

ビルオーナーの資産戦略



須田 幸生

アセット不動産ソリューションズ 経営コンサルタント
著者プロフィール
 株式会社アセット不動産ソリューションズ所属、不動産コンサルタント、インテック登録者、実地建物取引主任者、資産運用型マンションデベロッパー、不動産コンサルタント会社を経て、株式会社アセット不動産ソリューションズ入社。現在は主に中小企業オーナーを対象に、各種不動産の収益改善、開発事業、証券化手法の活用等、資産戦略についての様々なコンサルティングに関わっている。

ビルオーナーのリスク

前回までは、このころの賃貸マーケットのトレンドと、収益力の維持向上のための方策を見てきたが、今回は、そもそも不動産を所有し、賃貸して(よしとして)いるビルオーナーを取り巻く、様々なリスクについて考えてみたい。

第3回 ビルオーナーの危機管理(リスクマネジメント)

不慮のトラブルに悩むビルオーナーの体制作りが重要

不動産を所有し、運営するときのリスクは、大きく分類すると、①土地・建物に起因する物的リスク、②リーシングやテナントの管理に関する管理運営リスク、③市場変動による経済的なりリスクの3つに分けられる。

1. 物的リスク
 不動産の所有者には土地工作物責任という非常に重い責任がある。近年、回転ドアやエレベーターなど日々気なく利用する施設で、命が犠牲になる事故が相次ぎ、クローズアップされていく問題でもあるが、不動産に何か欠陥があったことと起因する事故等の損害賠償責任は、基本的に所有者が負うことになる(不動産の所有者には過失の有無に関係なく責任が発生する)。このような事故は避けることが出来ないのだろうか?ひょとなく

3. 市場変動リスク
 不動産はそれぞれが独自の特性を持っているが、マーケットのトレンドを無視した運営はビルオーナーの競争力の低下と収益悪化につながる可能性がある。テナントが求めるビル(賃料滞納や夜逃げのリスク)、②グループ会社も含めて転賃等の状態は効果を感じながら適宜無いか(契約関係の複雑化により極端にいえば社会的に問題のあるテナントへの賃貸等のリスクが生じる)、③無断で間仕切りを設置などの造作を行っていることが難しくなっている。また、よほど規模の大きいビル以外ではマーケットを要することは出来ない。すでにマーケットニーズに合

お金がかかる。ならない。テナントからリーレント期間(入居後に一定期間賃料を免除する)の指図等を受ける前に検査や対策を実施してはしることにより結果的にテナントの負担が軽くなる。テナントの設定等で訴求も可能である。やみくもな募集集客の拡大は既存テナントから敬遠される恐れがあるため、十分な配分管理会社に任せ切りにせずオーナー自身が現地の視点を忘れずに運営を行うことで不慮のトラブルを予防し、収益改善に努めて頂きたい。

2. 管理運営リスク
 ビルオーナーの皆さまの目標は、収益の極大化かと思われ、管理運営に不満があるテナントは爾々と退去の準備をしている。時にはオーナー自身がビルを訪問し、問題の早期発見に努めることがビルの活性化の第一歩である。

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(CPIC)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っている。

問合せ先 TEL 03-5296-2170