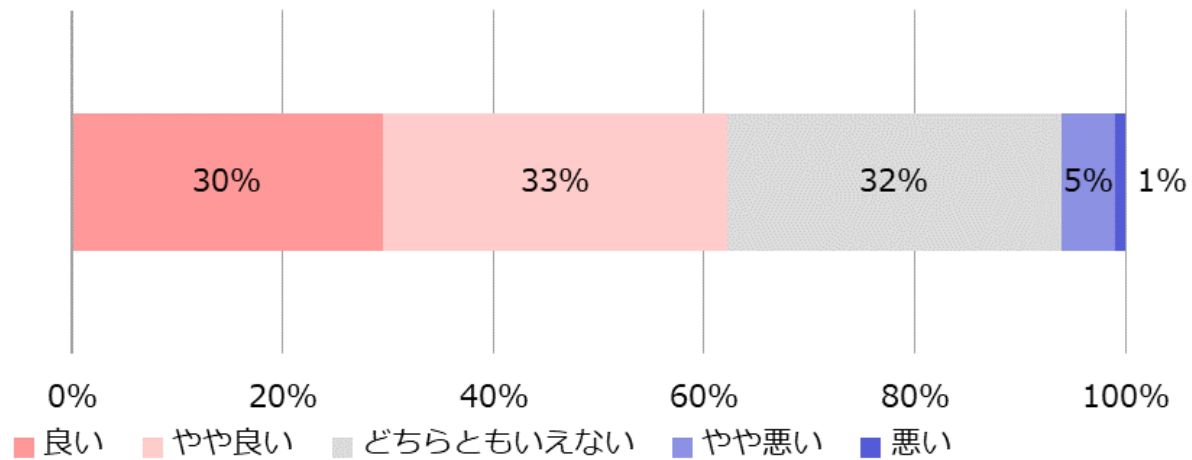
1. オフィスビル事業の業況

- 1.1. 過去1年間の業況
- 1.2. 収入と支出の変化

業況が「良い」「やや良い」と考えるオーナーが63%と過半数を占める

現在のビル事業の業況について、「良い」が30%、「やや良い」が33%と、「悪い」(5%)、「やや悪い」(1%)を上回った。

【図表1】オフィスビル事業の業況（n=98）

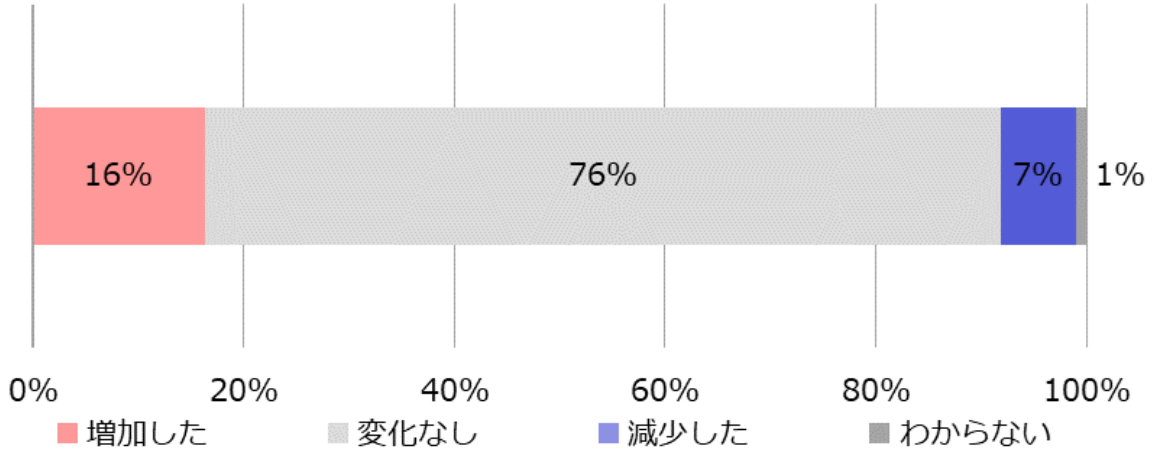


保有ビルの棟数は「変化なし」が76%

直近1年間の保有ビル棟数の変化は「変化なし」が76%、「増加した」が16%、「減少した」が7%であった。

【図表2】直近1年間の保有ビル棟数の変化（n=98）

ヒアリングでは、今後棟数を増やしたいビルオーナーが多かったが、現在、不動産の価格上昇により躊躇している様子が見えられた。

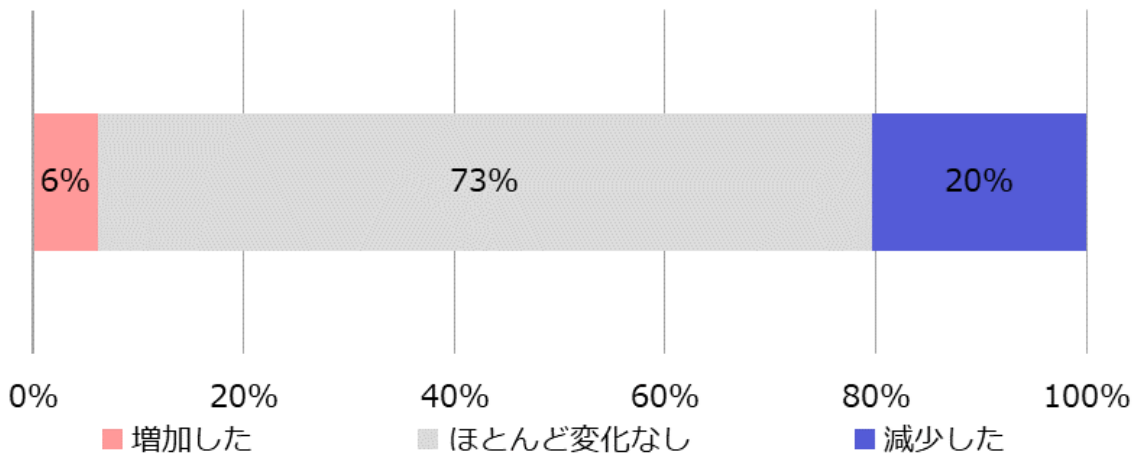


空室状況は「減少した」が「増加した」を上回る

直近1年間の空室状況の変化は「ほとんど変化なし」が73%、「増加した」が6%、「減少した」が20%であった。

【図表3】直近1年間の空室状況の変化（n=98）

なお、コロナ禍で増加した空室は埋まり、オフィスビルの平均稼働率は大半が95%以上であった。

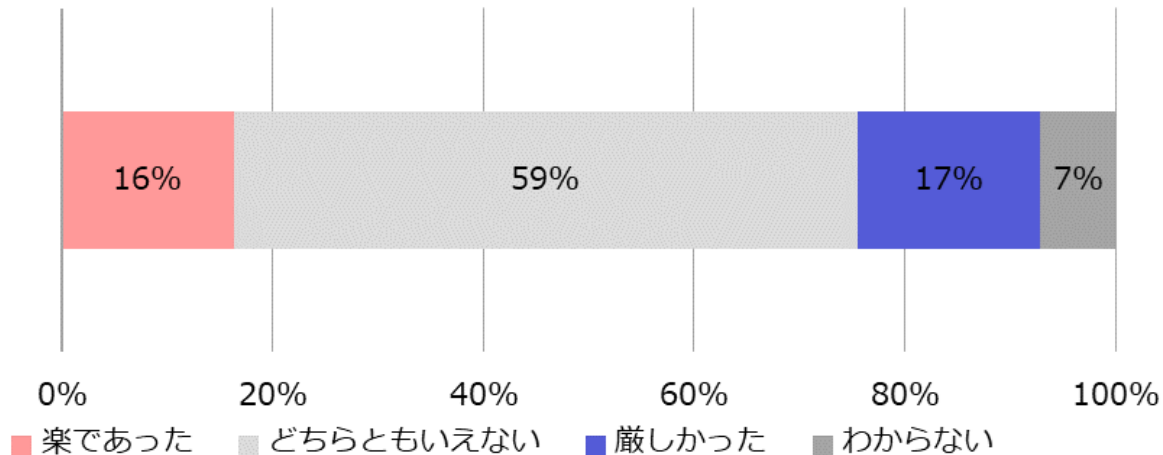


募集環境は「楽であった」と「厳しかった」がほぼ同数

