2012 7・23 月4回 月曜日発行 第775号

# 週刊ビル経営

発行所 ㈱ビル経営研究所
〒104-0061
東京都中央区銀座7-17-12 2F
TEL 03(3543)7421
FAX 03(3543)5839
発行人 垂澤清三
年間購読料25,000円（税込）
チャレンジ25 未来が変わる。日本が変える。

## 今週の注目記事

① 急増する賃料減額交渉 オーナーが取るべき対応は
③ 路線価から導き出す！ 東京スカイツリー効果
⑯ 歴史的ビルめぐり 東京建物本社ビル
⑥ 管理会社新潮流
⑧ 連載 経営者のための投資サロン
⑩ 貸ビル街探訪 六本木編
⑭ クローズアップ 窓遮熱編

# 景気低迷で激増する賃料減額交渉 ビルオーナーが取るべき対策とは

オーナーとテナントはどちらが強いのか。この質問、かつてはオーナーと答える方が大半だったが、現在は逆転。オーナーは多額の負債を背負ってビルを所有する上、空室問題や賃料滞納等の被害をすべて負担することになるのでリスクが大きい。そして現在の経済事情を考えず、業績悪化を理由に賃料減額を請求してくるテナントが急増中だ。不動産コンサルタント会社を起用する等、様々な手段を駆使して賃料減額を迫られた場合、どのように対応すべきか。

## 突然訪れる賃料減額請求 主導権を渡さず冷静な対応を

長引く景気低迷から、賃料減額請求・交渉を打診してくるテナント企業は増加傾向にあり、さらにこうしたテナントの需要を取り込み、賃料減額交渉を請け負う不動産コンサルタント会社も急増。不当とも思える常識外れの大幅減額請求にオーナーは頭を悩ませている。単純に賃料を減額すれば、テナント退去は防げるだろう。しかし、長期的に見れば借入金の返済に行き詰まり、最終的には財産をすべて失う可能性もある。また、一度

## 弁護士・不動産鑑定士を活用し、情報武装を心掛ける

味をしめたテナントは組し易いオーナーと認識し、その後も減額請求されることも考えられる。重要なのは、安易に賃料減額に応じず、できるだけ冷静かつ慎重に対応することだ。そこを踏まえて賃料減額交渉の流れを紹介したい。

業績の悪化や地価の下落を理由に、テナントはオーナーに対して賃料減額を請求し、交渉となる。その際、テナント側は不動産コンサルタント会社の社員をサポート役として同行させることが多い。そして、定番手法となっているのが、近隣の競合ビルの成約賃料やエリアの賃料相場等の資料を提示することで、賃料減額があたかも正当事由であることを装うケースだ。しかし、この賃料相場は意図的に操作されたものである可能性は高い。例えば、周囲の賃料相場といえども、建物の築年数、規模等によって賃料は大きく異なり、中には最安値物件のものを採用するケースもあるという。さらに、ビルオーナーが勘違いしているのは「新規賃料」と「継続賃料」の考え方である。トーエー不動産鑑定の吉本氏によると「新規賃料とは現在の市場において新しく契約を結ぶ際の賃料のことで、継続賃料は賃貸借契約が継続している中での貸主と借主の間で納得するであろう適正賃料のこと」であり、賃料減額交渉の場合は「継続賃料」の評価方法が採用される。交渉の場がもつれ、裁判になった場合、最終的に不動産鑑定士によって「適正賃料」が決められるが、「現在の賃料と相場を比較し、その中間の額を妥当とすることが多い」（吉本氏）という。その場合、減額幅は特殊なケース（例えばバブル期の契約を継続している等）を除いて、3～10％程度の減額が妥当なことが大半だという。

