

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

研究所だより

No. 57

'93 10

CONTENTS

I. 公共工事と入札制度	1
II. 民間工事発注の現状	4
III. ニューヨーク事務所から	8
——道路建設について——		
——米国オフィス市況——		



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒106 東京都港区麻布台二丁目4番5号 ミニック39森ビル

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

I. 公共事業と入札制度

最近、議論が盛んになっている公共事業と入札制度についてのレポートを紹介する。

公共事業の入札制度については、建設市場の国際化の進展や公正な競争の確保の要請等に対応できるよう、中央建設業審議会において審議され、昨年11月に答申が出された。その後建設業界をめぐる不祥事が続発し、早急に制度を改善すべきとの要請が高まり、再び中建審の特別委員会において制限付一般競争入札制度導入の可能性について検討がなされているところである。

現行の指名競争入札制度には不透明な部分があり、これが政・官・業の癒着や談合を生む原因になっていると言われているが、今回の検討は、この部分の透明性を高めて、公平・公正性を確保しようとするもので、制限付一般競争入札制度導入も含めて検討することになっている。また現行入札制度は外国企業のわが国建設市場への参入に絡む課題も抱えており、現に米国からは「指名競争入札制度を廃止し、一般競争入札制度を導入せよ」と要求されている。

(公共事業の意義・役割)

入札制度をめぐる昨今の議論は、公平・公正性に重点が置かれ、公共事業の「国民生活の基盤となる社会資本の整備」を図るという本来の目的が軽視されていないだろうか。社会資本は我々国民の財産であり、我々の社会生活や経済活動に役立つ良好なものでなければならない。したがって、社会資本が「技術と経営に優れた建設業者」により确实・安全に整備されるように、優良な業者が選定される入札制度が必要になるのである。

疎漏工事が原因となった災害の発生や、請負業者の倒産等が原因となった工事の中断は避けなければならない。数年前、都内でトンネルの疎漏工事が原因で道路が陥没した時のことを思い出してほしい。また工事が工期内に完成しないと、公共物が予定通りに供用できない。公共事業の入札制度には、このような事態を未然に防ぐ機能が必要である。

その他にも公共事業の役割としては経済効果や中小建設業者の保護・育成

といったことがあり、従来からこれら政策的なことにも配慮して事業が執行されている。諸外国においても、中小業者への配慮は何らかの形でなされており、入札制度の検討にあたってこのことも議論されなければならない。

(一般競争入札制度について)

マスコミの報道では、政・官・業の癒着、業界の談合といった問題の根源が全て現行の指名競争入札制度にあり、一般競争入札制度を導入しさえすれば問題が解決するというような感じを受ける。しかし、これはあまりにも短絡的であり、公共事業の目的を考え、公平・公正性の確保と同様に確実・安全性も確保されるように、入札制度が検討されなければならない。

一般競争入札制度では、基本的には入札参加を希望する業者の全てが入札に参加する機会を与えられ、また多数の業者の競争により落札者が決まるということから、公平・公正という意味においては確かに現行の制度より優れている。しかしながら、工事の質の確保や発注者と入札参加者の事務量軽減ということでは、現行制度より劣る。また、一般競争入札制度には次のようなことが指摘される。

まず、先進国の入札制度については、イギリス、フランスでは一般競争入札制度から制限付の現行制度へ移行していることがあげられる。これは、公平・公正な従来の制度のもとで、ダンピングによる疎漏工事や請負業者の倒産が多発した経験から、工事の質確保のためにはそれに見合った業者を選定しなければならないということで、制限付の入札制度が導入されるに至ったものである。

次に、公共事業の入札をめぐる現在の環境については、建設業が単品受注生産産業であることと低迷している民間建設市場の回復が当面望めないことを考え合わせると、公共事業への参入を図る業者が増え、競争激化によりダンピング受注が懸念される状況にあるのではないかと思われる。このことについては、バブルが始まる以前の「建設冬の時代」にはダンピングが問題となり、公共事業において「ローア・リミット」の制度の検討がなされ、一方バブル時代には価格面でフレキシブルな対応が可能であった民間工事へ建設業者がシフトした結果、公共工事において入札不調が続発したことが参考になるのではないかと思う。

