

街を行く

第52回 ハワイ(その2) Hawaii

夢と希望を与え続けて欲しい

今回はワイキキについてご案内していこうと思います。ワイキキといえば昨年、外資(サーベラス)から株を買戻し実質的なオーナーに返り咲いた国際興業をご存知ですか? 創業者の小佐野氏をはじめ何かと有名な会社は、ハワイではワイキキ沿いの有名ホテルを数多く所有していたことで知られています。ハワイでホテルを買収したのは何と1960年代からだそう。その理由はともあれ目の付けどころが凄いですよね。ホテルを含め同社の保有物件はリーマンショック後に所有権が移転しました。その多くの買主は米国リートだったそうです。

ハワイの不動産投資を考えるときにはまず、なぜハワイなのか、その理由が問われます。色々な理由がありますが、そのひとつに値段の手頃さがあるでしょう。決してハワイが「安い」ということではなく、米国本土のメジャーシティが高すぎ、それらの街と比べハワイの物価が「安く感じてしまう」のです(デフレに慣らされた日本人にとっては、どこの物価でも高いのですが…)。そして、割安感が最も現れているのが不動産です。

今ハワイで注目されている2つの不動産プロジェクトを紹介します。ひとつはワイキキのメインストリート、カラカウアウ通りに面した高級ショッピングモール「ラグジュアリー・ロー」(ニューヨークのメトロポール社が開発)に隣接するリッツカールトンのホテルコンドミニウム。もうひとつは、アラモアナセンターの西側の一体開発の「ワードビレッジ」(ハワードヒューズが開発)のコンドミニウム群です。



リッツカールトンのホテルコンド(上)とワードビレッジの建設現場(右下)



どちらもまだ建築中ですが、多くのユニットはすでに売却されています。その価格は一番安いユニットでも日本の最高級マンションより高額です。

なぜこんなにも日本とマーケットが違うのか。それは、日本はまだ実需ではワールドワイドのマーケットではないということです。加えて、ハワイはオーバーサプライにならないよう、規制で守られているからでしょうね。本当の規制は既得権を守ることではなく、市場の価値を守ることなのです。購入者に本土の米国人が多く含まれていることも無視できません。以前の日本人による海外投資ブームでは(何時もハワイからはじまるのですが)、元気がない米国に大量の円が流れました。しかし、いまは米国は日本以上の元気があり大量のドルが流れています。自分達のドルを守る意味でもこの流れは当分続くでしょう。言い換えれば、そう簡単にはクラッシュさせないって

ことですかね。いずれにしてもハワイ、ことさらワイキキの賑わいはもの凄い。われわれに夢と希望を与えてくれる常夏の楽園は、いつ来てもやっぱり良いですね。毎年の寒波が厳しい日本を脱出してゆっくり過ごしたいところですが、それはいつになるのやら。

南 一 弘



1982年大学卒業後、三井不動産販売に入社。ローンスター・ジャパン・アクイジションズを経て、2001年エートス・ジャパン・エルエルシーを設立。同代表に就任。2005年4月MID都市開発(旧松下興産)の代表取締役に就任。2006年ジャパン・アセット・アドバイザーズを設立。同代表取締役に就任。