直近1年間のテナントの募集環境は「どちらともいえない」が59%と過半数を占めていた。「楽であった」（16%）と「厳しかった」（17%）はほとんど差はなかった。

【図表4】直近1年間のテナントの募集環境（n=98）

ヒアリングでは、再開発の周辺や地方都市で厳しかったとの声もあり、エリアによって募集環境に違いがあることがわかった。



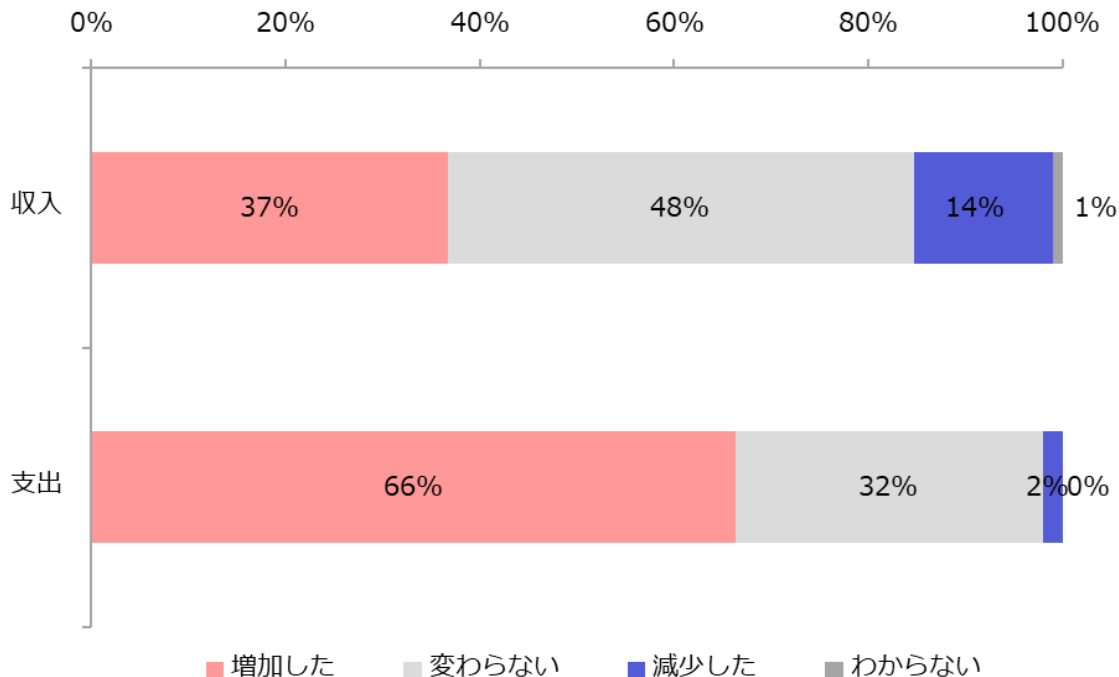
収入が「増加した」は37%、支出が「増加した」は66%

直近1年間の賃貸ビル事業の収入は「増加した」が37%、「変わらない」が48%、「減少した」が14%であった。好調なオフィスマーケットのなかで、【図表3】でみた通り空室が減少していることが、収入の増加につながっていると考えられる。

一方支出は、66%が「増加した」と回答しており、これは2023年調査（*）の中小規模オーナーの61%を上回っている。

* 2023年10月31日公表「ビルオーナーの実態調査2023」
https://soken.xyman.co.jp/2023/10/31/2310-building_owner_survey_2023/

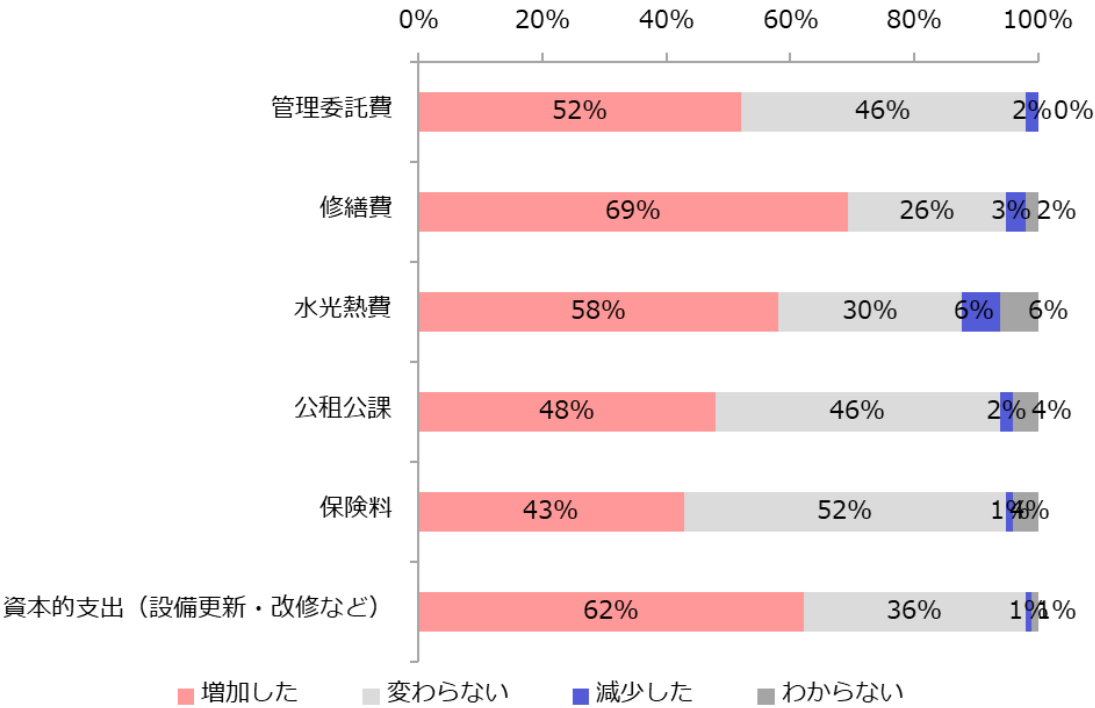
【図表5】直近1年間の賃貸ビル事業の収支（n=98）



最も増加したのは「修繕費」、「資本的支出」とともに6割を超える

直近1年間の支出のうち、「増加した」が最も多かったのは「修繕費」（69%）、続いて「資本的支出（設備更新・改修など）」（62%）であった。いずれの項目も4割以上が「増加した」と回答し、「減少した」は1割以下であった。