さらに、日本の建設業者は許可業者数で52万社余りいるが、大手企業とそれ以外の企業では実力にかなりの差があり、これを全くの自由競争に任せる

というのはどうであろうか。建設業界の再編成という議論があるかどうかは知らないが、結果的には、中小建設業者の衰退を招き、地方経済の活性化を阻害することになるだろう。

(おわりに)

建設市場が低迷する状況下では、公共事業の質を確保するための審査が特に要求されるのであって、入札制度の検討についても慎重でなければならない。

指名競争入札制度は、一般に指摘されているようにシステム上不透明な部分があり、ここが悪用されたことは事実であるが、正しく運用されれば、発注者・受注者双方にとって非常に効率的な制度であり（特に中小建設業者の事務負担の軽減になる）、また公平・公正な制度であり得ると考えたい。

指名業者の選定の過程がオープンにされるとともに公正中立な第三者機関による監査や指名に関する異議申立て制度等を導入することにより、充分使用に耐える制度である。

早急に制度の改善を図るということで、工事の質の確保の問題をなおざりにして、性急に一般競争入札制度を導入することは避けなければならない。差し当たっては、透明性公開性を確保するためのシステム作りを入札制度と切り離して検討し、一般競争入札に関しては、さらに慎重な態度で検討を続けるというのも一つの方法ではないだろうか。

なお、諸外国のわが国建設市場開放の要請に対しては、入札制度はわが国固有の問題であり、国際的な圧力によって変更されるべき筋合いのものではなく、今まで日本政府が主張しているように、入札制度とは別の角度から、議論されるべきものと思う。

(担当 北山)

II. 民間工事発注の現状

昨今、公共事業工事に関する議論が盛んであるが、今回は少々観点を変えて民間工事発注の現状についてのレポートを紹介する。

最近、業界紙・専門誌はもちろんのこと、一般紙にいたるまで、公共工事に関する記事・話題に事欠くことがない。日米建設摩擦、談合問題さらには金丸事件に端を発した地方自治体の大手建設会社をも巻き込んだ贈収賄事件等、どこまで拡大してゆくのか想像もできない現状である。

言うまでもなく、公共工事は国民の血税で賄われており、公正な競争によって、適正な価格で、優良な施工が行なわれるべきことはもちろんである。それでは民間工事の場合はどうなのであろうか。あまり問題にもされることなく、目新しい内容でもないが、あえてこの時期に民間工事における発注の現状（業者選定、業者決定、価格決定）についてふれてみたい。公共工事に対する比較の意味でも多少なりとも参考になれば幸いである。

【業者選定】

民間企業の場合には、その取引関係（ギブ&テイク等）や金融系列などによってある程度出入りの建設業者が決まっている場合が多く、また、個人企業やオーナー企業などの場合には、発注権限をオーナーあるいは一部の人間が握っている場合もあり、業者選定・決定に関してはその取引関係ももちろん大きな要素となるが、それ以上に地縁・血縁、交友関係、極端に言えば好き嫌いで業者が決まってしまう場合も見受けられる。業者選定のパターンとしては基本的に以下の4つが考えられる。

① 特定の一社のみ

最近では少なくなってきたが、いまだに〇〇建設、××組にしか発注しないという発注者もいる。主に個人企業やオーナー企業などの場合が多い。

② 特定の数社のみ

先ほどもふれたが、多くの民間企業の場合、その取引関係（ギブ&テイク等）や金融系列などによって出入りの建設業者が決まっている場合が多

く、他の業者を排除している場合もある。もっとも新規の取引やトップの交代などによって業者が入れ替わったり、新規に参入することもある。

③特定の数社 + α

業者との取引や関係がさほど強くない企業や、特殊な工事あるいは特別な技術を要するものの場合など、出入りの建設業者の他にその都度不特定の業者を参加させ、競わせるようにしている場合もある。

④不特定の数社

特定の業者との取引も特になく、発注もさほど多くないような企業の場合には、特に出入りの業者が決まっていない場合もある。この様な場合は、その都度業者を選定し、競わせている企業もある。

