

# ビルオーナー様のお悩み解決事例集

## INDEX

- ◆ PM・BMに関するお悩み ビル管理のコストとサービス内容が見合っていない
- ◆ PMに関するお悩み なかなか決まらない空室を埋めたい
- ◆ バリューアップのお悩み 効果的なビルのバリューアップを行うには
- ◆ プランニングのお悩み テナントが入りやすい店舗ビルを建てるポイントは
- ◆ 株式会社アドバンス・シティ・プランニングについて

ビル運営は長期的に行う事業。長い間にはその時々によって様々なお悩みが出てきます。

無数にある事例のなかから、いくつかピックアップしてご紹介します。

解決のヒントにいただき、もっと詳しく知りたい場合はどうぞお気軽にお問い合わせください。

[C+ONE運営会社] **北辰不動産株式会社**

〒106-6221 東京都港区六本木3丁目2番1号

住友不動産六本木グランドタワー 21階

TEL : 03-6441-0072 FAX : 03-6441-0130

## ビル管理のコストとサービス内容が見合っていない

### 〈事例〉

用途：テナントビル・オフィスビル 住所：東京都港区 竣工：1977年 構造：SRC造8階建て

### 【オーナー様からの相談内容】

**日頃からテナント交渉の進捗や報告が遅く、信頼度が低下し意思疎通が上手くいっていない。  
煩雑になっているビルの管理状況を整理したい。**

### 将来、会社員のご息女様がビル運営に苦勞しないよう整理した状態で相続させるには

ACPにお問い合わせいただきヒアリングを行ったところ、管理状況に不満があり管理会社を変更したいとのこと。さらに何うと今後の相続を見据え、会社員のご息女様がビル運営をするにあたり負担がかからないよう、安心して管理を任せられる管理会社を検討したいとのことでした。



### 管理会社がビルに近ければ近いほどいいという思い込み

管理のご提案には満足いただいたものの、オーナー様の懸念は管轄するACPの支店がやや遠い(交通機関利用で30分程度)ことでした。年に数回あるかどうかという緊急事態と、日常のビル管理の質のバランスをどう考えるか、また物理的な距離は変えられないですが、物件周辺の管理ビル実績や休日や夜間の管理オペレーション体制を丁寧に説明し、最終的にご納得いただきました。



### 解決のポイント

**コストの妥当性や対応に不安な点は  
疑問を残さないようしっかり話し合うことで信頼関係を築く**



### 知っておきたい関連ポイント

#### よくある管理解約の理由

##### ●清掃が行き届いていない

→管理会社は清掃を協賛会社に委託している場合が多く、管理担当者が巡回時にきちんとチェックしたり状況を関係者で共有しないと、清掃の質が保てないことがあります。

##### ●担当者との相性が良くない

→ビル管理は突発的な対応が必要な時はもちろんのこと、日頃から定期報告などオーナー様と管理担当者とのやりとりが発生します。やはり相性の良し悪しがあるのは仕方ないと言えるでしょう。管理会社の解約の前に担当者の変更を希望してもいいかもしれません。

##### ●修繕や点検などの費用が高い気がする

→通常のPM・BM費とは別に発生する費用に関しては、内訳についてしっかり説明を受けて納得することが重要です。その説明が曖昧な管理会社は不信感を持たれても仕方ないかもしれません。



## なかなか決まらない空室を埋めたい

### 〈事例〉

用途：店舗・事務所・住居複合ビル 住所：神奈川県横浜市 竣工：不詳 構造：鉄骨造4階建て

### 〔オーナー様からの相談内容〕

**空室率が低く賃料の上昇傾向が続く不動産市況においてですら空室のあるビル。  
不利な条件でも賃料を下げずになんとか入居者を入れたい。**

### 「竣工年：不詳」が検討者の幅を一気に狭めてしまう

現在、都心部において店舗・事務所・住居はいずれも成約賃料が上昇傾向で、募集物件は比較的すぐに埋まっています。ところがこのビルの場合、最寄駅から徒歩2分という立地ながら常時空室を抱えていました。その理由は竣工年が不詳なこと。チェーン店などは基準が厳しく立地が良くてもまず入居できません。築年数がわからないと耐震性などのスペックを担保できず、厳しい条件で入居者を探さなければならませんでした。

### 対応可能な条件は保証会社によってそれぞれ異なる

リーシングに苦戦するなか、外国人の入居申込みがあったのですが、それまで利用していた保証会社では対応外の言語でした。そこで対応言語数の多い別の保証会社を探し、保証会社を変更することで無事審査に通り成約に至りました。他にもFRや広告料など、決まりにくい物件のリーシング促進策はいくつかあります。賃料を下げる前にできることをきちんとやるのが大事だと思います。

