

賃料減額のラストチャンス!?

株式会社オーシャン・ワイドの 中村健二社長に聞く



中村社長は、毎月2回東京都内で行われる「賃料交渉お役立ちセミナー」(賃料)の講師を務めている

— 学習塾の賃料は下がりやすいところですが、それはなぜでしょうか？

まず一つは、貸し手から見ると、学習塾はいわゆる良いテナントだからです。教育産業でイメージがよく、長期間にわたって借りてもらいたいと思うようなお客様なのです。

また、最近の賃貸借環境下では、駅の近くであっても二階以上については、一度空き室が出るとなかなか新たな借り手が見つからないという傾向があります。学習塾は駅の近くでビルの上階に教室があるケースが比較的多いのですが、貸し手の本音としては、多少家賃を下げてでも長期間にわたって使ってもらいたいというわけです。これが二つ目の理由になります。

— 学習塾の賃料削減への取り組みはどのようになっていますか？

積極的に取り組んでおられるところと、ほとんど関心を持っておられないところの差が目立ちます。私どもがここ数年お手伝いをさせていたっている業界大手のAゼミ様は、複数の専任担当者が数百の教室の賃料減額に取り組みされています。当然、全体で見ると大変なコスト削減効果が出ています。賃料というものは、一度下がるとだいたいの賃料がずっと続きますから、何年にもわたって効果を受受できるわけです。

他の業界でも、会社四季報などを

見ると、「賃料減額取り組みによるコスト削減」というコメントが増えています。企業体質の強化という観点から株価上昇の材料になっているところも多いようです。

— 最近の賃貸借の環境をどのように見えますか？

3月下旬に国土交通省から今年1月1日付の地価公示が発表になっていますが、それによると四年連続で地価は下がっています。我が国では地価の下落に伴って賃料も下がるといふパターンになっていますし、都市部では空室率が依然上昇傾向にあ

り、借り手優位の状況が続いています。ただ、これらのデータも最近はやや底を打ちつつある感じがしますので、賃料減額に取り組むラストチャンスが近いのではないかと見えています。

— 賃料の交渉は難しいものなのでしょうか？

貸し手側は賃貸ビル専門業者であったり、窓口が仲介業者だったり、交渉の相手がいわばプロであることが多いので、理屈もなく、ただ賃料を下げてよ、と言うだけではなかなか

か聞いてもらえません。特に、業績が厳しいから賃料を下げてよ、というお願いの仕方をする方が多いのですが、「お宅の業績とこちらは関係ないでしょ」と、ピシッと反撃されて、交渉以前の段階で終わりになってしまうことも多々あります。注意が必要です。

口にする、しないはともかく、借地借家法の考え方や周辺相場、地価動向などをきちんと押さえた「お願いの根拠」を持っておく必要があります。

— オーシャン・ワイドの「賃料改定コンサルティング」とはどのようなものですか？

私どもは、複数の不動産鑑定事務所との提携により、交渉上有利な材料を可能な限り揃えることを最も重視しています。客観的なデータと

しっかりとした考え方をもとに、冷静に貸し手と対応いたします。間違っても感情的な交渉にならないように努めています。これが原則です。私どもは銀行の元支店長クラスが集まってつくった会社ですから(自分で言うのはおかしいのですが)、交渉上手で、貸し手とのトラブルはまったくありません。

賃料交渉というのはコンプライアンスの関係もありますので、私どもは、あくまでもコンサルティング業務の一端で交渉の支援、補助をするという立場を取っています。このことにより、数多くの上場クラスの企業様から信頼され、ご依頼を受けていると自負しております。

学習塾の賃料は下がりやすい!?

○か? ×か?



『これぞ、家賃交渉“虎の巻”』
(オーシャン・ワイド 財界研究所発行 1,500円(税込))
産経新聞・書評「…賃料交渉術という、本来、難しいはずのテーマについて、表紙にあるとおり『やさしく、詳しく』書かれてあることにまず驚目した。…賃料交渉は啓蒙を図るべき社会的テーマであると訴えようとする著者の姿勢が強く窺える好書である」(実は、著者の宮崎いしさんというのは、中村社長のペンネームとのこと)

答えは、**○**です

お問い合わせ

株式会社 オーシャン・ワイド
〒151-0072
東京都渋谷区幡ヶ谷1-3-1-1009
TEL ▶ 03-3320-0308
FAX ▶ 03-3320-0327
URL ▶ <http://www.ocean-wide.co.jp/>
e-mail ▶ inf@ocean-wide.co.jp