【図表6】直近1年間の支出の内訳（n=98）

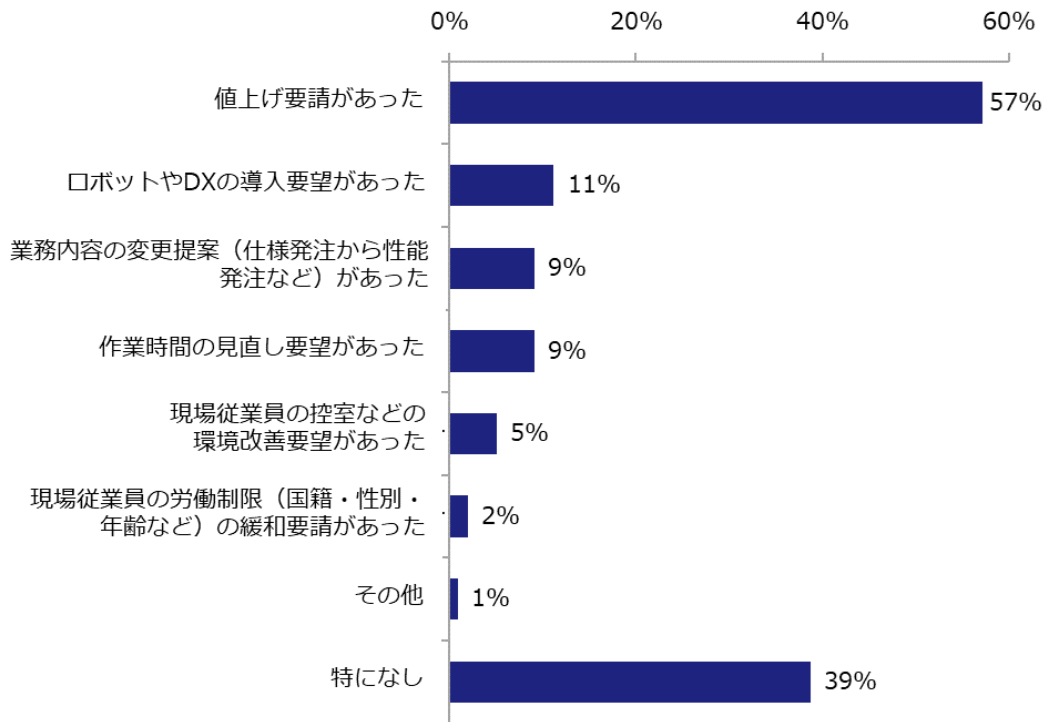


管理委託先から「値上げ要請があった」ビルオーナーは57%

管理委託先からの動向では「値上げ要請があった」が57%と最も多かった。次いで「特になし」が39%であった。そのほか、「ロボットやDXの導入要望があった」、「業務内容の変更提案（仕様発注から性能発注など）があった」、「作業時間の見直し要望があった」なども10%前後あった。

ヒアリングでは、多くのオーナーが人件費の高騰、人手不足、物資の価格高騰などを理解し、「値上げ要請」に応じていることがわかった。また、それに伴い共益費の増額をテナント企業にお願いする流れも見受けられた。

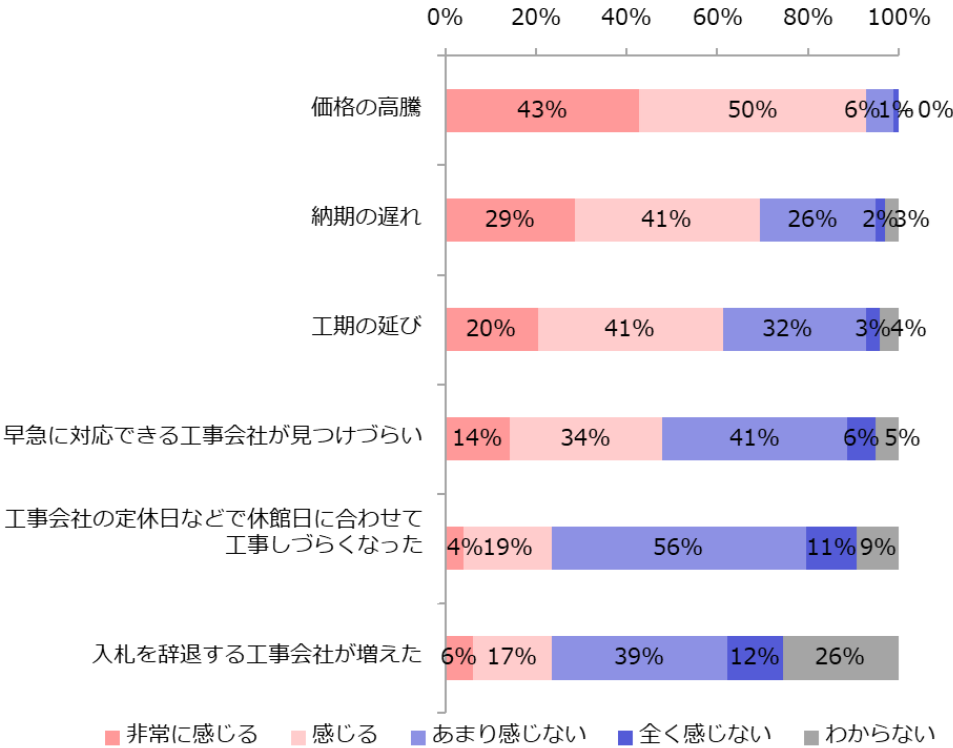
【図表7】 管理委託先の動向（n=98）



「価格の高騰」を感じるオーナーが9割を超える

修繕や資本的支出の動向として、「価格の高騰」を感じると答えた割合（「非常に感じる」「感じる」の合計）は93%と、ほとんどのビルオーナーが価格の高騰を感じていることがわかった。また、「納期の遅れ」や「工期の延び」を感じているビルオーナーも半数以上いた。

