

ビルオーナーの資産戦略

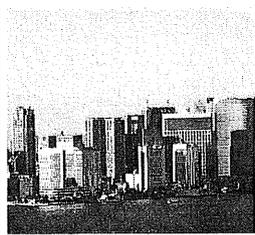


安藤ゆかり
アセット不動産ソリューションズ 経営コンサルタント
ソニー、リクルートを経て、アセットパートナーズ設立メンバーとなる。著書に「会社の継ぎ方、つぶし方（日経BFP）他雑誌多数連載中。」

テナントの相対増える賃料値止に対する問題

当社はビルのアセットマネジメントや、ビルオーナーの相続・事業承継問題のコンサルティングを日々行っており、これまでビルオーナー・テナント双方から数多くの相談を受けてきた。今回から隔週で5回にわたり、最近当社が受けた相談や、これまで当社が行ってきた問題解決策の一部をご紹介します。

投資ファンドなどがテナントビル相場を牽引



▲大型ビルは好調

第1回 最近の賃料相場と傾向

どんなビルでも賃料は値上がり傾向？

を受けた 高い水準の賃料でリーシング管理会社が行い、収益物件としてテナントがほぼ決まってきた。一度空いてしまえば、当分借り手が現れない状況が続くか、の2つが懸念点である。また、建替えて、投資ファンドの関与が増えている。空室率が2%台というところは、老朽化した、インフラの整備していない小規模のビルについては、無積み重ねが保有ビルの収率を上げて借り続ける、また、益力の維持向上の観点から、テナントの入れ替えが必要であり、特に中小ビルのオーナーの方は心がけておきたい。ポイントである。今回は、収益力の維持向上の観点から、テナントの入れ替えの具体的な方法と、賃料のアップとコストの見直しについて、取上げて賃料の高いビルについて、

2 極化が進むオフィス市場

最近では「賃料相場は値上がり傾向か？」という意見も多く、賃料相場の見直しは、いかに自身のビルの収益を維持向上させていくか、皆様に真剣にお考えいただきたい。

中小規模のビルの賃料を平均してトレンドを見るというのはいかにもものだらうか。銀座や日本橋といったエリアでも賃料が上昇しているのは「特

殊な立地のビル」または「規格や設備に優位性があるビル」に限られる。という選択をする人たちが増えている。中小規模のビルは現状のまま放っておくと、現テナントがより良いオフィス環境を求めて退去してしまう。近年オフィスビルの仲介会社の営業は非常に積極的であり、自らが関与するビルへの誘致のためには、周辺地域のビルの入居テナントへの多少強引とも思われる。一方で、多少賃料を下げたとしても、新規のテナントはしばらくの間決まらないという状況が起きてくることは間違いない。

大規模ビルの所有者の中には、空室の状態にしておくことで賃料の上昇トレンドの恩恵を享受しようとする目論みがある。ケースもあると聞くが、空室率が5%前後の通常のマーケット環境が訪れた際には、いかに同クラスのビルとの競争力を高めていくか、という地道な努力の収率を上げて借り続ける、また、益力の維持向上の観点から、テナントの入れ替えが必要であり、特に中小ビルのオーナーの方は心がけておきたい。ポイントである。今回は、収益力の維持向上の観点から、テナントの入れ替えの具体的な方法と、賃料のアップとコストの見直しについて、取上げて賃料の高いビルについて、

アセットパートナーズグループ概要
平成4年設立。不動産コンサルティンググループとして全国で1000件を超えるアセットマネジメントの実績を持つ。企業再建・承継コンサルタント協同組合(CRC)と連携し、資産承継、不動産流動化支援、民事信託等のコンサルティングを行なっている。

問合せ先 TEL 03-5296-2170