【発注・業者決定】

民間工事の発注は基本的に特命発注と見積合せ（競争入札）の2つに大別され、さらにそれぞれいくつかの発注パターンを持っている。

【特命発注】

いわゆる特定の一業者に競争させることなく発注する方法で、最近では比較的規模の大きな工事については共同企業体（JV）を組ませて発注するケースも多くなっている。

特命発注の場合、業者選定については、前述の、の場合が圧倒的に多く、特定の一社あるいは特定の数社との関係が強く、その取引高（ギブ&テイク等の実績）やあるいはそれまでの施工実績などに応じて工事を割り振ったり、特に大規模工事でない限り、順番に発注しているような場合もある。企業にとってその取引高に応じて工事を発注するということは、ある意味では公平な配分（フェア・シェア）と言えるかもしれない。

また、同じ特命であっても、設計・施工特命と施工のみ特命の場合がある。

【見積合せ】

公共工事と言えば指名競争入札にあたるもので、業者の選定に関しては前述の②～④のいずれかとなる。業者決定については公共工事での入札と違い、必ずしも一番札が受注するとは限らず、見積の内容やその後のネゴで、もっとも妥当と判断された業者が受注する場合もあり、その点、公共工事の入札とは異なっている。

①価格見積合せ

基本設計あるいは詳細設計ができており、各社同一条件で価格（見積）のみを競う。

この場合は、見積条件が同一であり、当然、設計事務所（またはそれに代わる部署、たとえば建設部や技術部など）が関係してくるため、その内容の検討と業者の決定は比較的容易といえる。

②設計積り

基本スペックのみが提示され、各社基本設計と価格（見積）の両面で競う。この場合、基本スペックを基本設計に反映する場合の考え方の違いで、おのずと価格が変わってしまうため、どれが妥当であるかの判断が難しい場合もある。

③その他

基本的には②に似ているが、計画段階で公式あるいは非公式に各業者に基本スペックを与え、提出されたプランの中から、発注者のニーズに一番近いものを選び、その業者に特命発注するような場合もある。こういう言い方はされていないが、準特命と言えるかも知れない。

【価格決定】

提出された価格（見積）について、設計事務所（企業によっては設計部署等をもっている）などが関与している場合は、その査定も当然行なうことができ、妥当な価格をネゴ及び決定することができる。ある大手総合電気メーカーT社では自社で設計部隊を抱えており、詳細設計まで行なったうえで、特命発注する。そして見積査定をその設計部隊が行なうのだが、その査定方法が興味深い。通常、見積査定と言うものは発注者に不当な出費をさせないようにするものであり、工事単価の高いものや、数量が多すぎるもの、過剰見積等を中心に、長年蓄積されたデータや最新の単価、設計図書をもとに査定し、ネゴを経て価格を決定する。しかし、このメーカーの場合はその見積査定書の中に、請負業者のミスによる見積落とし（金額の大小にかかわらず）をもプラスし、査定の各項目に関しても不服があれば業者の言い分をも聞いた上で、両者が納得のゆくまでネゴし、業者に押し付けることはしないという。当然と言えば当然のことであるが、この信頼関係によってネゴも非常にスムーズにしかも短時間で終了するとのことである。

また、この逆で専門部署・人を持っていない企業の場合にはスムーズに価

格が決まらない場合が多い。民間企業といえども当然予算は限られており、発注担当者としてはできるだけその予算内でおさめようとする。提出価格と予算の差があまり開いていない場合は、ネゴの段階で調整可能なケースもあるが、大きく掛け離れている場合は請負業者としても理由なしに価格を下げるわけにはいかない。この様な場合、設計事務所あるいは専門家などが間に入っていれば、VE提案や仕様変更などでコスト・ダウンをはかり、予算に近づけるか、あるいはその見積が妥当であるならば、逆に予算を増やすなどして、両者が納得のいくように収めることも難しい事ではない。

以上、大まかに民間工事の発注のポイントについてふれてきたが、実際の工事はその計画段階から竣工までもっと多くのプロセスと時間を費やすもので、ここでは省略している。また、民間工事の発注の問題点やメリット、デメリットについてもふれなければならないが、紙面の関係もあり、次の機会に譲りたい。

(担当 堀川)

