2010年6月26日

視点(1276)

立地のSCのブランディング戦略と超高賃料のメカニズムとは!!

立地やSCによって入居経済条件は異なります。しかし、特定の限られた場所では異質なる高賃料が存在します。例えば、銀座のメインストリートの最高賃料は月坪 15 万~20 万円となっています(ニューヨークの五番街、パリのシャンゼリゼ通り等の先進国の超一流メインストリートも同様です)。

通常、ストリートやSC(商業施設)の経済条件をモデル化すると次の通りです。

		基準賃料(月坪)	賃料の幅(月坪)
超特級クラス立地	超上クラス賃料	150,000 円	100,000~200,000 円
1級クラス立地	上クラス賃料	50,000 円	40,000~ 60,000 円
2級クラス立地	中上クラス賃料	30,000 円	24,000~ 36,000 円
3級クラス立地	中中クラス賃料	20,000 円	16,000~ 24,000 円
4級クラス立地	中下クラス賃料	10,000円	8,000~ 12,000 円
5級クラス立地	下クラス賃料	5,000円	4,000~ 6,000 円
6級クラス立地	超下クラス賃料	2,500円	2,000~ 3,000 円

※上記の賃料は、共益費や販促費等は除く。共益費等の経費を含む場合は「65%:35%」 の割合で65%が賃料、35%が共益費等となります。

上記の「超上クラス賃料」は、異常高賃料(バブリー志向賃料)と呼ばれ、「特定の場で限られた条件下で発生」します。

そのメカニズムは次の通りです(六車流:流通理論)。

第 1 に	基礎的なニーズの存在(一般的な平均賃料水準)
	$\downarrow$
第 2 に	特需の創出(特需とは基礎的なニーズ以外の特別なニーズ)
	↓
第 3 に	潜在的な賃料アップ要素の創出
	$\downarrow$
第 4 に	「名物」あるいは「一番」の位置づけを一極集中で確立する (特定の分野で競争優位性の確立)
	$\downarrow$
第 5 に	立地あるいは建物がブランド化する
	<u></u>
第 6 に	異常なる高賃料の創出

以上の内容を「銀座」を例にメカニズムを解析すると次の通りです。銀座のメインストリートの最高賃料は 月坪当たり 150,000~200,000 円です。

銀座は超広域型中心市街地の商業レベルで、商圏人口 400~600 万人を有する立地(その意味では、新宿・渋谷・池袋と同じレベルの商業地)

銀座は日本を代表する商業地であり、影響圏は日本全体に及ぶ(日本を代表する「商業の名所」としては、新宿・渋谷・池袋を上回る)

銀座は外国人観光客に一番人気のある商業地で、外国人(特にアジア系観光客)の特需が期待でき、また顕在化している街区

それにより、銀座のメインストリートがブランド化(実需とイメージが融合した権威のある"場")

銀座の中で一番集中したメインストリートが異常な高賃料化(150,000~200,000 円/月坪)となった