### 解決のポイント

**ひとつの保証会社がダメでも他を探してみる  
賃料を下げる前にできることを全部やる**



知っておきたい関連ポイント

### 賃料UPが可能な主なパターン

#### ●入居者の入れ替りのタイミング

➡前の入居者が退去し、新しい賃貸募集をする時に募集賃料を上げるのが一番スムーズな賃料アップの方法です。築年数と近隣相場のバランスを考えた募集条件にアップデートしましょう。

#### ●賃貸借契約の更新時

➡契約更新は貸主と借主が契約内容に合意する「合意更新」でなければなりません。更新時に賃料を上げたくても、借主に拒否されればそれまでです。そのまま契約期間が過ぎても法定更新※されるので、借主からの合意が得られる場合を除き、更新時の賃料アップは実際には難しいです。

※契約更新に関する同意が契約終了までになされなかった場合、借地借家法に基づいてこれまでの契約内容・条件で契約が自動で更新される

#### ●定期借家契約の再契約時

➡定期借家契約は契約期間があらかじめ決められており、契約の更新はありません。ただし貸主と借主双方の合意があれば再契約が可能です。新たな条件で契約を結び直すので、その際に貸主がアップした賃料を提示して借主が合意すれば賃料アップされます。一方合意できなければ借主は退去しなければならないので、貸主は賃料アップを含めた新たな条件で募集することになります。

## 効果的なビルのバリューアップを行うには

### 〈事例〉

用途：オフィスビル 住所：東京都渋谷区 竣工：1993年 構造：SRC造8階建て

### 〔オーナー様からの相談内容〕

**限られた予算で、必要な修繕や設備更新だけでなくバリューアップもしたい**

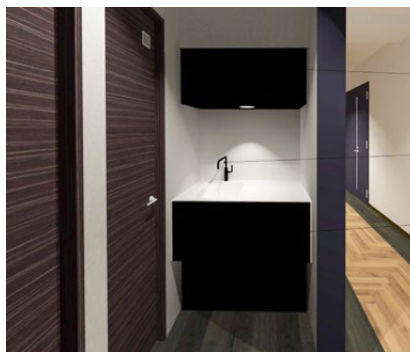
### 今後も保有し続けるため機能性を重視した工法を選択。結果的に美観もアップ

これまで外壁からの漏水等はなかったとのことですが、外壁のタイル調査をしたところ、所々浮きがみられる状態だったため、通常の改修工事と比較検討し、漏水や剥落等の事故を長期的に防ぎ、見た目も一新できるピンネットアンカーを下地とした石調塗装を実施しました。これにより、一見地味な印象だったビルの外観が変わり、入居しているテナント様からも好評をいただいています。



### リーシングの成否に差が出る共用部

今後は各階のテナントが入替わるタイミングで順次トイレや共用廊下等のリニューアルを予定しています。特にオフィスビルにおいては、トイレの質はリーシングを左右する大きな要因になります。バリューアップだけを目的にした工事ではなく、古くなった設備を更新する際により時代に合わせてアップデートしていくのがコスト的にも効率が良いと言えます。壊れてから修繕する後手の工事ではなく、適切に現状を把握し、設備等の耐用年数を考慮した上で、長期的に効率の良い改修計画を提案していくことが、重要であると考えています。



### 解決のポイント

**必ず訪れる耐用年数に備えた計画立案には現状の調査が重要  
修繕工事のタイミングでバリューアップを図る**



知っておきたい関連ポイント

### 主なバリューアップの種類

#### ●美観と機能性向上を図る 外壁改修

➡ビルは築年数が古くなると漏水やタイルの落下等のリスクが高まります。安全性や耐久性を確保し、時代に合わせてデザイン性を高めることでビルの資産価値の向上につながります。

#### ●老朽化した設備の更新

➡空調や給排水、エレベーターなどの設備は耐用年数が過ぎると不具合が発生する率が高まります。設備の更新時に省エネや新しい機能を備えたモデルにすることで、テナント満足度の向上やランニングコストの削減が見込めます。

