

拝啓 春暖の候、ますます御健勝のこととお慶び申し上げます。平素は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

今年の春は、寒暖差が厳しく体調管理も難しいと思いますが、お変わりありませんでしょうか？

さて、私の長女は大学3年生になりました。そろそろ就職活動を始めようとしています。長女から就職の面接でのアドバイスを求められたりするのですが、今までは会社で採用する立場だったので「学生にこんな質問をしてみよう」と考えていたのが、立場が変わると「こんな質問、企業にされたらどうする？」と心配しています。本人の好きな道に進んでくれればそれでいいのですが・・・。



敬具

株式会社 TENPO be 代表取締役 田嶋也寸志

大家さん、こんなときにご用心！

～①転賃のメリット、デメリット～

不動産コンサルタント・AFP 田嶋 也寸志

長期契約でテナントに建物を賃貸していると、テナントから「今、借りている物件を別のテナントに転賃させてください。」という申し出を受けることがあります。

このような場合、どのように対応すればいいのでしょうか？

■なぜ、テナントは承諾を求めるのか・・・

家主の承諾無しにテナントが勝手に転賃した場合、家主は賃貸借契約を解除できるからです。もちろん、承諾があれば転賃しても問題ありません。

■テナントが転賃を求めてきたら、どうすればいいか・・・

これは、大きな問題です。大別すると次の2つのパターンがあり、対応が全く違ってきます。



①テナントが違約金を逃れるために転賃をしようとしている場合

これは基本的に、検討する価値が十分あります。違約金を逃れたいということは、言い換えると契約を遵守する姿勢の表れです。逆に大家さんからすれば、「長期契約をキッチリ締結しておいてよかった」ということになります。

②テナントが転賃によって利益を出そうとしている場合

- ・50万円で賃借した物件を60万円で転賃したい。
- ・自分が投資した設備を転賃先に売却したい。

いずれの場合も家主にメリットは少なく、要注意が必要です。

メールアドレス変更のお知らせ：

TENPO be のメールアドレスが

「info@tenpo-be.co.jp」に変わりました。

最近のテナント動向

よく、既オーナーの方に尋ねられることは「最近のテナントは、どんな感じ。やっぱり、まだ景気が悪いんですか。」ということです。今回は、データからではなく、日々多くのテナントの方々とお会いしている私の主観に基づいて、感じていることを率直に述べさせていただきます。今後の土地活用や、今賃貸されているテナントとの交渉の際の参考にしていただければと思います。

■全体的な個人消費はまだ回復していない

景気の回復基調がようやく新聞等でも取り上げられるようになってきました。ただ、それは輸出や製造業に限って言えることで、一般の小売業やサービス業のテナントの売り上げは、回復していません。一部の業種で、ヒット商品が出るなど話題になっている動きもありますが、全体的には、まだまだ低調です。

■ロードサイド型店舗全体の流れ

徐々にではありますが、ロードサイド型店舗の新規出店が減少してきています。大きな流れとしては、ここ数年モールにテナント新規出店が移行してきていました。(モールとは、イオンモールのような、超大型スーパーを核テナントとし、専門店、飲食店、フードコートなどから構成される、郊外の商業施設)ところが、昨年からのこのモールへの出店も減少しています。今、出店希望が多いのは、都心です。単に駅前というのではなく、関西では、梅田、ナンバといった大都市部のみに集中しています。

■出店の初期投資の減少と居抜き店舗への出店

テナントの新規出店にかかる初期投資費用は、ピーク時の1/3くらいになっているのではないのでしょうか。初期投資費用のうちウエイトの大きいものは、建築・内装・設備費用です。最近のロードサイド型店舗の建物は驚くくらいコストダウンされています。さらに、保証金や建設協力金についても、建築費全額を預託しないテナントが増加してきています。また、地主の要望が多い事業用定期借地方式ですが、借地で出店するテナントも、建築費の負担を嫌って少なくなっています。このような状況の中、人気があるのが空き店舗への出店(居抜き出店)です。当然、建物が元々あるので建築費がかかりません。さらに、従前のテナントの空調や厨房、さらにはテーブル、グラスまでもそのまま利用するテナントもあります。

■家賃の減額

業種に限らず、また売上が好調なテナントであっても、大幅な経費の削減をおこなっています。人件費や原材料費のカットとともに、ほとんどのテナントが家賃の見直しをしています。新規出店の賃料は、ここ1年で更に1割下がっています。また、契約中の家賃も減額交渉をするテナントがほとんどです。減額交渉の方法は2通りで、店舗毎の売上状況から判断するテナントと、一律何割といった減額交渉をするテナントがあります。交渉の方法はケースバイケースですが、その店舗の売上、企業の業績、周辺店舗の状況など、まずは情報収集することが大切です。

テナントの現状は以上のように、いまだ低調というのが現状です。しかし、不動産を所有している方は、固定資産税などがあるので、そのままにしておくというわけにもいきません。また、店舗以上に賃貸マンション市場が冷え切っていることはご存じの通りです。“テナントに長期一括で賃貸する”この原則が土地有効活用において最も有利な方法ということには変わりありませんが、土地オーナーにとっては、より情報収集が大切になってくると思われます。

【発行元】株式会社 **TENPO be** (テンポビィ)

〒563-0043 大阪府池田市神田 1-32-27 花昌ビル 3F

TEL: 072-750-2500 FAX: 072-750-2600

E-mail: info@tenpo-be.co.jp URL: <http://www.tenpo-be.co.jp>

【発行年月日】2010年4月28日 【担当】辻川

