



■シリコンバレーの主要ビジネス街



特色あるオフィスマーケット

シリコンバレーとは、サンフランシスコ湾の南端に位置し、サンノゼ市からスタンフォード大学にかけての、ハイテク企業が集積する一帯の呼称である。同地区は、ニューヨークやサンフランシスコのような、高層ビルが建ち並ぶ都心型ビジネスエリアではない。古くから存在する工場や倉庫が、コンピュータビジネスのソフト化に伴ってオフィス物件として改装、または再開発されたR&D(研究・技術開発センター)型物件が、オフィス需要の受け皿となっている。

これらのR&D型物件はほとんどが低層棟で、部分的に倉庫仕様となっているものも多い。シリコンバレーは、サンフランシスコベイエリアの中で最もR&D型物件が集積している地区で、その総延床面積は、4階建以上のいわゆるオフィスビルの3倍以上となっている。IT産業にとって、一般的な高層オフィスよりもR&D型物件が業態に適合しているということと、湿地帯を多く含む同地区には高層建築物が

建ちにくいという理由から、この市場が形成されていった。ベイエリアの他の地区と比較すると、シリコンバレー地区のオフィス床面積は、サンフランシスコ市内の6割程度であるが、R&D、倉庫、工場を含むインダストリアル面積は最も大きくなっている。

ITバブル崩壊を経て

かつてのシリコンバレーは、教育、ビジネス、居住のあらゆる面で理想的な環境にあり、米国内で最もハイコストな不動産市場でもあった。しかし、米国のITバブルと呼ばれたハイテク、通信、ウェブ、半導体系の好況が崩壊した2000年後半、不動産市況も急激に悪化に転じ、現在も下落基調で推移している。今でも、日本企業を含めた世界のハイテク産業の中心地であることに変わりはないが、不動産市況は大きく様変わりしてしまった。これはまさに、米国のビジネス衰退を象徴しているとも言えるだろう。

2000年にオフィス空室率0.5%を記録したシリコンバレーでは、現在の空室率20%超といった状況は全く想像

できなかったのではない。世界の名だたるIT先端企業が競ってオフィススペースを取り合い、後発のドットコム企業は、スペース獲得競争のために法外な保証金や、場合によっては貸主にストックオプションまで提供した。

そして今、ほとんどのビルが“For Lease”の募集看板を大きく張り出し、数少ないテナントの誘致合戦に苦慮している。その結果、オフィス物件の募集賃料も、ピーク時の1/3弱まで下落している(2003年第2四半期現在)。弱含みの米国不動産市場にあっても、短期間でこれ程の市況変化が現れた例は他に類を見ない。

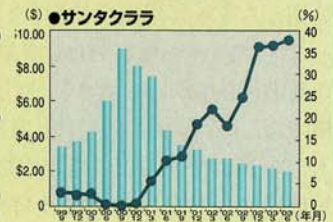
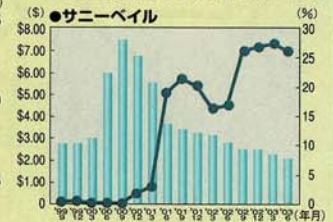
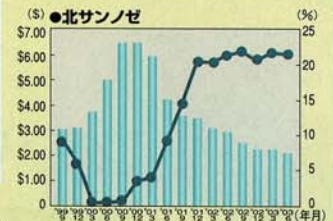
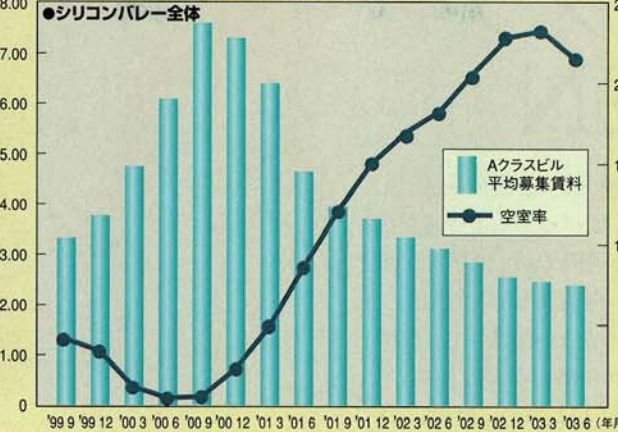
オフィス需要の指標となる労働統計を見ても、シリコンバレーの中心都市であるサンノゼ市の2003年8月時点の失業率は7.9%と、米国主要都市の中で2番目に高い(1位はオレゴン州ポートランド市の8.1%)。また、サンノゼ市を含むサンタクララ郡の2003年第2四半期の失業率は8.0%となっており、カリフォルニア州全体の6.8%、全米の5.8%と比較して突出して高い水準となっている。

不動産マーケット



ターンキー物件

■空室率とAクラスビル平均募集賃料



■サンフランシスコ
 ベイエリア
 不動産種別構成比
 (2002年末調査 単位:千sq.ft.)