#### ●共用部のリニューアル

➡エントランスや郵便受けなどの共用部はテナント側で変えられない部分なので、デザイン性・機能性に優れたものにリニューアルするとリーシングにも効果的です。

### 〈改修工事の優先順位の考え方〉

そもそもバリューアップ以前に、問題が起きてしまった際の重大性から鑑みた優先すべき工事が以下になります。

- ①人身事故を起こさないための工事
- ②漏水を防ぐための防水工事
- ③壊れているor壊れそうな設備の修繕工事

日頃からビルの状況を確認し、事故を未然に防ぐ計画的な提案ができる管理会社を選びましょう。突発的な出費を抑えることにもつながります。

# テナントが入りやすい店舗ビルを建てるポイントは

## 〈事例〉

用途：テナントビル 住所：東京都23区内 竣工：2023年 構造：鉄骨造4階建て

## 【オーナー様からの相談内容】

**駅前立地の店舗ビルの建て替えを検討しているが本当に埋まるのか心配  
先々リーシングに困らないようなプランニングを提案して欲しい**

## 地域によっては駅前だからといって店舗のニーズがあるとは限らない

駅前立地の店舗ビルというリーシングには困らない印象ですが、エリアによってはそう簡単ではありません。ご相談いただいたビルの立地は、東京23区内の駅前ですが閑静な住宅地。近隣調査の結果、1階の路面店の区画はすぐに埋まると想定されましたが、4階建ての全フロアで店舗のニーズがあるとは思えない立地でした。



## アグレッシブ？ 安定？ ビル運営の方針を建てる前にきちんと決める

一般的に満室であれば住居よりも店舗の方が家賃収入は多いです。一方、空室になった時のリーシングのしやすさ等を鑑みると住居の方が運営は安定しやすい傾向があります。オーナー様に詳しくヒアリングしたところ、老後の安定のために比較的堅実なビル運営を望んでいることがわかりました。そこで最終的に駅前立地の特性を活かし、かつ中長期的な安定も見込める「1階店舗」「2～4階住居」のプランニングをご提案しました。



## 解決のポイント

**まずはビル運営の方針(リスクの許容度)を定める  
プランニングには総合的な観点(エリアの特性・ビルのスペック等)が必要**



## 知っておきたい関連ポイント

### 建築前に計画しておきたい設備

#### ●電気・ガスの容量が足りない

➡美容室にぴったりの立地で、テナントからの問い合わせもあるのに電気・ガスの容量が足りなくて成約しないケースなどもございます。

#### ●看板設置スペースがない

➡あらかじめ看板スペースが確保されていないビルだと、テナントごとに窓や共有部にバラバラに看板を出したりしがちです。ビルの美観に関わるので、看板スペースを考慮した計画が大事です。

#### ●ダクトスペースがない

➡入居するテナントが飲食、特に重飲食だとダクトを設置する必要があります。後から躯体に穴を開けるのは難しいケースが多く、飲食店を想定したビルの場合は、建築時からスペースを確保する必要があります。

#### ●天井高が足りない

➡例えば歯科医院のように排水するための勾配を伴った床下配管が必要な場合、その分床上げされた内装になります。そのため天井高が十分ないとそもそも入居の対象になりません。

#### ●「誰でもトイレ」の設置場所

➡一定規模以上のビルには「誰でもトイレ」の設置義務があります。利用者の利便性への配慮は必要ですが、想定されるテナントの業態や、ビルの収益性からどの階のどの位置に設置するか計画する必要があります。

# 株式会社アドバンス・シティ・プランニングについて

株式会社アドバンス・シティ・プランニング（以下ACP）は1984年創業の総合ビル管理会社です。一級建築事務所としてスタートし、都内の中小ビルを中心に設計から管理まで一貫したマネジメント体制でサービスの提供を行っています。

ACPの管理の特徴は建築や設備、仲介や修繕など各スペシャリストたちが連携して問題解決にあたる提案力とレスポンスの早さ。1棟1棟異なるビルの運用を、本当に必要な管理をオーダーメイドでサポートいたします。

またACPでは、長期的な視点から不動産運用について、ヒアリングの上サポート内容をご提案いたします。同時に、例えば設計のみ、設備管理のみ、といった部分的なニーズにも対応します。ビル管理はもちろん不動産の相続、建て替え、修繕や空室対策についてなど、お気軽にご相談ください。

- 都内の小中規模のビルを中心に600棟を超える管理実績
- 設計・現場監理・ビル管理・仲介等、多様なプロフェッショナルによる高い提案力
- ACP自らオーナーとして物件の運用を行ってきた経験がある



お問い合わせ

TEL: 03-6441-0072

〈下記お問い合わせフォームもご利用ください〉

<https://www.hokushinfudosan.co.jp/column/kanri-contact-form.html>

北辰不動産株式会社

〒106-6221 東京都港区六本木3丁目2番1号  
住友不動産六本木グランドタワー21階