各講演者により新年の挨拶を述べる

不動産経営者倶楽部 新年会開催！！

◀新年会の会場は満員に

「週刊ビル経営」購読者による会員組織の不動産経営者倶楽部で新年会を開催。取り上げるテーマごとによって区分けされている各部会において、それぞれの座長に新年の抱負などを述べてもらうとともに、弊紙のコラムでお馴染みのディック・エンタープライズの増田氏の特別講演を実施。参加者が多く集まり、熱気に満ちた当日の模様を紙面にて再現する。

特別講演 ☆テーマ 中高層ビルを対象とした満室稼働への道筋

ディック・エンタープライズ
専務取締役
増田　富夫氏

東京23区内の大規模オフィスビルの新規供給量として、平成24年は18万㎡と多く、平成24年までコンスタントに100万㎡を超える新規供給量で推移されてきましたが、平成25年から4年間は平均すると70万㎡なので少なくなっています。そのため、千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区の都心5区の空室率は改善されており、平成24年に東京の貸ビル市場は底を打ったと思っています。今年はどうなるかといいますと、超高層・大規模、大型、中型ビルの全て空室率は低下するのではないかと考えております。また、賃料は好立地のビルでは上昇に転じている一方で、空室が長期化しているビルはフリーレントを付けてもテナントが決まらないなど苦戦を強いられ、これから二極化がますます顕著になると感じます。とはいえ、このまま市場が改善されていけば、来年には成約賃料も上昇すると予想しています。一時期、銀座エリアでは、事務所だと共益費込みで坪当たり2万円前後、飲食店舗は1万円台、サービステナントが2万500円前後というところまで下落しましたが、昨今では上昇しております。事務所では2万5000円前後、飲食店は2万円前後、サービステナントは3万円前後と立ち直りを見せています。1月21日現在の銀座地区の中型ビルでの募集状況として、エリア別だと外堀通りより北側が6棟、外堀通りから銀座通りにかけて24棟、銀座通りから昭和通りまで35棟、昭和通りより南側が26棟と分類されます。なお、テナントが決まらない要素として、募集賃料と成約賃料の設定の見直しが必要だと考えられます。オーナーとしてはできるだけ高く貸したいのは当然ですが、当該ビルを商品として客観的に見た場合、セールスポイントはどのくらいあるのかが重要になります。

リーシング時に準備活動は欠かせない

際に、限られた金額の中でどういう所に予算を掛けた方が効果的なのかと考えると、テナントニーズとして安全性が求められていることもあり、旧耐震の場合、耐震性能が有効ではあるが、オーナーにとって建て替えあるいは大規模改修にするのか悩ましい問題ではないかと思います。地震対策を取り組んでいるのであれば、オーナー自ら物件資料の提出時に耐震補強を実施済みであると補足事項に明記しておく必要があります。テナントを募集するうえでオーナー自ら直接営業するのではなく、仲介会社に依頼をして間接営業を行う場合、募集賃料を明らかにするのではなく、条件は相談もしくは未定として指示を行うべきだと思います。テナントが移転する目安として賃料が坪当たり1万円も差があれば移転した方がコストメリットが高いほか、5000円から1万円だとケースバイケースになります。5000円未満の差ならば特殊な事情がない限り、移転する可能性は低いです。そういった背景もあるため、開示することでの弊害があるのではないかと考えられます。また、オーナーが新規テナントを獲得時に準備活動を行うことが不可欠であり、移転が考えられるターゲット企業をリストアップしていくことが欠かせません。ターゲット企業を浮かび上がらせる方法として、中型ビルであれば半径500m以内の範囲でテナント名調査を実施して分析すると、同一ビルに多層階を使用している企業など、潜在的に移転可能性の高いテナントが明らかになります。統計から推測すると、今年1割が移転することが考えられるので、定期的な訪問営業を繰り返すことが必要になります。また、テナント入居情報を収集するべく、ネットワーク企業網を構築することも重要です。私の基本的な考え方ですが、東京に関していえば、しかるべき場所にしかるべきビルを建てて、しかるべき賃料で募集をすれば、必ずテナントは決まると考えております。

