掲載日		掲載紙	掲載頁
2007年	4月2日	週刊ビル経営	11

ビルオーナーの資産戦略

ビルの価値を上げるには現状の把握が最重要

鈴木 雅博

アセット不動産ソリューションズ アセットマネジメント事業部

■著者プロフィール

元三菱UFJ銀行系の不動産会社を経て、アセット不動産ソリューションズ入社。売買・賃貸仲介から地方における証券化スキームの提案・実行サポートに至るまで幅広く不動産関連業務を行っている。

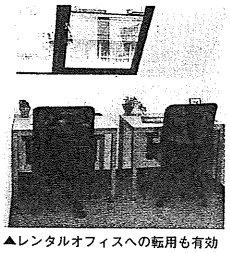
オフィス賃貸市場のビル需要は2極化

景気回復基調に乗った大企業がまとまったオフィススペースを求めて集中している都心部では、いくら賃料を出しても入りたいというテナント候補を複数抱えている超Aクラスビルが存在する。その一方、中小規模のビルにおいては、「特殊な立地のビル」「企画や設備に優位性のあるビル」など、限られたものに対しては需要も多く賃料も値上げできる可能性があるが、老朽化しているビルなどは空室状態が続き、賃料も値下げせざるを得ない状況だ。その結果「安い」だけを売り物として、信用力に不安のあるテナントの入居を受け入れるという悪循環が生じ、そのテナントがさらにビルの「格」を落とすので、満足にテナントを確保できないという負のスパイラルに陥ることにもなる。超Aクラスビルとの差はますます開くばかりだ。

そこで、現在空室率の高いビル及び空室率が上昇しつつあるビルにおいては、この機会に現状を振り返り、改善をし、次期テナント入居時には賃料のUPを狙える準備をしておきたい。そのためには同クラスビルとの差別化をはかり、いかに競争力を高めていくかという地道な努力の積み重ねが必要であり、今回はその地道な努力のためのポイントをいくつかあげてみたい。

賃料UPの為の具体的な方策

収益性を維持・向上させるために、収入の増加、すなわち賃料UPのための具体的な方策について考えてみたい。

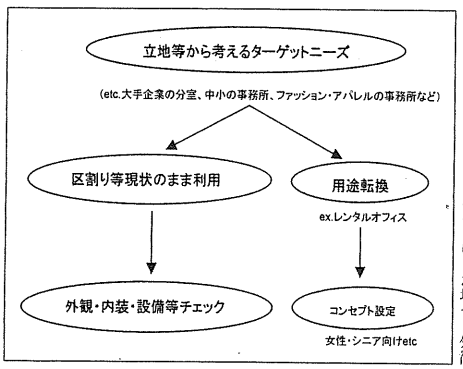


▲レンタルオフィスへの転用も有効

第2回 中小ビルオーナーのための収益性向上

テナント退去時にビル仕様を見直し

別表のチャートは賃料UPを狙うための、商品であるビルのバリューUPを狙うための、商品（価値）を上げるための視点（見直すべき点）の一例を図式化したものである。



▶賃料UPのための視点

まず始めに「立地から考えるターゲットニーズ」であるが、自らのビルの周辺環境や周辺ビルの入居テナントの業種などを把握しておくことが重要である。ターゲット業種を絞り込んだら、自らのビルの構造・仕様などはそれにあっているかをチェック。それ以外に時代の流れからうかがえるニーズにマッチしているかどうかを確認する。用途転換の項目に書かれているように、レンタルオフィス（サービスオフィス）への転用など、時代の流れを反映した取り組みも有効だろう。

さて、ターゲットニーズを捉えた上で区割りなどを現状のままで利用することにした場合、外観・内装・設備等をチェックし、選ばれるビルとなるべく改善を行う必要がある。外観に関しては、クラック・タイルのはがれなどを確認し、現状の外壁を活かしての化粧直しが可能かどうかを判断。内装はエントランスホール、トイレ、エレベーターなどがチェックの対象だ。エントランスホールは床材の張り替えや便受け・スイッチプレートの交換等も実施する。

トイレは今現在ウォシュレット（シャワートイレ）が標準になりつつあるし、洋式化、男女別であることは最低限求められる要素だ。エレベーターは押しボタンや表示板を交換するかどうかを判断する。

あと、専有部分内部に関してはチェック項目も多くなる。天井の照明は埋め込み型か？空調などが個別対応をしているか？OAフロアになっているか？セキュリティは？パウダールームがあるか？喫煙室は？省エネ対策は行っているか？などがあげられる。その他、ビルの耐震性にも気を配っておきたい。

一方、ニーズを把握したのち用途転換をすることにしたとしよう。その場合においても他のビルとの差別化を明確にするためにコンセプトを設定し、それに沿って内装の仕上げ・設備の改善をしたい。サービスオフィスなどの場合、共用スペース、各種会議室を設けるなどして入居テナントの負担を減らす。アパレル企業を対象にする場合、荷物用を運び込むことも多いため、専用に使用できるエレベーターの有無なども重要な要素となりうる。

最後に賃料の改訂の時期であるが、前述のように次期テナント募集時の交渉がスムーズにいきやすく、適しているのではないかと思われる。空室時であれば、テナント入居時に比べて上記の指摘事項の実施も容易になることや、既存テナントに比べ賃料UPに対する心理的負担も少ないと考えられるからである。

以上、同クラスビルとの競争力を高めていくための視点をいくつかご紹介したが、皆様も今一度振り返ってみてはどうだろうか？

次回はビルオーナーのための危機管理、リスクマネジメントについてご紹介していこうと思う。

アセットパートナーズグループ概要

平成4年設立。不動産コンサルタント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：TEL03－5296－2170