【図表8】修繕や資本的支出の動向（n=98）



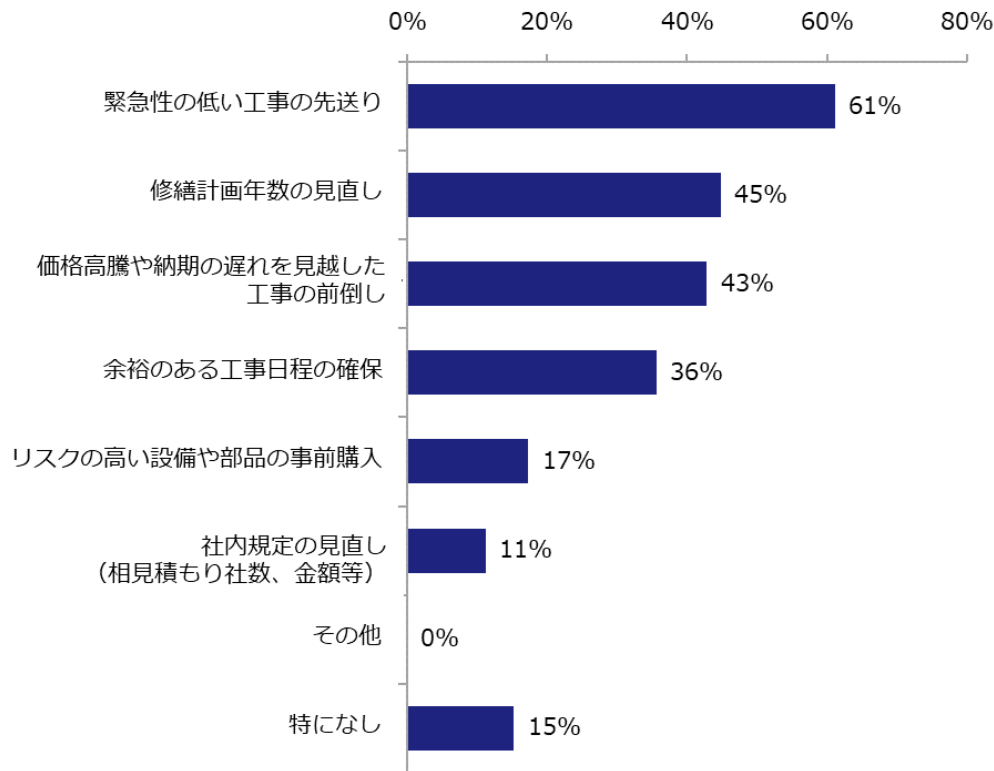
工事の先送りや前倒しで、支出増加の対策を行っているオーナーが多い

修繕や資本的支出増加の対策として行っている施策は「緊急性の低い工事の先送り」が61%と最も多く行われていることが分かった。次いで「修繕計画年数の見直し」（45%）、「価格高騰や納期の遅れを見越した工事の前倒し」（43%）となった。

ヒアリングでは、東京中心部にビルを持つ、あるいは多数棟保有するオーナーの多くがこれらの対策を実施していた。工事の先送りや前倒しによって数年先の予算を確保する必要からこれまでよりも先の修繕計画を見直している声も多く聞かれた。

また、年々工事費が上昇するため、1～2年先の計画工事の発注をする、年間の総額が増加しないよう全ビルの工事を調整し平準化するなど工夫しているオーナーもいた。

【図表9】修繕や資本的支出増加の対策として実施しているもの（n=98）

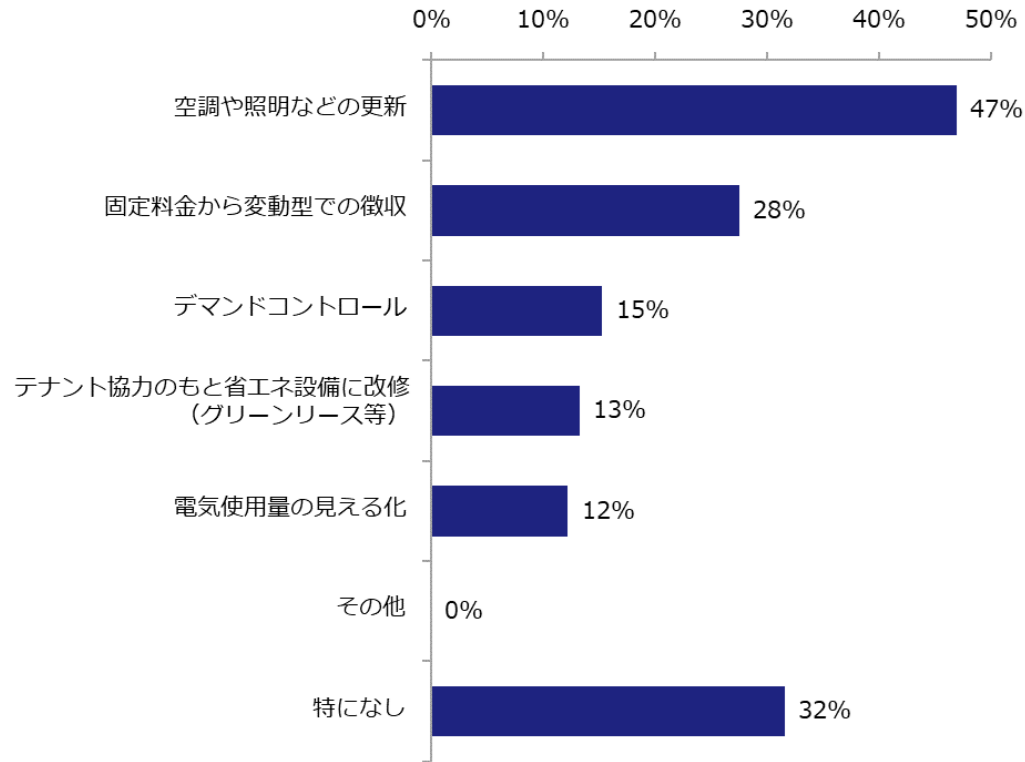


水光熱費増加の対策としては「空調や照明などの更新」が最も多い

水光熱費増加の対策として実施しているものとしては「空調や照明などの更新」が47%で約半数を占めた。次いで「固定料金から変動型での徴収」（28%）、「デマンドコントロール」（15%）となった。

「テナント協力のもと省エネ設備に改修（グリーンリース等）」に関しては、従来のように工事費の一部をテナント企業が負担する形ではなく、賃料や水光熱費の増額調整で対応しているビルオーナーもいた。

【図表10】 水光熱費増加の対策として実施しているもの（n=98）

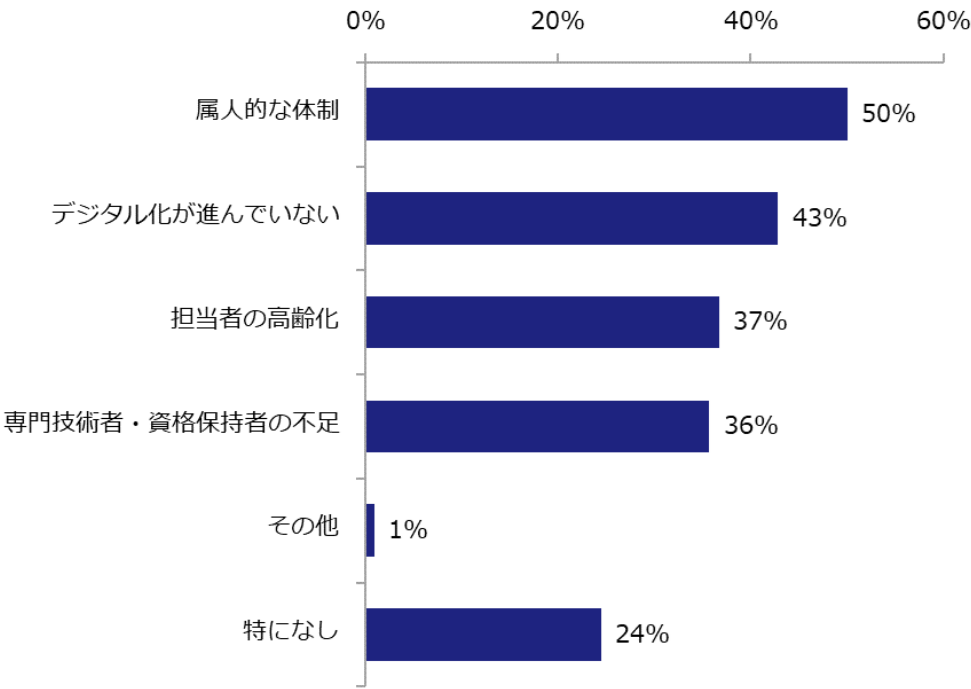


8割近くのオーナーが、現在の運営体制に何らかの不安を抱く

運営体制で不安に思うものについては「属人的な体制」が50%と半数を占めた。ほかに「デジタル化が進んでいない」（43%）、「担当者の高齢化」（37%）、「専門技術者・資格保持者の不足」（36%）も3割以上のオーナーが不安に思っていた。一方で、24%のオーナーは「特になし」と回答していた。