III. ニューヨーク事務所から

今月のニューヨークからのレポートは、米国の道路建設事情およびオフィス市況について紹介する。

— 道 路 建 設 に つ い て —

米国における道路整備の変遷をみると、馬車道時代は地方政府又は特許会社等が有料道路として建設を行っていたが、19世紀に入ると馬車交通が衰え財政力が確立してきた地方政府が道路建設を行うようになった。その後1916年の連邦補助道路法の施行により連邦政府が本格的に道路建設に関与するようになり、連邦補助指定道路制度創設（21年）、連邦補助一・二級道路体系、州間道路体系確立（44年）、さらには56年に連邦補助道路法及び道路歳入法の制定による地方公共団体への連邦補助強化、州間道路網整備計画、そして自動車関係諸税を特定財源とする道路信託基金創設等を背景に、広大な国土の道路整備を推進し、近代的な道路交通網を建設している。

一方、日本において道路整備が本格化したのは、54年に第1次道路整備5か年計画が策定され、また揮発油税等の特定財源制度の創設が行われてからである。これまで幾度かの長期にわたる道路整備5か年計画の実施は大きな成果を上げてきてはいるものの、この間の自動車交通の増大、都市化の進展は著しく、道路ストックという面では欧米主要国に比べ質・量ともに立ち遅れていると言われている。さらに、道路混雑、環境汚染、交通事故等の問題はますます深刻となっている。このため、建設省は第11次道路整備5か年計画を新たに策定し、現在、高規格幹線道路等全国的な交流ネットワークと連携した地域高規格道路の整備を推進するとともに、各種地域振興施策を支える道路及び生活に密着した道路整備に取りかかっている。政府による本格的な道路建設が行われ始めた時期は、日米間に約40年ほどの開きがあるとはいえ、日本における道路建設のための新規投資と維持・管理費の割合をみると、欧米主要国に比べ未だに新規建設投資のウエイトが非常に高い。米国においては、多くの既存の道路や橋梁が老朽化しており、このための維持や補修費の割合は大きく、この傾向は今後ますます顕著となる。

米国での管理体系による道路区分は、概ね連邦が1、州が2、州以外の地方公共団体が7の割合で所管・管理されている。また道路事業の推進に当たっては、①連邦直轄道路事業及び連邦補助道路事業（連邦政府から補助金を得て州等が実施）②公共的性格を持つ機関による有料道路建設事業③地方公共団体（州、市町）が独自に実施する単独道路事業に大別されている。総延長マイル数からいえば、地方公共団体の所管・管理道路が圧倒的な数字を占めている。

近年、米国経済は先行き不透明な状況が続いている。クリントン政権は8月に今後5年間で財政赤字を4,960億ドル削減するための財政調整法を成立させた。この財政調整法下で所得税、法人税さらにはガソリン税の大幅な税率の引き上げによって歳入増を図るとともに、この5年間で2,550億ドルの歳出削減を行うというものであるが、この中には1,020億ドルという投資的経費の大幅な削減が含まれている。この投資的経費の歳出削減は、道路建設事業に対しても今後大きな影響を与えることは必至である。このような連邦政府の大幅な歳出削減により、地方公共団体の連邦政府に対するこれまで以上の補助金獲得は難しいものとなっている。さらに、地方公共団体においては、新たな道路建設事業の推進に当たり、その財源の大きな部分を固定資産税（連邦法から独立した地方税）、つまり不動産所有者からの税収に頼っている現状にあるが、米国経済のリセッション、不動産評価額の下落などもあり、税収の伸びは当面期待できない状況にある。また、80年から90年の10年間に於ける連邦政府と地方公共団体の道路関係への投資割合をみると、連邦政府の割合は29.3%から20.2%と減少している。反面、地方公共団体においては道路建設支出の負担は増加してきており、さらに年間約3%の割合で増加している全国のハイウェイ車両交通量のための道路、橋梁等のサービスレベルをこれまで以上に維持することは難しくなっている。

このような中で、連邦政府は今後10年間のハイウェイ建設のための新たな財源確保の手段として、現在民間に一層の資金協力を求める方向で検討している。91年11月に連邦議会で可決された陸上交通網総合整備法（ISTEA：Intermodal Surface Transportation Efficiency Acts）は、全国の高速度交通網建設のため92年から97年までの6年間で1,550億ドルの支出を予定し、全国のハイウェイ建設財源構成を大きく変えることとなった。しかし、財源不足から当初の目標達成が危ぶまれ始めている。このため民間に一層の協力を求め、この陸上交通網総合整備基金の充実を図り、高速

