

不動産

FP 講座



不動産再生ビジネスとは？

**Q** 私は、都内の某駅近くで築20年以上経過した店舗・事業所ビルを管理する業者です。最近、近くに新築されたビルにテナントが移るなどして、空室が増えてきています。賃料を下げれば、何とか転出をくい止めることはできるのですが、オーナーには多額の借入金等があり、その返済のために一定金額が必要なことから安易な賃料減額を認められません。それでも、「何とか空室を埋めてくれ」とオーナーから再三にわたって要望されています。このような場合、どのように対処したらよいかわかりません。考え方だけでも教えてください。

**A** オーナーや管理業者の大きな悩みとして、経年劣化したビル等（店舗や事業所）の入居者の賃料減額や空室問題が増えていることは明らかであり、私達も非常に強い関心をもって取り組んでいます。

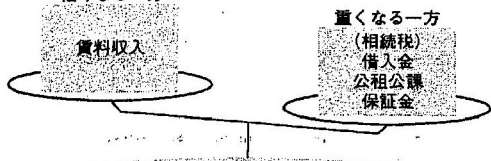
ご質問のように、最近駅近郊に新築のビルやマンションが次から次へとできて、古くなったビル・マンションのテナントは家賃が同じであれば新築物件に移動して、空室が増えるという悪循環に陥っています。この流れだけから言えば、需給関係だけで説明がつくような問題ですが、それだけではオーナーには納得してもらえませんし、納得してもらっても何の問題も解決しません。そこで、今後も速度を増して過剰供給が続くビル・マンション等について、どのような視点で問題定義を図り、解決をしていくかということを説明します。

再生の第一歩はオーナーの財務面から

まず、最初に一番大事なことは、ビル・マンションオーナーが余裕を持った経営をしているかどうかということです。すなわち、ビル・マンション等の賃貸業の収支に無理がないかということです。自己資金によって建築しているオーナーは、土地・建物にかかる固定資産税や管理費・修繕費のみが負担となるので、賃料減額等によって多少の収入が下がる程度では、収支上で大きな問題となることはありません。しかし、金融機関からの多額の借入金がある場合は、そうはいきません。それも一定の賃料を見込み、満室を想定して借入金の元本及び利息等の返済を行っている場合は、賃料の減額または空室ができること、見栄えをよくするためにお金を掛けてリフォームを行う等全てにおいて、制限を受けます。このように財務上に大きな問題を抱えている場合は、まずこの問題を解決すべきだと考えます。特に、管理業者とすれば、オーナーがこのような財務状態であれば、経営が破綻した場合のリスクを考えると安易に斡旋できませんし、そのような状態になれば、管理物件を失うことにもなりかねません。従って、財務上の再生がまず一番に重要なことであると言えます。

軽くなる一方

重くなる一方



財務の再生

使用目的や用途変更を含んだ建物の再生を

次に、物（建物自体）の再生が必要なことは言うまでもありません。建物は、経年によって劣化することは避けられませんが、適切な管理や修繕によって、ある程度保全することはできます。ただ、新築と比較すれば明らかに劣ることになります。

このように、近隣に新築ができて簡単に入居者が移ってしまうようでは、元々供給が過多となって需給バランスが完全に壊れている状態と言えます。このような状況の中では、同じ用途での修繕やリフォームでは、テナントの空室をくい止めることはできても、賃料の値下がりまでをくい止めることはできません。そうかといって、借入金の返済が終了していない建物を取り壊して新たに建築することは、火に油を注ぐこととなります。

そこで、このような状況にあっては、使用目的や用途を変更することを検討すべきだと思います。既に郊外のアパート

・マンション等の空室問題対策として、ペット対応賃貸住宅や、高齢者対応型住宅が現れています。賃貸業において、これまで嫌がられていたペットや高齢者を積極的に誘致して、空室を埋めたり、賃料値下げをくい止めるまたは現状以上の賃料を取得しているといった話しを一度は耳にしたことがあると思います。

今までは、隣のオーナーがやることを真似ていれば何の問題もなかった賃貸事業ですが、今後は一般的にタブー視されてきたことを積極的に取り入れることによって、空室を埋める等の提案も必要な時代となってきています。最近では、都心のオフィスビルが居住用のマンションやレンタルスペース・トランクルームといった全く違った用途に変更し、高収益を得ているという事例もあります。経年劣化するビル・マンションを安易に修繕・リフォームするのではなく、既に供給過剰な状況の中、無駄な費用を掛けることになりかねませんので、用途・目的を変更するコンバージョンといった手法も検討すべきと考えます。

地域全体の再生も検討を

財務上の再生がなされ、物件が再生されたとしても、需要と供給という循環は今後も大きな問題となって常にかかわってくることとなります。財務上の再生ができ、費用を掛けて現用途に変更し、一定収益を上げたからといって、これが永久に継続するものではありません。また、同じように変更する他オーナーの追随もあるでしょうし、今後、人口自体が減少してくれば、需要が減るのです。また、近い将来違うことを検討すべき事態が訪れることも予想されます。本来は他の国からの移民等を受け入れてくれれば、こういう問題は危惧しなくてよいのですが、近い将来ではまずあり得ないことなのでしょう。そこで、現状の中から最善策を見つけなければならないのですが、この場合個別の物件的な魅力だけでは解決できない問題となります。

そこで、長期展望に立った、地域的な再生・地域全体の再生といった総合的な再生が必要になることは間違いありません。これは、自治体が行うものだと決めつける人もいますが、私は民間でも可能だと考えます。例えば、ある地域において壊滅的な状態にある商店街がある一定条のもとに再生された結果、魅力ある街として、人口が増加して街が再生されたという事例があります。多くの商店街の小売店舗は、近くの手スーパーに顧客を吸収され、収益が上がらない、後継ぎがいない、次世代が他の街へ転居、事業閉鎖などにより、高齢者世帯ばかりが残る状態となり、地方自治体も税収不足といった悪循環に陥ることになります。このケースの商店街は、地方の物産展または飲食店舗として大部分を貸し付けることにしました。その結果、他の地域から大勢の人が押し寄せてくることになり、人通りの激しい活気を帯びた商店街に生まれ変わりました。商店街だけでなく近隣のアパートの入居率、就業率全てが改善し、非常に魅力あふれる街に変わることができました。これは夢物語ではなく、近隣・地域が一体となって自分たちだけでなく地域全体の問題として再生のために努力を重ねた結果、もたらされたのです。

現在、古ビル・マンションで起こっている現象はこれから起こりうる不動産の悪循環の予兆です。この悪循環から抜け出すために、今後必要なのは、財務・物件・地域の3面からの全面的な再生であり、その役割を担うのは、地域の賃貸管理業者において他にはなく、地域のために積極的な提案をしていかなければならない時代が来たように感じます。

株式会社リプロ・インパクト副社長  
不動産再生コーディネーター 隈 祐二

財務と建物だけでなく、今後は地域全体の再生も