貸ビル不況を乗り越えるために必要な対策とは

不動産経営者倶楽部 不動産経営部会 勉強会 再現

◀会場はほぼ満席となった

昨年の2月にキックオフパーティーを開き、「不動産経営者倶楽部」として組織化されて2年目に入った。不動産経営部会の勉強会としては2回目の開催となるが、今年初めての勉強会ということもあり、多くの参加者に集まって頂いた。今回は講演・セミナーとともに、読者からビル経営の悩みや疑問を事前に募り、公開質問会を行った。当日の勉強会を紙面で再現する。

テーマ：貸ビル市況の現状と今後の見通し

基調講演

東京の貸ビル市場の回復は2012年後半からと推測

ディック・エンタープライズ
専務取締役
増田　富夫氏

２０１０年の東京の貸ビル市場は、新築超高層・大規模ビルのテナント募集が苦戦し、貸ビルゾーン別に明暗が分かれています。超高層・大規模ビルであれば千代田区は、空室率が５％を上回ることはないため企業密集度が高いエリアは好調です。千代田区でも東京駅周辺を除いて２万円台で決めることは難しく、ほとんど１万円台であります。現在、１年以上など長期間に渡ってテナントが入っていないのであれば、何かそれに伴って分社のニーズや子会社が集まることが見込め、周辺エリアのビルに新たな需要が生まれることが考えられます。また、最近、増えている事例として、定期建物賃貸借契約期間満了企業で再契約をするのかしないかによる移転、事業仕訳や財政の問題から公募団体および公募企業が移転するケースが発生しています。公募団体および公募企業の一例として、独立行政法人などのホームページに移転の情報が掲載されることがあります。

増田氏

増えることが考えられるため、今まで競合相手ではなかった中小ビルと競合する可能性があります。現在、１年ーゲットになる企業として、計画地に大企業が新本社を構えれば、しら問題があるということなので対策を講じることが必要です。テナントリーシングのポイントとして、貸ビル業はサービス業であるとの基本認識が肝要だと思っており、例えば契約をするのかしないかによる移転、事業仕訳や財政の問題から公募団体および公募企業が移転するケースが発生しています。公募団体および公募企業の一例として、独立行政法人などのホームページに移転の情報が掲載されることがあります。

そのためにも常日頃から入居情報の収集を心がけていることが必要不可欠になります。タ

資産価値向上を図る提案力に強み

テーマ：不動産の安定経営を実現する「Property Managementのご提案

賛助会員セミナー

シービー・リチャードエリス・アセットサービス
代表取締役社長
腰高　夏樹氏

シービー・リチャードエリスは米国の「コールドウェルバンカー」社とイギリスの「リチャードエリス」社の2社が合併してできた不動産会社であり、現在世界50カ国以上のネットワークを持っています。日本法人に関しては、今から12年前、賃貸仲介会社である生駒商事に出資する形となり、この3会社によってグループとなりました。

グループ内での当社の立ち位置は、プロパティマネジメント業務が中心となります。そのプロパティマネジメント業務の内容について説明いたしますと、当社のPM業務は3つの項目に分けることができます。まず、プロパティマネジメントですが、これは賃料改定業務や督促補助業務といったテナントとの交渉を含むソフト面、そして設備保全管理業務や清掃衛生業務といったハード面での管理業務を実施しています。続いて、2つ目はリーシングマネジメントとなります。当社の場合、あくまでもオーナーの立場からテナント募集活動を実施していますので、親会社からのテナント誘致は難しい状況にありますが、その際は、空室期間中にテナントニーズに応えるリノベーションを提案し、テナント誘致を有利に進めるための施策を講じます。また、支出を減らすという意味では、時にはオーナーに代行して工事会社やメンテナンス会社の入札を取り仕切ることもあります。その際も値段だけで判断せずにメンテナンスの質も判断材料に加え選定しています。当社もスポットでのリーシングも対応しますが、やはりこうした市況下においては長期的な視点のもとに、管理の質を高め、快適性の高いビルを実現することが重要となります。当社としても、このようなビルを実現するための、お力添えさせていただければと思っています。

ビルのファンを増やしテナントの流出を防ぐ

テーマ：テナントをハッピーにさせるビル経営を目指そう！

公開質問会

昌平不動産総合研究所
代表取締役
瀬川　昌輝氏

瀬川　米国では、1990年代半ばからテナント満足度を重要視し、いる取り組みを、多く取り入れてきました。「このビルにいると楽しい」と入居者が感じるような、ビル経営を実践しているのです。その後、ビルの規模が大きくなるほど、「賃料相談」という形での募集が可能になります。逆に、ビルの規模が小さくなるに従って、その棟数は増えていきます。既存ビルには必ず継続賃料がありますので、継続賃料の維持を考えることが問題として発生します。例えば所有ビルに空室が発生したとして、所有ビルと同類系のビルが現在どの程度の賃料でテナントを募集しているのか。これが対策の第一歩ではないかと思います。所有ビルの募集賃料と相場との間で差が生じていれば、自ずと相場の賃料で成約することになります。しかし、賃料を下げて新規のテナントを獲得した場合、その情報はいずれ他の入居テナントの耳に入る可能性が考えられます。そうなると、他のテナントからの賃料値下げ要求が起きる恐れが出てきます。ビルの空室対策は賃料だけの問題ではないということは確かです。しかし様々な空室対策を講じた上で初めて、少しでも賃料が高止まりするテナントを入居させることができる形に結びつくと思います。

▲基調講演で登壇した増田氏もパネリストで参加

創造するだけでなく、ファンを創造する」とあります。これをビル経営に置き換えると、テナントをそのビルのファンにすれば、まず退去することはありません。それぞれのテナントが求めるものが何かを考え、取り組みを実践することで入居テナントの維持を実現すると考えています。

―空室対策として募集賃料を下げることについて

瀬川　単純に「賃料を下げれば何とかなる」という意識を持ってはいけません。逆に言うと、空室があるということは所有ビルの賃料を見直す良い機会だと思います。米国で実施された調査によると、テナント企業がオフィスビルにおいて重要視する項目の中で「賃料」は7番目に多いという結果でした。ですから、賃料を下げることが必ずしもテナントの確保につながるというわけではなく、他のテナント満足度を高める取り組みを行っていなければ、テナントはあっという間に退去します。

増田　ビルの規模が大きくなるほど、「賃料相談」という形での募集が可能になります。逆に、ビルの規模が小さくなるに従って、その棟数は増えていきます。既存ビルには必ず継続賃料がありますので、継続賃料の維持を考えることが問題として発生します。例えば所有ビルに空室が発生したとして、所有ビルと同類系のビルが現在どの程度の賃料でテナントを募集しているのか。これが対策の第一歩ではないかと思います。所有ビルの募集賃料と相場との間で差が生じていれば、自ずと相場の賃料で成約することになります。しかし、賃料を下げて新規のテナントを獲得した場合、その情報はいずれ他の入居テナントの耳に入る可能性が考えられます。そうなると、他のテナントからの賃料値下げ要求が起きる恐れが出てきます。ビルの空室対策は賃料だけの問題ではないということは確かです。しかし様々な空室対策を講じた上で初めて、少しでも賃料が高止まりするテナントを入居させることができる形に結びつくと思います。

「最高の企業は、顧客を