道路交通網建設計画を一層推進していくこととしている。さらに、この陸上交通網総合整備法は、地方公共団体が今後長期的計画に基づき年々増加する交通量に十分対応できるよう道路建設資金の負担軽減を図る目的から法制度化されたものであり、連邦政府の地方公共団体への安定した財源補助を可能とし、今後の道路建設推進に一層弾みがつくものと期待されている。

日米両国ともに、景気低迷が依然として続くなど財政を取り巻く環境は極めて厳しく、投資的予算も抑制されている。しかしこのような状況下においては、道路整備等による地域開発の促進や生活環境の改善等、いわゆる社会資本がもつ本来的な効果が極めて重要となってくる。景気の早期回復を図るため、「生産活動→付加価値→消費・投資→最終需要→生産活動」という連鎖的かつ広範な経済活動が期待される公共投資の経済（乗数）効果を見直し、一層の社会資本整備の推進が望まれる。

（担当 細越）

— 米 国 オ フ ィ ス 市 況 —

投資専門紙「BARRON'S」10月4日号に「Turning Point」と題する米国オフィス市況のレポートが掲載された。これは、低金利・低インフレ基調の経済環境下で、資金が株式、債券よりも利回りの良いREIT（不動産投資信託）に流れ込んでおり、不動産市況が立ち直っていない中で、REIT市場が過熱している現況を警戒している。この中で、全米のオフィス市況は転換点にあるとの市況感が示されているので、以下このレポートを参考にして主要都市のオフィス市況を見てみたい。

米国オフィス市況もそろそろ回復の兆しが見られるか。現在の市況は「水平状態」(flattening out)、「底を打った」(Settling down)、「トンネルの先に明かり」(light at the end of the tunnel)といった微妙な表現が使われている。ジュリアン・スタッドリー（全米不動産会社創業者）は、オフィス市況を「転換点」(turning point)にあると指摘している。すなわち、「不動産のベアー・マーケット（弱気市場）は終わったが、しかしブル・マーケット（強気市場）が始まったともいえない時期」にあり、「底での横這い状態が12～18か月は続く」と見ている。その根拠として、①不動産価格に下げ止まり感がある、②販売に動きが出てきた、③オフィスビルの

滞納率が低下、④低金利によって不動産投資に好機、⑤市場にいるもののみが感じ取るある種のムード、の5点を上げている。では、いづろオフィス市況が回復するののかとの質問に対しては明確な答えが出せない状況下にある。そこで、現在の市況を判断する方法として、主要都市の①有効スペース（即入居可能スペース）の量、②ネット・レント（賃貸料収入から税金、管理費、光熱費、そしてフリー・レントや内装費などのオーナー負担を控除した1平方フィート当たりの利益）の動きを見ていくことを提唱している。

表-1は、主要都市のスペース量とネット・レントについて88年レベルとの比較を行ったものであり、表-2は、86年以降の推移を表したものである。以下この資料に基づき各都市の特徴的な動きを見ていく。

ニューヨーク

・ダウントウンは、クラスA（新築ビルを含む築後20年を経過していない管理状態の良いビル）の有効スペースが88年レベルから半減しているが、クラスB（築後20年を経過した既存ビル）の有効スペースは88年レベルから倍増している。2級ビルにダブツキが見られるのは、オフィスフロアに柱が多いこと、冷暖房・空調設備が劣っていること、さらにコンピューターの増設に限界があることなどビル機能面で質的に問題があることから、テナントに魅力がないことも一因とされる。

・ミッドタウンは、クラスAの有効スペースが88年レベルの3分の1にまで減少、大口スペースを見つけるのは難しくなっている。ネット・レント（1平方フィート当たり）が年10ドルまで回復し、将来上昇する気配がある。このため、テナントはレントの低いダウントウンにオフィスを求めて移転する可能性があるが、今のところその兆候が見られない。クラスBの有効スペースは88年レベルから50%増加している。レント相場の低下により、クラスBのレントでクラスAを借りられることから、テナントは質の高いビルに移転したことが、クラスBの増えた原因となっている。このためクラスB市場はテナントの争奪戦が激しく、オーナーの中には採算割れ覚悟でレントを下げる動きも出ている。ミッドタウンではオフィス市況に変化が出てきたと見られているが、質の高いビルへの移転と既存リース契約の早期更新が活発になっているだけで、全体では需要が伸びていない。

