

キャッシュフローと設備運用

不動産経営者倶楽部 法務部会勉強会再現

ヨーロッパには築100年のビルが当たり前のように存在しますが、一方、日本は築40年程度が寿命とされています。ヨーロッパの寿命は60年以上、これまでに40年以上経過すると老朽化しているといわれてきたのは設備がダメになるからで、設備更新に多額の費用がかかる一方「築古」といわれ賃料収入が低下するので、建替えたほうが合理的だと今までは考えられてきました。建物

を長持ちさせるためには、①テナント入居の長持ち、②建物設備の長持ち、③収益の長持ちの3点が、仕方についての考えを持

高築年ビルに入居する固有の需要は必ず存在する

高築年ビルは90%以上が中小企業であり、彼らは昔ほど築年数でなく「このテナント層なら入居する」というターゲットを絞って入居し、物件より先に保有物件の価値を知らせる工夫が必要になります。固有の需要を把握した後、その年に日本でも100



江本不動産運用アドバイザー
江本 真弓氏

特別講演
建替えが難しいこれからの日本で、100年所有ビルを維持して収益を長持ちさせる欧州式の長期維持経営法とは



今回の不動産経営者倶楽部・勉強会では、経営実務ならびに省エネ・設備運用のスペシャリストを講師に招き、中小ビルオーナーが今取り組むべき課題についての議論が展開された。パネルディスカッションではゲスト講師に加え、法務部会の稲垣俊勝座長を含む2名のビルオーナーが登壇。実際の現場でオーナーが直面している問題や悩みなどを打ち明けた。参加者からも質問が投げかけられるなど、会場では活発な意見交換が行われた。

特別講演
中小ビルでも省エネできる。投資を必要としない設備運用講座



日本ファシリティマネジメント協会
広報委員
緑川 道正氏

省エネは国を挙げての課題となつていますが、今年施行された改正省エネ法では省エネのみならず夏場の最高消費電力(デマンド)を抑えるという「節電」をキーワードに加えています。このデマンド抑制(電気使用平準化)は行政も推奨しており、ビルオーナーは省エネ・節電の専門家として勉強会に参加して「省エネ・節電」の管理・峰岸氏の所有ビルでは、週刊ビル経営とデマンド抑制を実施することが求められています。しかし省エネ・節電のアドバイザーは一人の専門家に頼るのではなく、中

意外と知らないロスナイの適正な運用による省エネ・節電

つといます。事務所ビルの消費電力のうち空調が48%、照明・コンセントが40%と、全体の9割弱を空調・照明・コンセントが占めています。空調の消費電力の中で、およそ3割が外気負荷(換気のために室内に取り入れる外気の保有熱量)といわれています。一般的にオフィスの設計人口密度は1人あたり5㎡となつていますが、実際としては1人あたり15㎡弱の人口密度といわれています。つまり、設計通りの換気管理を行ったとすると、約3倍もの過剰換気になる恐れがあり大きなロスにつながってしまうのです。ビル管法では室内のCO2濃度や温度・湿度など、快適性を維持するための様々な基準が設けられています。ビル管法の規制から外れる延床面積3000㎡以下のビルでもこうした室内環境の維持は省エネにとって重要で、例えば室内のCO2濃度が低い状態である場合、CO2濃度を一定水準まで保つために多くの外気を取り込む必要があり、その分だけ空調負荷が増大することになります。このため室内のCO2濃度を一定水準で維持することができれば、外気を取り込む負担が軽減され空調負荷の軽減につながることで、ビル管法の規制対象外のビルでも一方程度で温度・湿度等を把握できる計測器を購入して計測してみることで、適正な空調運用と外気の取り入れによる省エネ・節電を達成することが可能です。

弊紙のご購読者にお得な情報です!!

ご購読者紹介キャンペーンのご案内

ご紹介者記入欄

ご購読者番号 H:

御社名:

ご担当者:

TEL:

紹介した方

特典 年間購読料10%還元!

(10%分の商品券をプレゼント)

紹介された方

特典 年間購読期間3ヶ月延長!