オーナー・テナント間で減額交渉が揉めると、最終的に不動産鑑定士による鑑定書が大きな指針になってくる。交渉を行うためには、オーナーも所有ビルの現状を把握しておく必要があり、法的効力を備えた鑑定書はそのための唯一のツールとなる。鑑定書があれば、テナント側から打診された減額幅が妥当かどうかずは代替案で対処すべきだが、交渉事に不慣れなオーナー自ら交渉の場に立つのは労苦が多い。そこで、頼りになるのが弁護士である。賃料減額交渉が行えるのは、テナント・オーナーの当事者か、代理となる弁護士のみだ。弁護士を活用するメリットは、オーナーが煩わしい交渉事から開放されることと交渉自体を有利に進めることだ。

このように簡単に賃料減額に応じる必要はなく、様々な対策によって減額要求を拒むことは可能だ。しかし、東京大塚法律事務所の宮内弁護士は「減額請求されないための予防策こそ重要」と説く。

「賃料減額請求自体、テナントの権利のため、経済悪化が続く現状では、テナント減額請求を完全に防止する手段はありません。そのため、心理的に減額の話を持ち出しにくいようにコミュニケーションを密にし、物件をしっかり管理している姿をテナントにアピールする等、お金をかけない地道な対策を積み重ねていくことが重要です」（宮内氏）

## ●「元」社員が語る賃料減額会社の交渉方法

私は先日まで賃料減額コンサルティング会社に勤めていました。その会社ではテナント企業の方から、賃料が適正かどうか調査してほしいとの依頼を受けますと、依頼先のテナント企業との派遣契約締結後、名刺を作成し、コンサルタントがクライアントの社員を装い、賃料の交渉に臨みます。ただ、そのような雇用契約は適法なのかどうかは怪しく、グレーゾーンだと思いました。同じ業界の他社のケースでは、あくまで交渉はテナント企業が行い、その横でコンサルタントが賃料減額の根拠となる資料の説明を行っていると聞いたことがあります。現在、不動産市況の低迷を受けて賃料減額会社が乱立されていますが、今後、収益を上げていくのに苦戦を強いられるていくのではないでしょうか。マーケットの規模を比べても、賃料適正化サービスを展開している会社が多いこともあり、私が勤めていた賃料減額会社では私が辞めた年を含めて二期連続で減収となっていました。また、法令を遵守している会社に依頼しないと、賃料をはじめとした契約情報の流出も予想されるので、テナント側にとってもトラブルに見舞われる危険性が高く、賃料適正化サービスの利用を差し控えることも十分に考えられます。

## 東京大塚法律事務所

代表弁護士・税理士
宮内　正広氏

## オーナー側に立って賃料減額交渉に対応

長引く不況や空家の増加、賃料減額を謳うコンサルタント会社の影響など、最近では賃料減額は当たり前ともいえる状況となりオーナーに厳しい環境にあるが、こうした中で、HP「オーナーの味方．COM」を開設し、オーナー側に立ってテナントの賃料減額に対応する東京大塚法律事務所の代表弁護士・税理士の宮内正広氏に、対応策等を聞いてみた。

宮内弁護士は「多くのオーナー様は、何も抵抗することなく、1割～3割程度の減額に応じてしまっているのが現状です。減額に応じるかは、もちろんオーナー様のご判断ですが、そんなに簡単に大幅な減額に応じてしまって大丈夫なのか心配になります」とも語る。確かに、少なくないオーナーが金融機関から多額の借入をしている現状で、テナントの減額要求に安易に応じていては、オーナーが返済に窮してしまう危険性も十分にある。宮内弁護士は、さらに「理想はテナントからの減額要求を受けないことです。そのためには、普段から、例えばオーナーが定期的に清掃するなどして、テナントが減額の話を持ち出しにくい関係性を構築しておくことが有効です。しかし運悪く、減額請求を受けたとしても、減額が認められないケースが実際に少なくありません。あきらめずに近隣相場や空室リスク等を分析して慎重に対応を進めれば、オーナー有利に解決する途も開けてきます」と話す。減額請求に悩まれている方は、このHPを参考にする方法もありそうだ。