ビル経営の基本とリスク予防策の具体事例

不動産経営者倶楽部 不動産経営部会 勉強会再現

◀当日の会場の様子

10、11日の不動産ソリューションフェア開催を控えた10月31日、「不動産経営者倶楽部・不動産経営部会」が行われた。参加者が来たるソリューションフェアへの意識が高まるなか、各講演者はそれぞれの題材を取り上げつつも、「テナントとのコミュニケーションの重要さ」という共通のテーマを訴え、参加者からの高い関心を集めていた。その様子を紙面上で再現する。

テーマ：古くて新しいビル経営の基本
～ビル賃貸業の特性から日本の貸ビル業の問題点を考える～

特別講演

ビルの魅力を上げれば景況に左右されない経営が可能

不動産経営部会 座長 瀬川　昌輝氏

日本の貸ビル業は、戦後の復興とともに右肩上がり経済に乗って拡大し、自助努力無しに経営が成り立つ業界となってしまい、景気が悪くなってしまった今でも変わっていません。今は経済が悪いから賃料を下げるのが当たり前と思われています。

のテキストによると「（賃料を）下げてください」と言われないビルが起こったことによって、旧耐震のビルでは（大きな費用がかかるが）経済状態に関わらず、耐震補強をしなければならないと教えられました。今回の震災での東京の揺れは震度5強、関東大震災では5弱だったことを考えると建物は丈夫になっていますが、次に同じような揺れが起こったら問題が起きるでしょう。ビル経営については、昭和50年代前半のビル経営管理士の講習

すが、東日本大震災が空室が少ないということにするべきです。米国でのビル経営は「テナントをハッピーにさせる」が合言葉です。90年代後半に、テナントがビルに求めているものは管理者とのコミュニケーションであることがわかり、オーナーはテナントが満足するようなビルをつくらなくてはいけないと考え始めました。当社の契約書はアメリカ同様に、バブル前の基本を忠実に実行することや世界を見ることが必要です。今一度自分の持つビルについて、今いるテナントが本当に自分のビルを欲して入っているか、テナントはこのビルに合っているかなどを確認しなければならないと考えます。

Oサービス」と呼ばれる、普通のビルよりもひとつ上のサービスがあります。テナントが「え、ここまでしてくれるの」と感じる、ビルから逃げさせないテクニックです。これを実行しているビルはテナント退去の心配もなく景気を気にしません。また、経験上、子会社は本社の意向により退去する可能性があるので、独立した会社か本社にテナント入居者を絞っています。以上のことなどを行うにあたり、バブル前の基本を忠実に実行することや世界を見ることが必要です。今一度自分の持つビルについて、今いるテナントが本当に自分のビルを欲して入っているか、テナントはこのビルに合っているかなどを確認しなければならないと考えます。

リスク要因「賃料滞納」を防ぐには

テーマ：賃料滞納等、よくあるご相談とその対処法

賛助会員セミナー

法律事務所アルシエン 共同代表パートナー 木村　俊将氏

興和不動産で法律相談を2000件以上対応した経験から、今回は重大なリスク要因・賃料滞納について、事例や対策をお話しします。ビルのオーナー（Xさん）が1階部分を中華料理店（Yさん）に賃料月80万円、敷金は12ヶ月分960万円で、2カ月滞納した場合は契約解除という賃貸借契約で1フロア賃貸していましたが、Yさんは入居期間中、2カ月の範囲内でしばしば延滞する傾向がありました。あるとき4カ月という滞納があり、Xさんは管理会社から賃料滞納の連絡をもらいますが敷金12カ月があるので大丈夫と思い、契約解除を躊躇しました。

その後、7カ月経過した時点で管理会社から契約解除して退去してもらうという報告を受け、Yさんには立ち退きの裁判を提起しますが、シンプルで悪質なケースにも関わらず勝訴判決まで4カ月半もかかっています。さらに判決が下りてもYさんは立ち退かず、強制執行を行いました。結果的に滞納期間は1年と3カ月になってしまい、滞納家賃は1200万円に。敷金と差し引きしても滞納賃料には及ばず、原状回復の費用や、裁判と強制執行の費用に細かな経費などがかかっています。差し引きすると合計780万円の損失です。Yさんには資力がないため、支払能力がなく、債権回収が不能です。さらにリーシングも遅れ、物件も半年ほど空いてしまいました。このようなケースへの対応、予防策をいくつかお話しします。

損失ゼロは難しいのですが、例えば裁判の前に和解が成立すれば強制執行の費用もかかりません。賃料滞納から契約解除の決断まで7カ月経過というのはスタートが遅く、対応の遅れが損失の拡大を招きました。具体的な手続きについては実際に経営者の方は管理会社にお任せという場合も多く、管理会社の業務をチェックすることも必要です。そのほか、1カ月滞納したら連絡する、2カ月滞納したらテナントにヒアリングを行うというようにルールをかっちり決めることです。ポイントは親身になって聞くことです。普段からコミュニケーションが取れていればここまで深刻にならなかったかもしれませんし、裁判と比較すると楽です。また、契約を解除する際に賃料滞納について少額訴訟を申し立てることも、ひとつのテクニックです。立ち退きの強制執行はできませんが、滞納した賃料の督促を行い、支払いがなければ相産について触れたいと思います。私にもテナントの倒産は経験がありますが、多いのですが、そのような場合にはきれいに手続きを済ませられることも可能です。早めに相談してもらうオーナーに話せる環境があってのことなので、そのためにもテナントとのコミュニケーションはしっかりとっていかなくてはいけないと感じます。

瀬川　テナントを自分のビルのファンにすることの重要性を先ほども申しあげましたが、それと同時にビルオーナーが、周辺の地域の魅力を向上させ、作り変えていく努力をすることも大変重要だと考えています。すると「あ、いい街だな」といってビルを探しに街に来た人がビルに入居する後押しにもなります。地域の魅力を向上することが、その建物の魅力を向上させることでもあり、賃料の上昇にもつながると考えます。アメリカでは、元々麻薬密売が横行していた街で、ビルのオーナーが街を変えるために資金を出し、地域の価値向上に貢献したという事例もあります。自分自身が商店街の会長をしていることもあるのですが、ビルはできる限り地域のなかに入り込んでほしいという思いがあります。例えばビルのオーナーさんが商店街に入ってくれることによって、テナントとも話ができるというメリットもあります。そうなれば街全体が動くようになります。

テーマ：古くて新しいビル経営の基本～事例から学ぶビル経営健全化～

事例報告会

◀両講演者がパネリストを務める

突然のテナント倒産対策としてのコミュニケーション

瀬川　今年の夏は、ビルに湿度だけを下げる空調というものを導入しましたが、20％もの節電の効果がありました。ビルヂングング協会のアンケートによると、今年の夏の省エネについてテナントが非常に協力的だったという回答は約6割ありました。皆さんのビルのテナントについても、やはり協力的だったということでしょうか。東日本大震災がきっかけではありますが、今後も省エネを進めていったらいいのだろうかという気がしています。木村先生の講演を聞いて、テナントとのコミュニケーションはものすごく大事だということに改めて実感しましたが、先ほどお話しにも出た倒