ニューヨーク市郊外

ニューヨークに隣接するウエストチェスター地区では、オフィスビルの空室率が30%を超えて市況が低迷している中で、IBM本社ビル（45万平方

フィート)が余剰スペースとして年末にも加わることから、オフィスビルの需給緩和、改善の見通しが立たない状況にある。

また、コネチカット州スタンフォード地区でも供給過剰の状態が続き、市況の回復までに相当の月日を要する。

アトランタ

オフィス市況の回復は、ダウンタウンよりも郊外に顕著であり、クラスAのネット・レントは8.35ドルと88年レベルから1.40ドルも上昇(ダウンタウンは44セント上昇)している。

ヒューストン

有効スペースが減少してきているが、ネット・レントの改善にまで至っていない状況下にある。

シカゴ

ダウンタウン、郊外ともにオフィススペースの供給過剰から市況が低迷しているが、郊外のクラスAのネット・レントに上昇傾向が見られる。郊外では、クラスAのネット・レントが6ドルと88年レベルから上昇してきており、そろそろ底を打つと見られている。ダウンタウンはネット・レントの落ち込みが続いている。88年15ドル以上あったクラスAのネット・レントが66セントの損失を出し、採算割れに陥っている。

ワシントン

ワシントンのオフィス市況の回復は早い。昨年、連邦政府機関が20百万平方フィートのリース契約をした。さらに向こう2年内に設備の整ったニュービルへ移転することが計画されていることから、クラスAへの需要が増大するが、古いビルへの需給は緩和するものと見られる。ネット・レントはクラスAが91年9.05ドルから11.95ドルに上昇している。

ロサンゼルス

ダウンタウンのオフィスビルの有効スペースは、88年の8百万平方フィートから7.6百万平方フィートに、空室率が91年の24%から18~19%に改善されてきたことから、市況は底に近いとの見方がある。しかし、ダウンタウンの中でもウエストサイドはネット・レントがクラスAで8.27ドル(88年15.75ドル)、それ以外4.39ドル(88年10.19ドル)と依然として低下したままである。また、レントの値下がりから借り手市場となっており、テナントがクラスCからクラスBへ、クラスBからクラスAへと質の良いビルへ移転する傾向が目立っている。オーナーはビルを空にしておくよりもテナント