テナントとコンタクトを取ることが重要

不動産経営部会　座長
昌平不動産総合研究所
代表取締役
瀬川　昌輝氏

今、ビル経営に必要なことはテナントとのコミュニケーションを大切にすることです。良い顧客サービスというのは、オーナーやマネジメント側に要求される当たり前のことであり、このことを実行するにはテナントと常にコンタクトを取るように心がけ、ビルの機能やマネジメントに対し、テナントが何を求めているのか、常に情報を得て対応していく必要があります。そのためにはコミュニケーション力が非常に大切なのですが、テナントとコンタクトを取ることに、日本のビル業界ではマイナス要因ばかり考えて非常に消極的だと思います。ビル経営はサービス業です。街の商店だって顧客が喜ぶような品揃えを考えて実施しているのだから、顧客を味方につけなくては、商売は成り立ちません。経営学者のドラッカー氏が「最高の企業は顧客を創造するだけでなく、ファンを創造する」と述べていたように、テナントをそのビルのファンにできれば、そのビルのオーナーは最高のビル経営を行っているのではないかと思います。

発言の場を設け、有意義な勉強会を目指す

管理部会　座長
鈴丈エステートサービス
代表取締役
青木　邦啓氏

昨年1年間を振り返りますと、管理部会では耐震を含めた「ビルオーナーの責任」についてずいぶん研究してきました。法律専門家・建築専門家の方とディスカッションをしていく中、耐震だけでなく、ビルに関する様々な事故の事例があり、それに対してどのように所有ビルを保全・改修していくのかが重要かが分かりました。さらに、テナントコミュニケーションやリレーションシップなど、ビル経営には幅広い知識が必要になります。また、オペレーショナル・アセットという言葉が流行りつつあります。立地や設備に代わり、オペレーションが賃料を生む要素になると考えられています。大手のビルでは戦略的に採用されてきた手法ですが、中小ビルでも積極的に取り入れていくべきでしょう。最後に管理部会として、質の高い情報交換を行い、皆さんにもっと発言する機会を増やして、管理に留まらず、様々な知見を集めてビル経営全般に生かす。そうした有意義な勉強会にしていきたいと考えております。

☆懇親会 貴重な交流の場として盛況に

特別講演、不動産経営者倶楽部の各座長による新年の挨拶が行われた後、参加者を交えて懇親会が開催されました。

講演の講師を務めた増田氏の乾杯の声からスタート。今回、初めて新年会に訪れた参加者も多く、オーナー同士の新たな交流が生まれるなど、業界の中において人脈を広げる良い機会となったようだ。懇親会は終始、和やかな雰囲気のうちに進み、閉幕を迎えた。

◀情報交換が活発に行われる

契約書に明記すべき事項などを研究

法務部会　座長
瑞宝興業
代表取締役
稲垣　俊勝氏

今年法務部会でどのようなことをするかというと、テナントとオーナーの関係が従来と比べると変わってきていることを背景に、契約書の案文等に関しても表現を変えるなどということについて研究していこうと思っています。法務部会の今年の方向性としては、テナントがビルの部屋がたくさん空いているという事実はよく知っている現状でありますが、誰でもいいから入居してもらうというわけにもいかないので、契約書の条文などで、トラブルを防げるところは防ぐものを作っておくという必要があります。ときにはテントが無理な要求をしてくる場合がありますので、そのような事態に対しては、きちんと契約書上に表記をしておくことが大事です。よく特約条項なんかがありますが、そこにきちんと入れておけばいいと思います。賃料滞納の場合などでも、賃料延滞分の金利の請求についても、きちんと契約書に書いていないと請求はできませんので、漏れのない契約書の作成方法などの勉強会を開催していきたいと思います。