ヒアリングでは、ビル運営は専門性があり、経験値を必要とすることから、主体事業が不動産業でない企業においては、部署間の異動があまり行われず、属人的になりやすい状況であるとの声が聞かれた。また運営は数人で行っている企業が多く、業務に追われデジタル化に向けたデータ入力が進まないといった声もあった。

【図表11】 運営体制で不安に思うもの（n=98）



2. オフィスビルの選定基準と価値向上の施策

2.1. 投資時の選定基準

2.2. 価値向上の施策

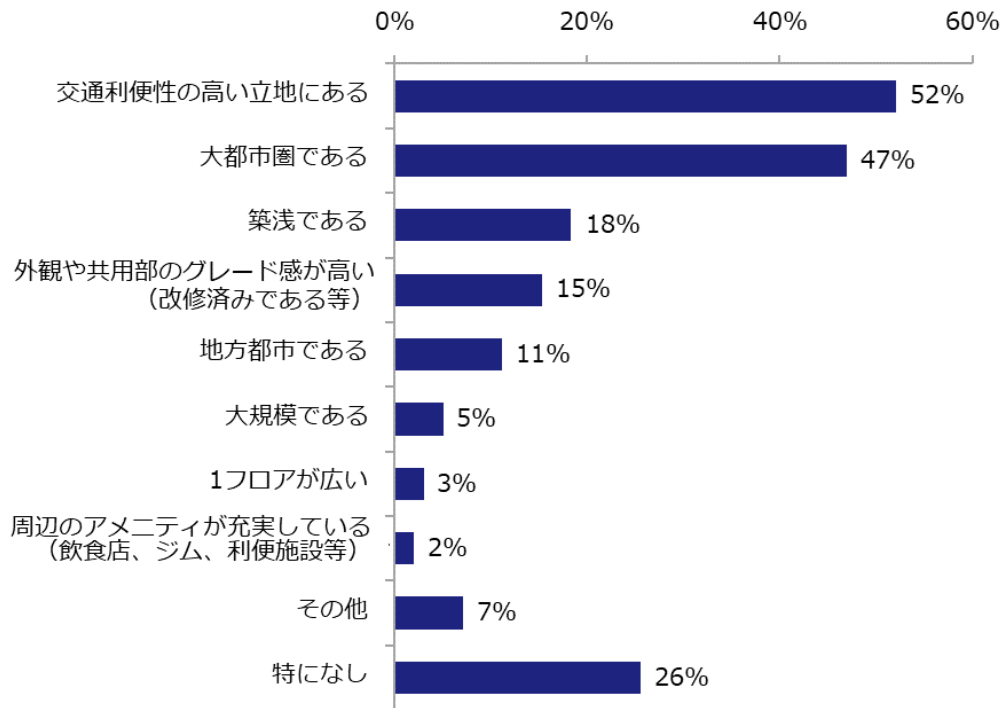
2.3. 売却時の基準

交通利便性と大都市圏を投資の際に重視するオーナーが多い

オフィスビルに投資する際に重視する要件のうち、立地・規模系においては「交通利便性の高い立地にある」が52%、「大都市圏である」が47%と突出して高かった。

「交通利便性の高い立地にある」と答えた理由としては、テナントの需要が高いほかに建替え後の賃料確保や売却時の売れやすさを考慮したものが多かった。

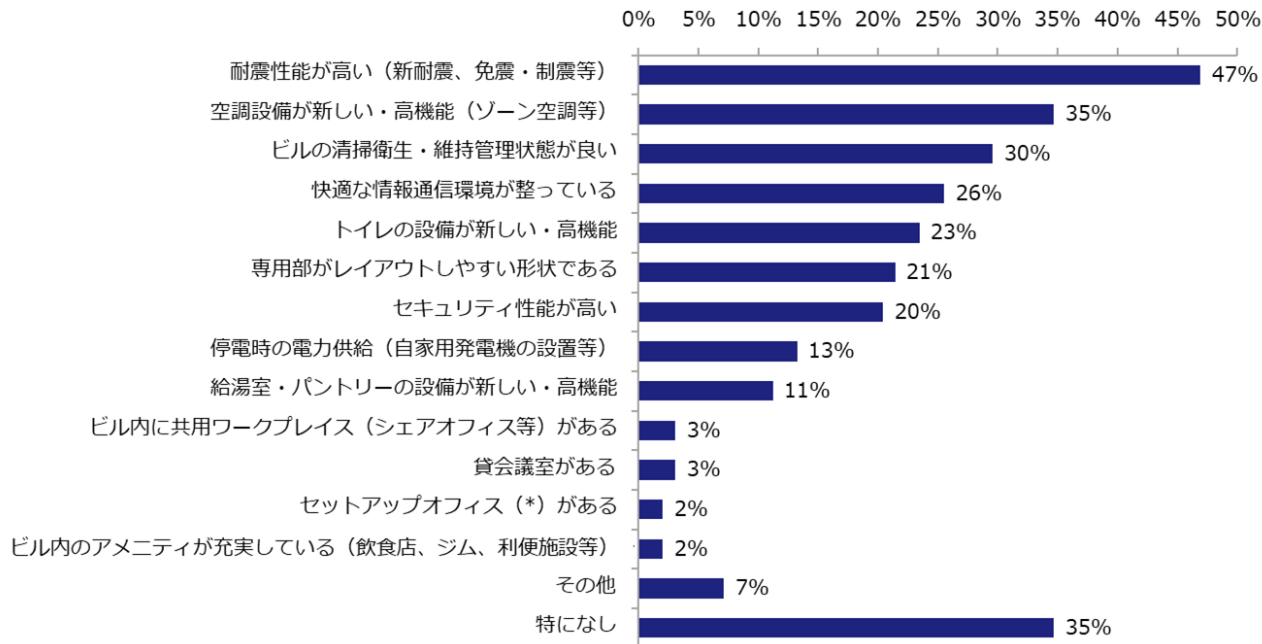
【図表12】 投資する際に重視する要件：立地・規模系（n=98）



設備・機能系では、耐震性能の高さや空調の新しさ・機能を重視している

オフィスビルに投資する際に重視する要件のうち、設備・機能系については「耐震性能が高い（新耐震、免震・制震等）」が47%と最も高かった。また、「空調設備が新しい・高機能（ゾーン空調等）」（35%）、「ビルの清掃衛生・維持管理状態が良い」（30%）を重視するとの回答も3割を超えていた。