を入居（引き止め）させることを優先していることから、ネット・レントの下落は深刻といえる。一方、クラスAについては、大口スペースの需給が逼迫している。

このように全米主要都市のオフィスビル市況の回復にはバラツキが見られ、需給の改善が緩慢な底ばい状態にあると見られる。

（担当 久保田）

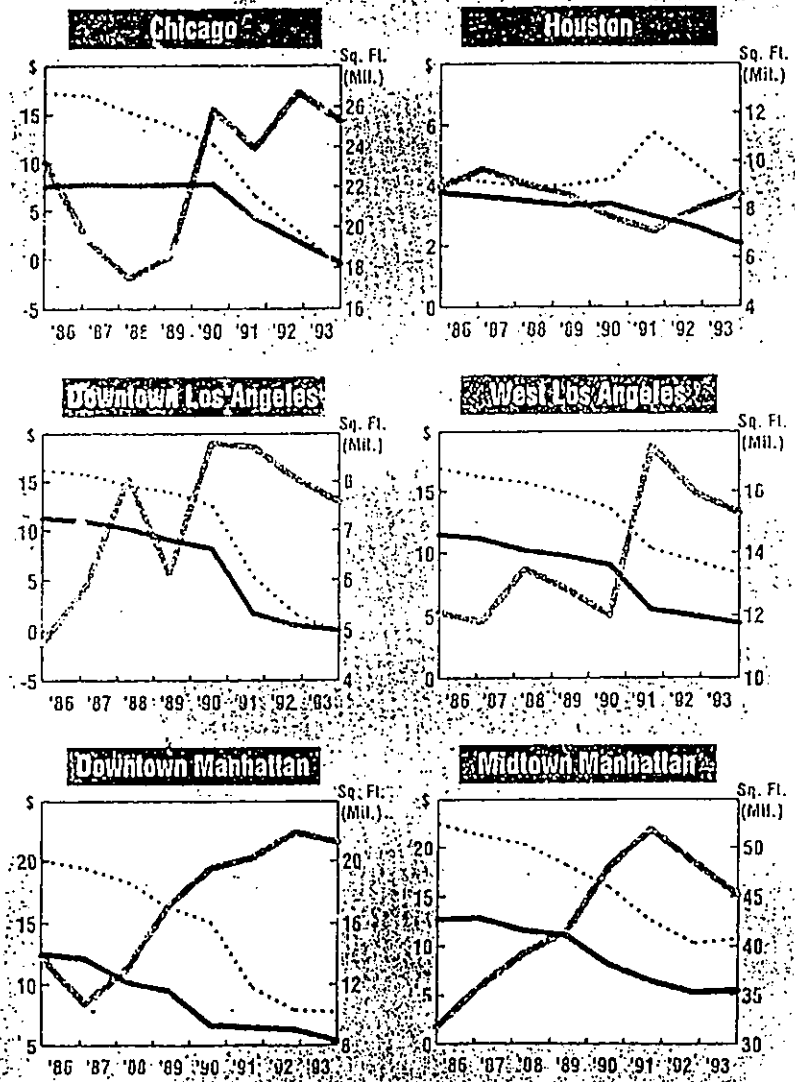
主要都市のネット・レント及び有効スペース比較

	88年		93年第3四半期		88年		93年第3四半期				
	ネット・レント (百万sf ²)	最高時ネット・レント (百万sf ²)	有効スペース (百万sf ²)	最高時有効スペース (百万sf ²)	ネット・レント (百万sf ²)	最高時ネット・レント (百万sf ²)	有効スペース (百万sf ²)	最高時有効スペース (百万sf ²)			
	New Building	Older Building	New Building	Older Building	New Building	Older Building	New Building	Older Building			
Atlanta	\$8.34	\$5.50	\$3.91 ¹	\$4.55	1.5	1.7	-	4.1	2.9		
Atlanta Suburbs	6.95	5.55	-	6.00	3.3	5.0	-	2.8	4.8		
Chicago	15.29	7.64	-	(0.66)	6.9	10.6	-	21.3 ¹	10.4	14.9	
Chicago Suburbs	4.95	3.24	-	6.03	3.0	9.4	-	-	4.3	11.5	
D.C.	18.53	10.53	8.05 ¹	11.95	7.9	4.6	-	-	3.9	8.1	
D.C. Suburbs (Maryland)	9.96	6.02	8.05 ¹	8.54	7.7	7.3	-	-	2.3	8.9	
D.C. Suburbs (Virginia)	10.42	3.47	-	7.21	2.26	20.1	-	-	5.8	15.3	
Houston	3.94	3.47	-	3.32	2.03	1.8	7.2	2.3 ¹	-	1.8	6.8
Houston Suburbs	3.47	3.21	-	1.43	1.36	6.0	24.5	-	18.4 ¹	4.1	17.5
L.A.	14.59	10.19	-	(0.01)	0.00	4.6	3.5	-	4.8 ¹	5.2	2.4
L.A. (West)	15.75	10.15	-	8.27	4.39	5.2	8.3	-	13.7 ¹	5.4	9.9
Manhattan (Midtown)	20.38	11.53	10.32 ¹	10.75	5.52	9.8	29.5	-	45.7 ¹	3.2	41.9
Manhattan (Downtown)	18.30	10.19	-	7.77	5.34	3.0	10.0	-	20.2 ¹	1.5	19.7
NYC Suburbs (Westchester)	5.56	2.78	-	2.28	0.00	2.7	3.6	-	-	4.5	1.9
NYC Suburbs (Connecticut)	7.41	4.63	-	3.04	1.52	3.0	4.9	-	-	7.4	1.8
Seattle	9.73	5.56	-	7.59	4.33	1.5	0.7	-	-	2.7	0.8

¹ 1991, ² 1992. ¹ After taxes, operating expenses, utilities and concessions to tenants. Adjusted for inflation.

主要都市の
ネット・レント及び有効スペース推移

ネット・レント (左目盛り) 有効スペース (右目盛り) ———
 ニュー ヒル
 サウスビル ———



* After taxes, operating expenses, utilities and concessions to tenants.
 Adjusted for inflation.

Barron's / Julien J. Studer Inc.