

ロシア・ウラジオストク vol.3



日露経済の拠点・ウラジオストク

ウラジオストクは、日本から一番近いロシアである。人口は 100 万人にも満たない都市であるが、冬でも凍らない港街であるため、ロシアにとっては政治的に重要な街である。2012 年には、都市の南側に位置するルースキー島にて APEC が開催され、ホテルや空港、道路などの整備のために多額の予算が投じられた。

また「ロシア vol.1」で述べたように、近年、ロシアはアジア進出に力を入れており、ウラジオストクを日本や中国、東南アジアとの貿易拠点にする考えである。2012 年には極東開発省を新設し、民間企業の出身者を幹部として起用するなど、極東の発展に全力で取り組んでいる。そのような背景もあり、2016 年の日ロ首脳会談では、「極東地域における都市開発への協力」としてインフラをはじめ、都市開発の分野でも経済協力を進めていくことが決まった。

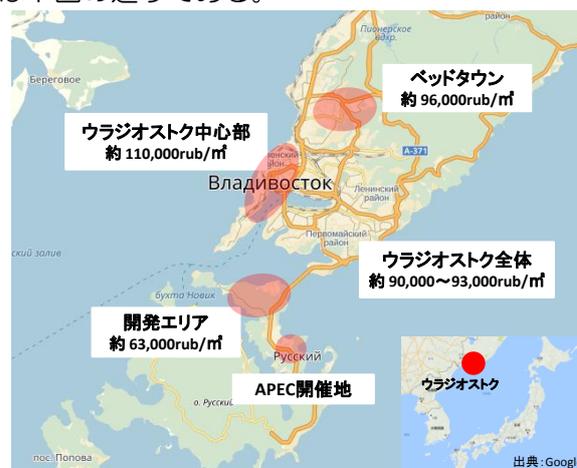
ウラジオストクの住宅市場

ウラジオストクにおける 2014 年の住宅平均価格は 76,000 ルーブル/㎡であったが、経済制裁後の急激なルーブル安により、建築費が高騰し（詳細は後述）、2015 年 5 月頃には平均で 96,000 ルーブル/㎡ と約 26%上昇した。

ベッドタウンは、中心部に近い割に値頃感があったため人気エリアとなり、現在でも値上りが進んでいる一方、都市全体に目を向けると、需要者

の所得水準も下がっているため、デベロッパーは徐々に売出し価格を下げ始めている。実態としては、年 5%程度の割合でゆっくりと下落している。

総じて、2016 年 12 月末のウラジオストクにおける住宅の売出し価格の相場は 90,000～93,000 ルーブル/㎡であり、地域毎の価格水準は下図の通りである。



「不動産の成約価格はリーマンショックの際も下落したが、翌年には下げ止まった。今の低迷も一時的なものであり、2017 年には回復する。」という期待が強く、一時的な利益のために過度な値下げは避けたいと考えているデベロッパーが多い。中には、固定資産税や管理費を抑える目的で、意図的にプロジェクトを凍結させ、景気が回復した時に希望する売出し価格で販売の再開を目論むデベロッパーもある。

したがって、ウラジオストクにおいては、新規供給が限定的であるために、成約価格への影響は

さほど大きくなく、新たな需要を刺激していない停滞的な市場となっている。

建築費の高いウラジオストク

このように、不動産市場が停滞するウラジオストクであるが、2016年のロシア不動産価格ランキングでは、ソチを抜き、モスクワ、サンクトペテルブルクに次ぐ第3位にランクインした。

2016年以前から元々、ウラジオストクは不動産価格の高い地域の1つであるが、その理由として極東地域に特有の要因が挙げられる。それは、日本と同様に地震が発生する地域であるため、寒冷対策に加え、耐震補強などの費用が上乗せされるためである。

今回、さらに順位を1つ伸ばした理由は、建物の調達コストの上昇である。ウラジオストクは中国との国境付近に位置するため、建築資材を輸入品に頼ることで建築費を安価に抑えていた。しかし、昨今のルーブル安により、建築資材の調達コストは急激に上昇し、それが不動産価格へ上乗せされてしまったためである。

輸入資材の高騰を受け、モスクワ等では国内生産の資材へシフトすることによって、建築資材の高騰に対応している。結果として、ロシアにおける2016年度の建築資材の輸入量は2014年度と比べ、50%も減少した。

しかし、ウラジオストクは例外である。建築資材を国内で生産できたとしても、極東地域はやはり遠い「田舎」であり、都市部(欧州方面)から資材を調達するためには相応のコストがかかってしまう。したがって、ウラジオストクは他の都市に比べ、建築資材の高騰による影響を大きく受け、デベロッパーが慎重になっているため、需給ギャップの解消には至っていない模様である。

なお、ウラジオストクとモスクワの住宅市場の違いを比較すると、次の図のようにまとめることができる。

	ウラジオストク	モスクワ
価格	需要者の所得低下により、年5%の販売価格の値下げ	
建築費	ルーブル安により、輸入資材の高騰	
競争 (資本力のある大手)	国内生産へシフトするも 輸送費の負担が増加	国内生産へシフトし、 資材高騰の影響を回避
供給	少ない	多い
	新規供給は限定的で 景気回復までは慎重	大量供給によって シェア拡大を狙う

日本企業の進出と展望

近年、エネルギー分野に限らず、建設業界における日系企業の進出もみられるようになってきた。しかし、ロシアは税制・法制度ともに不透明な部分が多いため、進出の際は、現地のロシア企業と合弁会社を設立し、ロシアの商習慣に従って事業を展開していくケースが主流である。

飯田グループホールディングスは、ロシア法人である「プリモールスク=レスプロム」に投資をし、現地に製材の工場拠点を有している。今後、極東地域における都市開発が進めば、居住エリアが整備されていくのは必然であり「将来的には、製材に限らず、日本の建設技術を強みに低層住宅を極東地域に展開する予定である。」とロシアのメディアに述べている。

なお、日本企業がロシア国内でプラントや工場を建設する場合等は、資金余力のないロシア企業は現物(土地)を差し出し、日本企業は現金で出資するという形で合弁会社を設立するケースがある。その際、適正な土地価格を明らかにしなければ、合弁会社の議決権割合が定まらず、プロジェクトが遅延する可能性があるため、不動産の鑑定評価が必要となる。

2017年7月



鑑定・証券化部 ロシア担当
長浜 健太 (ながはま けんた)

慶應義塾大学卒業。サンクトペテルブルク国立大学経営学部に交換留学。留学中にロシア8都市を訪問。現在はロシア不動産について、広範なリサーチを行う。
kenta.nagahama@daiwakantei.co.jp