【図表13】投資する際に重視する要件：設備・機能系（n=98）



*セットアップオフィス：賃貸契約において、貸主側が受付や会議室など一部の内装をあらかじめ施してテナントに貸す形態。

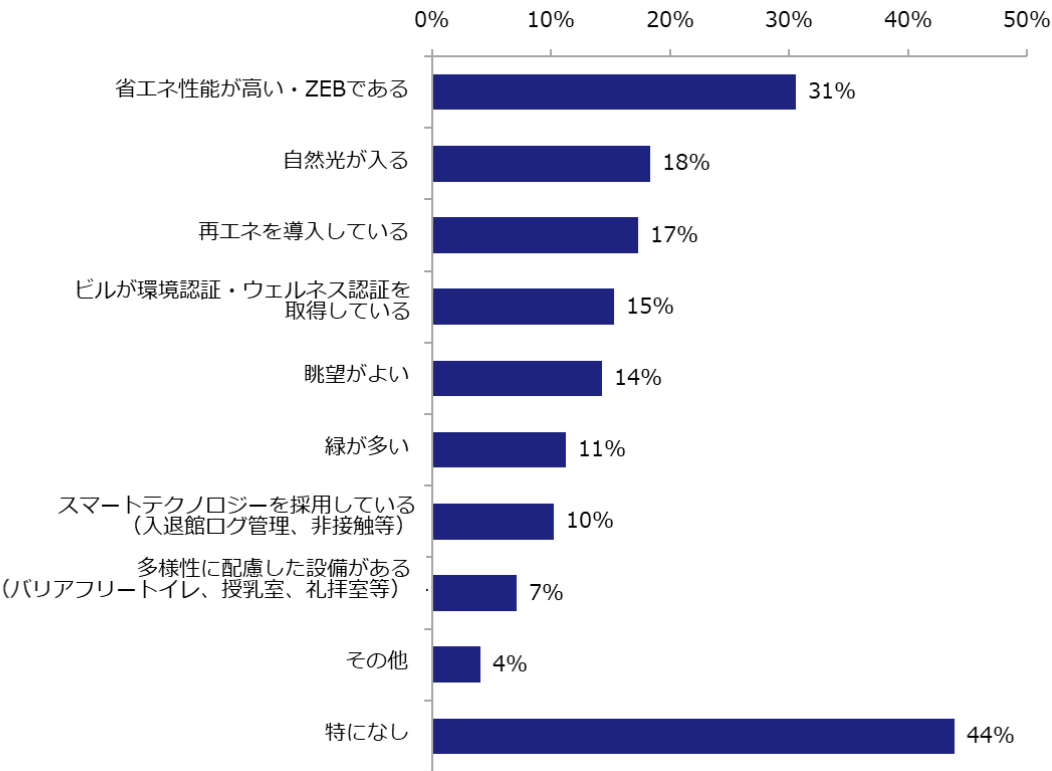
「特になし」が最も多く、次いで「省エネ性能が高い・ZEBである」

オフィスビルに投資する際に重視する要件のうち、ESGやSDGsへの配慮については、「省エネ性能が高い・ZEBである」ことを重視しているオーナーが31%であった。

一方で、「特になし」が44%と最も高かった。

「省エネ性能が高い・ZEBである」を重視する理由は、企業の方針や投資家への配慮のほかに、省エネ性能の低い設備はすぐに更新が必要になるため、省エネ性能が高い設備のほうがビル購入後の投資を抑えられる、との声もあった。

【図表14】 投資する際に重視する要件：ESGやSDGsへの配慮（n=98）



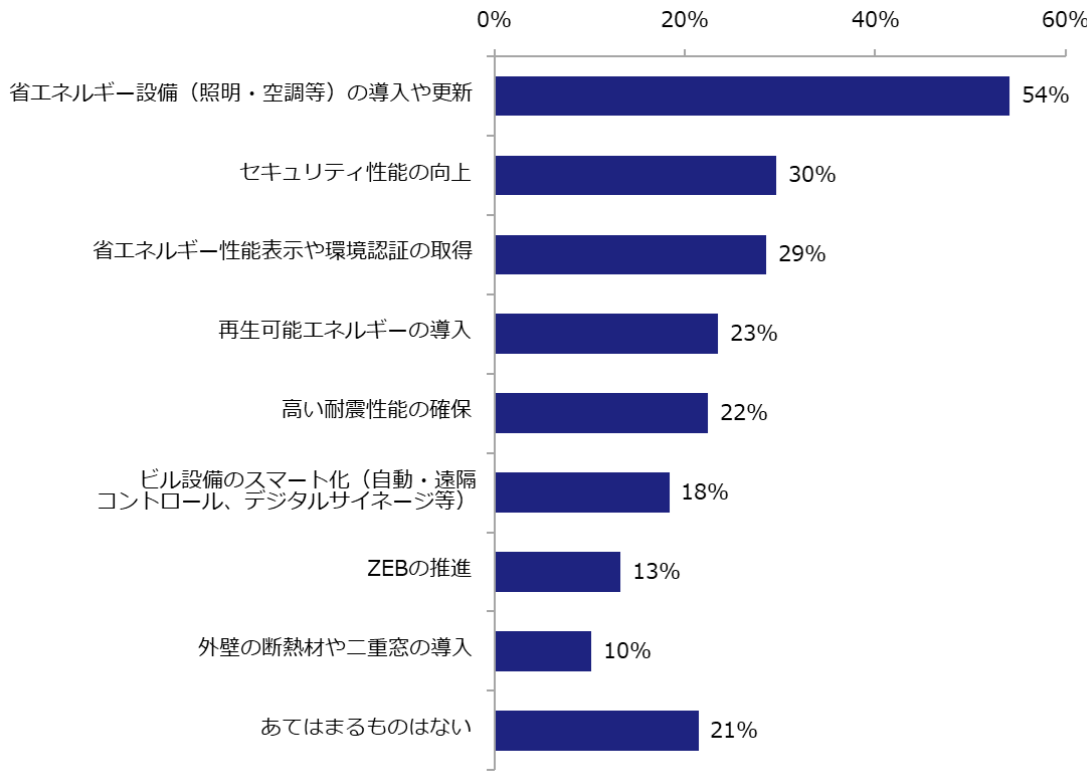
ビル価値向上のために省エネ設備の導入・更新を実施・検討するオーナーが多い

オフィスビルの価値向上のために実施・検討中の施策のうち、ビル全体に関するものとしては「省エネルギー設備（照明・空調等）の導入や更新」（54%）を行っているビルオーナーが最も多かった。次いで「セキュリティ性能の向上」（30%）、「省エネルギー性能表示や環境認証の取得」（29%）となった。

これら上位項目は、テナント企業が「その他共用部・ビル全体で入居する際重要と思う項目」にも上位にあげられていた（*）。ヒアリングでは、既存賃料のUPのために全物件で「セキュリティ性能の向上」を実施しているビルオーナーもいた。

* 2022年10月20日公表「ESGからみるオフィスビル設備
①」
https://soken.xy max.co.jp/2022/10/20/2210-esg_friendly_office_buildings_1/