(初年度に限りです)

ステップ1

購読中の方から「週刊ビル経営」新規購読のお客様をご紹介

ステップ2

新規のお客様から「週刊ビル経営」年間購読のお申込・購読開始

ステップ3

新規のお客様のご入金確認後、商品券をご紹介者へプレゼント

■ご紹介の流れ

■ご注意 ※次の場合は、商品券のプレゼントの対象となりませんのでご注意ください。

●新規のお客様が、すでに「週刊ビル経営」のご購読者である。●ご紹介者または新規のお客様のいずれかが、新聞購読料他の代金未納の場合。

■応募方法

ご紹介者記入欄・ご紹介先記入欄に必要事項をご記入いただき、下記の問い合わせ先までご送付下さい。

【お問い合わせ先】株式会社ビル経営研究所 電話03-3543-7421/FAX03-3543-5839

HP <http://www.biru-mall.com> E-mail biru@mba.sphere.ne.jp

ご紹介先記入欄

御社名/お名前:

ご連絡先:

TEL FAX

お送り先: 〒

100年ビルを目指すためにビルオーナーが知っておくべき

パネルディスカッション

これからのビル経営を考えよう 資産運用・省エネ・耐震など オーナーの抱える課題を専門家と議論



瑞宝興業 代表取締役 稲垣 俊勝氏

稲垣 オーナーの皆さん、抱える中で100年ビルも「不動産は50年経過したら建替えないといけない」ということが当たり前のようになってきているのではないのでしょうか。しかし、建築費の高騰や賃料の低下などから中小ビルを建替えるという選択は現実的なのではなく、劣化するようになっていくように思えます。

稲垣 100年にわたってビルを維持していくためには設備のみならず耐震など様々な課題が存在しています。特に東日本大震災以降、旧耐震のビルについてマスコミ報道で耐震補強工事の実施や建替えを実施しなくてはならないという論調が見受けられるようになってきました。このような課題を



日本ファシリティマネジメント協会 広報委員 緑川 道正氏

流行り廃りに左右されないシンプルな設備改修が大切

稲垣 設備改修に関する相談は誰にするべきなのか。稲垣 設備改修に関する相談は誰にするべきなのか。稲垣 設備改修に関する相談は誰にするべきなのか。

稲垣 設備改修に関する相談は誰にするべきなのか。稲垣 設備改修に関する相談は誰にするべきなのか。稲垣 設備改修に関する相談は誰にするべきなのか。



活発な議論が展開された



ミネギビル管理 代表取締役 峰岸 直也氏

峰岸 ビルオーナーは専門家に指摘されない設備に関する問題点を認識し、適切なメンテナンスを行うことが重要です。テナントにとって快適な環境を提供することは、ビルオーナーの重要な役割です。



JTB不動産運用アドバイザー 江本 真弓氏

江本 中小規模のビルでは、最新の設備を導入するべきではないという考えが、100年ビルを目指すのであれば所有ビルにとって本当に必要なもの、シンプルなものを選ぶことも必要です。

稲垣 減価償却も問題があるように思います。金融機関も減価償却表を指標に不動産の価値を決めていると感じることが多々あります。日常管理に力を入れテナントから新築と見聞違うと言われ、その結果、相場賃料が下がってしまっているように感じます。

ビル価値を上げる 不動産評価の極意



「売るとは思っていないのに似たようなビルでは高く売却できた区分所」 今回の売主さんは一般事業会社です。都内の一等地の大規模オフィスビルの一部を区分所として売却されたそうです。売却価格は当初の購入価格の1.5倍に達したとのこと。売却のきっかけは、売却先が「今の賃料水準が下がっている」という理由で、売却を検討されたことでした。

「売るとは思っていないのに似たようなビルでは高く売却できた区分所」 今回の売主さんは一般事業会社です。都内の一等地の大規模オフィスビルの一部を区分所として売却されたそうです。売却価格は当初の購入価格の1.5倍に達したとのこと。売却のきっかけは、売却先が「今の賃料水準が下がっている」という理由で、売却を検討されたことでした。

会社メモ
住所 東京都港区虎ノ門4-3-1
城山トラストタワー15階
電話 03-3431-2609
ブログ 「稼ぐ不動産にする！不動産鑑定士社長の極意 (アメブロ)」