	オフィスマーケット		インダストリアルマーケット							
	賃貸延床面積	ベイエリア全体での比率(%)	インダストリアル全体		倉庫		工場		R&D	
	賃貸延床面積	ベイエリア全体での比率(%)	賃貸延床面積	ベイエリア全体での比率(%)	賃貸延床面積	ベイエリア全体での比率(%)	賃貸延床面積	ベイエリア全体での比率(%)	賃貸延床面積	ベイエリア全体での比率(%)
サンフランシスコベイエリア全体	239,848	100.0%	518,818	100.0%	185,178	100.0%	120,709	100.0%	212,931	100.0%
サンフランシスコ市内	80,773	33.7%								
サンフランシスコペニンシュラ地区	40,500	16.9%	71,868	13.9%	35,890	19.4%	15,199	12.6%	20,779	9.8%
シリコンバレー地区	51,883	21.6%	286,997	55.3%	48,463	26.2%	67,537	56.0%	170,997	80.3%
オークランド地区	27,809	11.6%	135,716	26.2%	85,751	46.3%	35,306	29.2%	14,659	6.9%
その他	38,933	16.2%	24,237	4.7%	15,074	8.1%	2,667	2.2%	6,496	3.1%

圧倒的な借り手市場

IT関連企業の本社や地域ハブ拠点
 が数多く所在するシリコンバレーでは、
 これら大型企業のキャンパス型オフィ
 スの集約が特徴的である。しかし、大
 規模なレイオフや、事業計画の見直
 しで、広大な敷地に人影がまばらにな
 ったキャンパスや、建設途中のまま放
 置されているものも見られる。これらが
 丸ごと大型空室物件として市場に出
 ているケースも多々あり、シリコンバ
 レーのオフィス不況を一層印象深いも
 のにしている。キャンパス型物件は、
 テナント固有のデザインや用途に対
 応した設計になっているため、一般的
 には流通性に劣る。さらに、大掛かり
 な改修工事を必要とし、貸し手にと
 ってその資金が問題となっている。

また、定期借家契約期間途中でテ
 ナントが退去したサブリース空室が市
 場にあふれている。ほんの数ヶ月しか
 使われず、さらには入居前に空室とな
 ってしまった物件も数多い。これらは、
 最新デザインのオフィス家具と、高速
 大容量の通信インフラがすぐにも

使用できる状況で、カギを開ければす
 ぐに使える“ターンキー(Turn Key)”
 と称される優良物件だ。従って、入居
 テナントにとっては、レイアウトさえ適
 合すれば、初期コストの大幅な削減が
 できる状況にある。もちろん、賃料も
 元値と比較して大幅に安くなっている。

テナントの動向としては、大企業か
 らのスピンオフで小企業が立ち上がり、
 小規模なオフィスの需要は見受けら
 れる。一方、大型面積のオフィス需
 要はほとんど見当たらない。そのため、
 空室を抱えたビルオーナーは、貸室を
 小割対応し、小規模需要を熱心に追
 いかけている。空室率30%を超える
 地域もある中で、多くの選択肢がある
 テナントは、より有利な賃貸条件を取
 り付けるために、多くの物件を物色し、
 あらゆる面から交渉をかけてくる。ゼロ
 プロフィットディール(利益度外視の契
 約)も、市場で多く聞こえてくる。

ピーク時に契約したテナントの期限
 切れまでは、高水準の賃料収益を契
 約上確保できていたビルオーナーも、
 今後のテナント確保のみならず、賃料
 支払いができなくなった状況のテナン

トも頻出してきていることから、日々態
 度を軟化させてきている。新規募集時
 には賃料の値下げはもちろん、内装
 補助費(T.I.)やフリーレント期間、引越
 し費用補助等のインセンティブを付加
 し、大幅に譲歩した条件を提示して
 いる。さらに、場合によっては、定期借家
 契約で移転したくても契約期間満了
 まで動けないテナントを誘致するた
 めに、解約金や違約金の肩代わり(Buy
 Out)までも条件として、テナントを誘致
 するビルオーナーも見受けられる。今
 後、需給バランスがある程度均衡の
 方向に向かうまでは、賃料レベルは下
 落を続け、ビルオーナーの期待できる
 利益幅は一層小さなものになってくる
 と予想されている。

以上のように、現在のオフィス市況
 は、スペース需要のあるテナント企業
 にとって、またとない好機と言えよう。
 しかし、失業率の高さも示す通り、肝
 心のテナント需要が極めて乏しいの
 が現状だ。テナントもビルオーナーも、
 皆が米国経済の回復を待っている状
 況である。