【図表15】ビルの価値向上のために実施・検討中の施策：ビル全体（n=98）

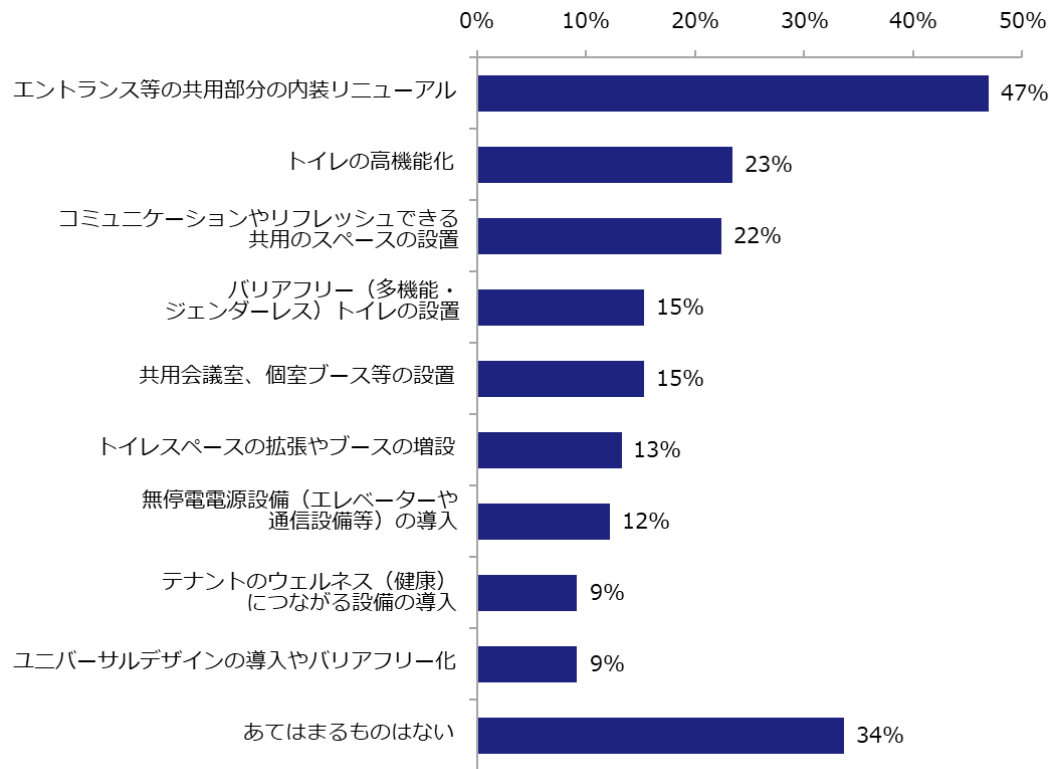


共用部や水回りでは、内装リニューアルを行うオーナーが多い

オフィスビルの価値向上のために実施・検討中の施策のうち、共用部・水回りに関するものとしては、「エントランス等の共用部分の内装リニューアル」が47%と半数近くのビルオーナーが実施・検討していた。次いで「トイレの高機能化」（23%）、「コミュニケーションやリフレッシュできる共用スペースの設置」（22%）となった。

「コミュニケーションやリフレッシュできる共用スペースの設置」や「共用会議室、個室ブース等の設置」においては、テナント従業員に効果があることは認識しているが、専用部で設置している、レンタル比が低下するなどの理由からビル側での設置に躊躇するオーナーが多かった。

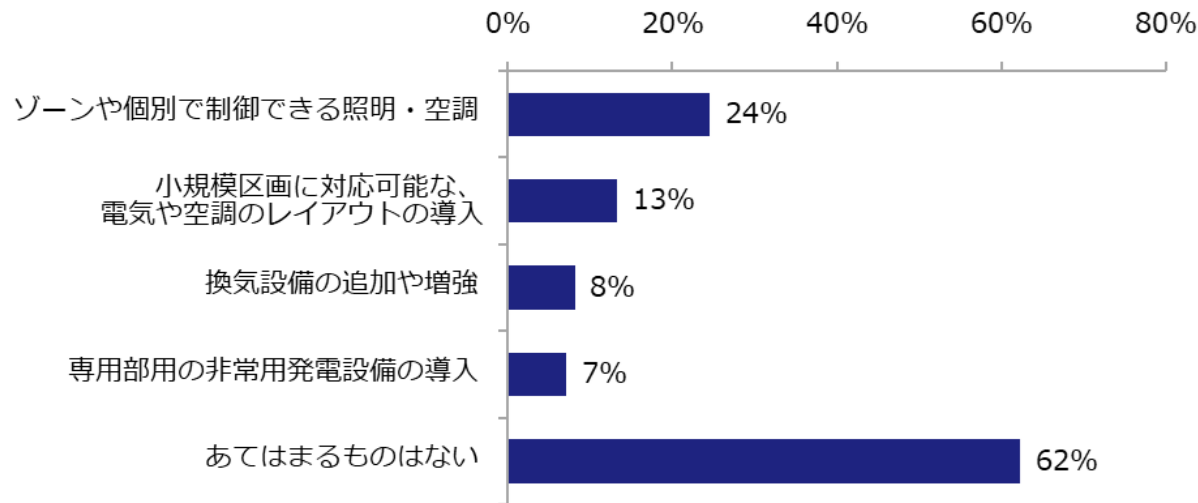
【図表16】ビルの価値向上のために実施・検討中の施策：共用部・水回り（n=98）



ゾーン空調の実施・検討が24%

オフィスビルの価値向上のために実施・検討中の施策のうち、専用部に関するものとしては「ゾーンや個別で制御できる照明・空調」を実施しているビルオーナーが24%であった。一方で、ここに提示した施策を行っていないビルオーナーが過半数を占めていた。

【図表17】ビルの価値向上のために実施・検討中の施策：専用部（n=98）



運営面では、維持管理の質向上が最も多い

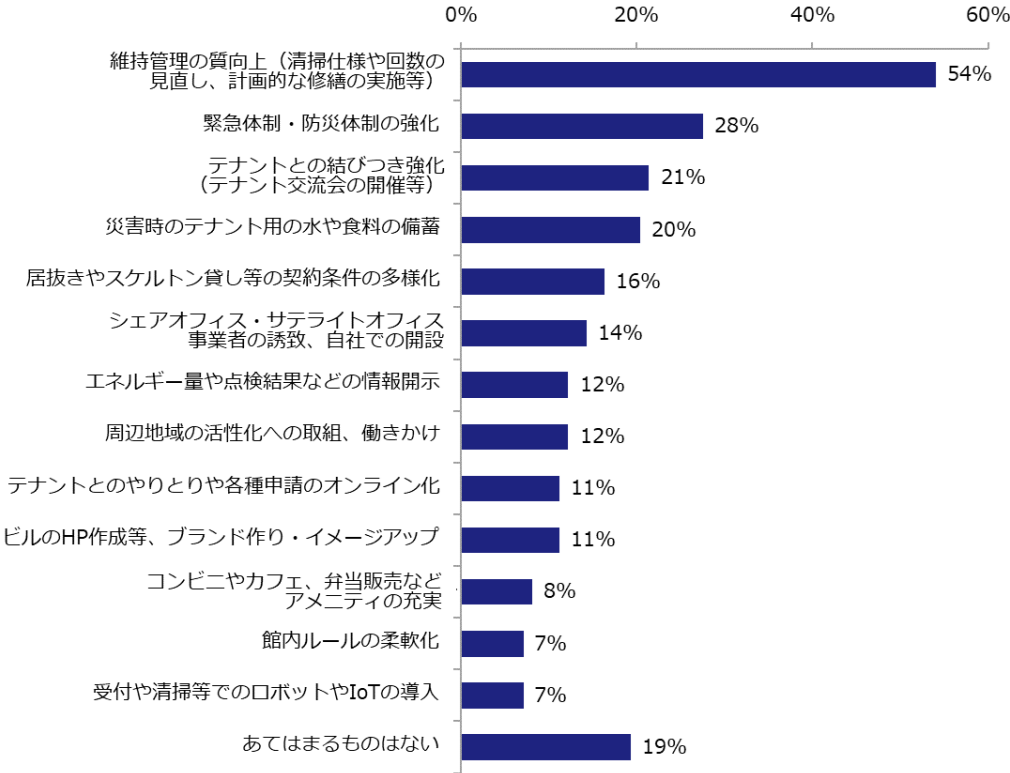
オフィスビルの価値向上のために実施・検討中の施策のうち、運営面で行っているものは「維持管理の質向上（清掃仕様や回数の見直し、計画的な修繕の実施等）」が54%と最も多かった。次いで「緊急体制・防災体制の強化」（28%）、「テナントとの結びつき強化（テナント交流会の開催等）」（21%）、「災害時のテナント用の水や食料の備蓄」（20%）となった。

