

購読のお申し込みは

0120-155103



Web版はこちらへ

ホームページ <https://www.jutaku-s.com>

住宅新報

検索

ケータイはこちらから



住宅新報

物流不動産ビジネスケーススタディ

倉庫ドクター・コンサルの現場から

第12回

イソーコ総合研究所 代表取締役 出村亜希子

倉庫を所有する物流会社から「先々代から長年貸しているため、契約状況が分からない」「契約内容が古いので見直しをしたい(値上げしたい)」といった相談をもらいます。あるとき、物件の収益を高めるため、昔からの契約により破格の条件で賃貸しているテナントを立ち退きさせたいとの相談がありました。契約内容を確認すると、普通借家契約(普通借)だったため、簡単には解約できない状況でした。ご存じの通り、普通借は借主優位の契



でむら・あきこ(富山県出身。奈良女子大学大学院修了。一級建築士、宅地建物取引士。不動産コンサルタント。15年よりイソーコ総合研究所代表取締役。著書に『築古「ビル・倉庫」のリノベーション・コンバージョン計画実務資料集』(総合ユニコム(株)・共著)

定借への切り替え進む

を生み出すのはごく一般的な行為です。物流企業の中には、テナントを荷物と同じように考えて、安易に普通借で結んでいる事例が多く見られます。荷物は柔軟に出し入れができますが、普通借のテナントはそうはいきません。移転補償や営業補償として高額な立ち退き料が必要になることも少なくありません。

動産投資信託)に組み込みやすく、テナントにとっても合理的な経営判断ができるメリットがあります。

定借の内容も、ファンド物件では、かつては5年以上、最低1フロアからの契約が通例でしたが、テナントニーズと互いに歩み寄る形で、いまや2〜5年、フロアの分割賃貸も珍しくありません。また、近年では、

賃料改定するときなど、タイミングを逃さないことが肝要です。当社のマスターリース先でも、順番に定借への切り替えを進めてきました。テナントがリノベーションなどの設備投資を行う際にも、定借の契約形態は相性がよく、貸主の許可が得やすくなると共に、借主も投資の判断がしやすくなり、多くの案件で定借を採用しています。また、ベンチャー企業など借信の判断が難しいテナントの場合、1年の定借を結ぶことでリスクを抑えるといった活用もできます。一方、契約形態は需給バランスに合わせるため、借り手市場においては、一部、普通借へ逆行動きもあり、今後も注視していきたいところです。

物流業では、条件のよい荷物があったら、現在入れている荷物を高積みしたり、他の区画に移動したり、他の倉庫へお願いしたり(再寄託)してスペース

従来の普通借家契約においては種々の課題が指摘され、新たに作られたのが期間を定めた「定期建物賃貸借制度」です。2000年施行でまだ歴史は浅いのですが、現在多数供給されているファンドのマルチテナント型物流不動産は、定期建物賃貸借契約(定借)が基本となっています。契約期間や収益見通しが明確になることから、REIT(不

一定期間の賃料の支払いを免除するフリーレントや、貸主の同意のもと賃貸面積の一部を転貸する事例も見られるなど、総じて契約形態の軟化が進んでいます。

最初から定借の条件で入居するのであればよいのですが、普通借から定借への切り替えは、なかなか難しいものです。テナントが設備投資をするときや増床するとき、値下げ要請などで

「契約を制するものは物流不動産ビジネスを制す」。契約内容をしっかり詰めて、双方安心して賃貸借ができるよう倉庫ドクターとしてサポートしていければと考えています。