

2016年09月16日

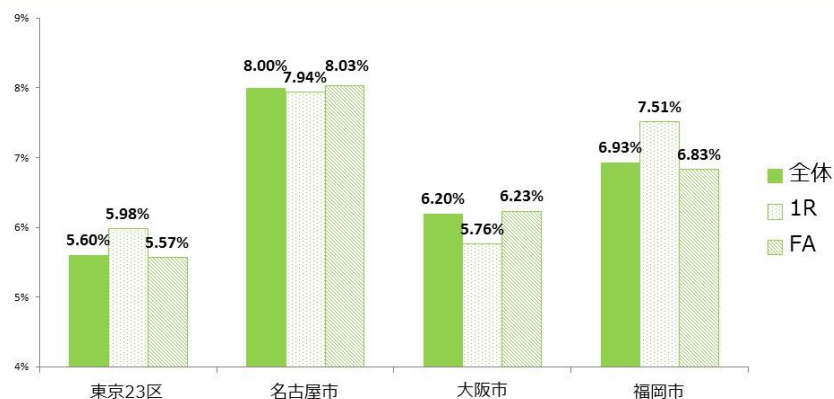
マンションリサーチ株式会社

不動産投資の新たな指針「レジデンスキャップレート」

1,600 万件以上のデータから算出した情報を公開

マンションリサーチ株式会社(本社：東京都千代田区、代表取締役：山田 敏碁)は、1,600 万件を超える分譲マンションの応募価格(売り出し価格・賃料)を基に「レジデンスキャップレート」を試験的に公表いたします。

マンションリサーチ社算出 エリア別レジデンスキャップレート



レジデンスキャップレート：マンションリサーチ社が保有する直近データより算出した還元利回り。「売買㎡単価」（公募価格と成約価格の価格差を考慮し、公募価格の95%とする）を、管理費・修繕費分を差し引いた「年間賃料」で除したもの。但し、イレギュラー事例を想定し、上・下位3%は排除。

1R：最大面積40㎡以下の物件、FA：最大面積40㎡超の物件

■「レジデンスキャップレート」概要

不動産業界におけるキャップレートは、不動産から産み出される純利益から、物件の価値を決める際に用いられます。そのため、不動産投資において、非常に重要な役割と認識されています。

当社では、独自に収集した膨大なデータから算出された「レジデンスキャップレート」を公表することで、新たな投資判断の一助になると考えています。

■第一回レジデンスキャップレート調査結果

・調査データ

東京都 23 区／名古屋市／大阪市／福岡市 売出事例棟データ 38,871 棟

・算出方法(賃料×12)÷成約価格(※A)

・調査結果

【東京 23 区】 平均 5.60%

【名古屋市】 平均 8.00%

【大阪市】 平均 6.20%

【福岡市】 平均 6.93%

※A：応募価格と実際の成約価格には、5%程度の開きがあると想定されるので、応募価格×0.95 を想定成約価格とします。

■「レジデンスキャップレート」特長

- ・2ヶ月ごとに更新し、リアルタイムなキャップレートを公表
- ・アンケートからの算出ではなく、実際の1,600万件以上の応募価格(売り出し価格・賃料)データから算出
- ・マンションリサーチ株式会社と不動産エコノミスト吉崎 誠二氏の共同算出

■「レジデンスキャップレート」開発背景

当社は、中古不動産価格の透明性を高め、一般ユーザと不動産会社の情報格差の解消を図り、中古不動産市場の流通活性化をするため、応募価格を基に独自の算出手法で計算した相場価格を公表して参りました。(※1)

不動産相場情報を掲載するwebサービスが増えていく中、当社では不動産投資の指標となるキャップレートに着目しました。投資家アンケートスタイルのキャップレートとは一線を画した、売り出し価格と賃料データを基にしたタイムリー性のあるキャップレートを模索し、レジデンスキャップレート公表に至りました。

※1

2011年に中古マンションの相場価格を掲載する「マンションナビ」

(<https://t23m-navi.jp/>)を公開。

2014年に土地・戸建て・マンションのエリア相場を掲載する「Smoola(スモ

ーラ)」(<https://smoola.jp/>)を公開。

■ 「レジデンスキャップレート」公表方法

当社が運営するwebサイト「マンションリサーチ総合研究所」にて、2ヶ月に1回、公表する予定です。

マンションリサーチ総合研究所

<http://ri.mansionresearch.co.jp/>

第一回レジデンスキャップレート調査結果

<http://ri.mansionresearch.co.jp/637/> (マンションリサーチ総合研究所)

http://ri.mansionresearch.co.jp/file/201609_caprate.pdf (PDF)

■マンションリサーチ株式会社について

自社で保有している不動産データベースを活用し、様々な形で不動産流通促進のためのサービスを展開。

■会社概要

社名 : マンションリサーチ株式会社

代表 : 代表取締役 山田 敏碁

本社所在地 : 東京都千代田区九段北 1 丁目 2 番 11 号 エイム東京九段ビル 3
階

設立 : 2011 年 4 月 20 日

URL : <http://www.mansionresearch.co.jp/>