なお、中小規模ビルオーナーの調査（*）においても同様の傾向がみられ、規模にかかわらず様々な施策を実施・検討していることがわかる。

今回のヒアリングでは、「周辺地域の活性化への取組、働きかけ」は積極的な印象である。具体的には、町内会や協議会への参加、お祭りの協賛、ビルイベントへの招待、ミシュラン星付きレストランの誘致、エリアで活用できる会議室やコミュニケーションスペースの設置などがあった。

* 2023年10月31日公表「ビルオーナーの実態調査2023」
https://soken.xy-max.co.jp/2023/10/31/2310-building_owner_survey_2023/

【図表18】ビルの価値向上のために実施・検討中の施策：運営面（n=98）



2.3. 売却時の基準

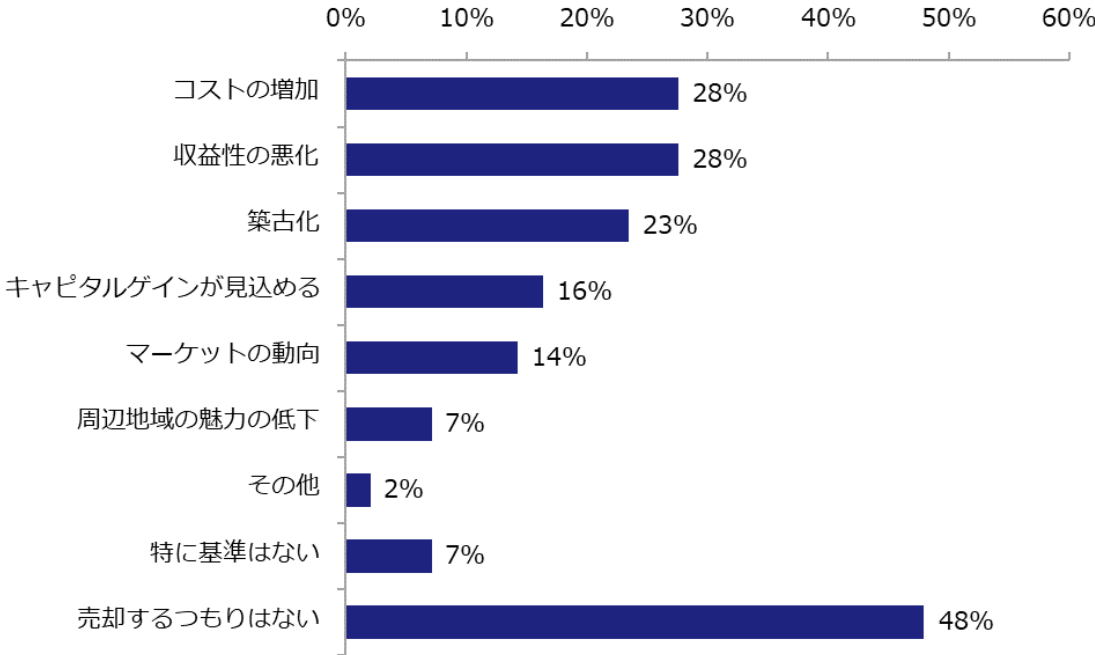
「コストの増加」や「収益性の悪化」を売却の基準としているオーナーが多い

ビルを売却する際の基準については、「コストの増加」（28%）、「収益性の悪化」（28%）を挙げる事業者が多かった。

なお、48%と半数近くが「売却するつもりはない」と回答していた。

築古化が進み、損益分岐点の検証のため、一定の築年数になれば売却か否かの判断をする社内基準を設けているビルオーナーもいた。

【図表19】ビルを売却する際の基準（n=98）



3. 今後のオフィスビル事業

3.1. 今後の見通し

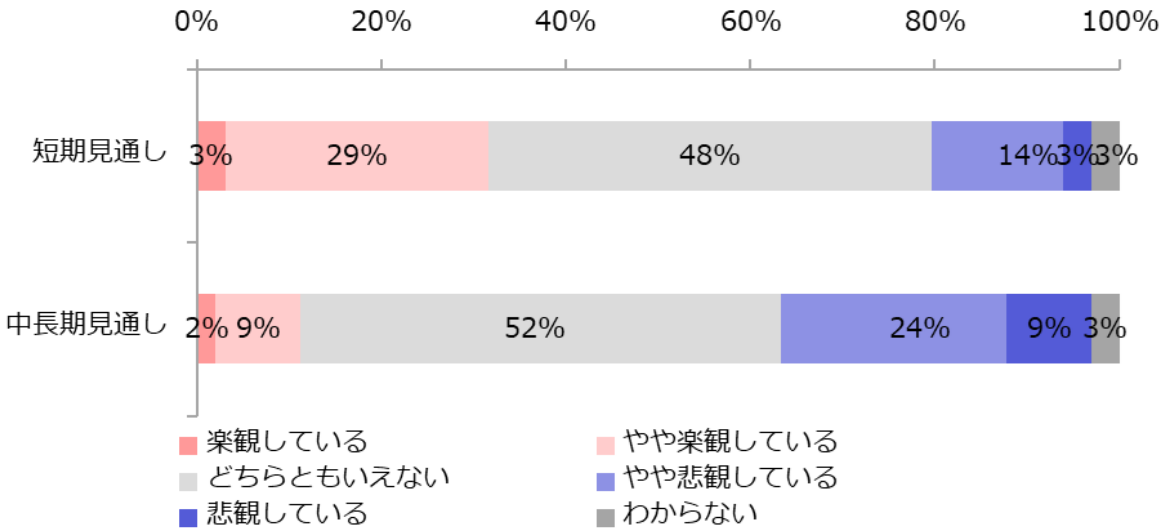
3.2. オフィスビル事業継続の不安や課題

短期では「楽観派」が、中長期では「悲観派」が多い

今後のオフィスビル事業の見通しについて、短期見通し（2～3年後）では「楽観派」（32%）が「悲観派」（17%）を上回っていた。中長期見通し（5～10年後）では「楽観派」（11%）を「悲観派」（33%）が上回った。

※楽観派：「楽観している」と「やや楽観している」の合計
 悲観派：「悲観している」と「やや悲観している」の合計

【図表20】 今後の見通し（n=98）



「ビルの老朽化」は8割以上のオーナーが不安視している

今後のオフィスビル事業で不安に思うことは「ビルの老朽化」が84%で最も多かった。次いで「コストの増加」（62%）、「空室の増加」（48%）、「ビルの物理的な寿命」（43%）となった。

直近では業況もよく、短期的な見通しは悪くないが、中長期になると、築古化の進行によるコストの増加、賃料の下落、再開発等による周辺地域の変化、人口減少、災害の増加など不安要素は多く、悲観的な声が多かった。さらに、建築費の高騰を補えるほどの賃料の大幅な上昇は望めないため、建替えには消極的で、リノベーションを繰り返し、使えるところまで活用したいといった声も多かった一方、ビルの物理的な寿命もわからないといった不安も聞かれた。

【図表21】 今後のビル事業における不安（n=98）

