

オフィスビル総研レポート

「自由度が商品価値の時代に」

空調・電気容量などビル性能ニーズが高まり、快適指向や個性化などテナントニーズも多様化するなか、さらにローコストが求められる時代に応えるビル事業のキーワードは「自由度」。
それらの実現に必要な構造改革とは・・・。

株式会社オフィスビル総合研究所

代表 本田広昭

April/1997 Commercial Property Research Institute, Inc.

目 次

・ オフィスビルのテナントニーズ

1. テナントニーズの変化
 - ・ テナントニーズの原点
 - ・ 変化をキャッチするマーケティングの必要性
2. テナントニーズに対応したビル企画
 - ・ 問われる商品企画力
 - ・ 借り手貸し手に不評な設計
 - ・ 少ない投資でテナントの満足度をあげる
 - ・ 自由な空間
3. コストダウンはテナントニーズ
 - ・ 建築コストとの戦い
 - ・ ランニングコストとの戦い
 - ・ ビル事業とファシリティ・マネジメント（F・M）

・ オフィスビルのスケルトン（コア&シェル）貸し

1. 自由な空間「スケルトン貸しは時代の要請」
 - ・ テナントビルにおける建築基準法7条の弊害
 - ・ スケルトン貸しへのニーズ
2. 建築基準法の規制緩和
 - ・ 時代に合った法規の運用を
 - ・ スケルトン貸しに対応する「仮使用承認制度」の改善

・ 自由な契約ができない問題

（借地借家法に歪められた事業用不動産の賃貸借）

- ・ 定期借家権の導入を
- ・ 事業用不動産の借地借家法
- ・ 都市防災上の再開発や建て替えは最優先
- ・ 事業用不動産市場の正常化に向けて
- ・ 契約期限の定めは合理的

. オフィスビルのテナントニーズ

戦後の慢性的なオフィスビル不足で形成された貸し手市場は、世界に類をみない高額な保証金制度を生み、企業の負担力を超えた賃料は日本のオフィスワーカーに狭いスペースしか提供することができなかった。また、日本独特のさまざまな取引慣行を作り上げていったことも、経済成長に支えられた市場原理からは当然の成り行きだったといえる。バブル崩壊後の借り手市場では、消費者指向の視点と国際ルールへの対応も同時に求められており、21世紀に向けたオフィスビルマーケットは成熟経済社会を背景に、今ようやく動き始めたといえる。他の産業がそうであるように、需給による強い立場、弱い立場を超えたところで、消費者(テナント)本来のニーズやその変化をとらえる調査・研究が必要とされている。

1. テナントニーズの変化

テナントニーズの原点

ニーズはビジネスの原点である。それは、お客様が「困っていること」を解決し、より便利にしてあげること、お客様自身の「希望や理想」の実現をお手伝いすることである。

【困っていること】

オフィスの生産性(OA化)や知的生産性の向上を支援する情報化武装など、コンピュータ(パソコン)装備の導入が急速に進み、ビル側の電源容量や空調容量に不足してきている。また、配線も便利な床下収納方式が望ましい。むき出しタイプの蛍光灯は、端末画面による作業で眼精疲労を増加させる。また、新耐震構造への地震対策も重要なポイントだ。

企業収益に見合ったオフィスコストの適正化やコストダウン。これらの中には賃料や共益費はもちろんのこと、内装の二重投資や原状回復のコスト問題もある。外資系や国際的な活躍をしている企業ではオキュパンシイコスト(入居費用)など、世界のコスト比較が容易になり日本の不動産や建築費の高コスト体質とともに、矛盾をはらんだ商慣習にも疑問。

【希望や理想】

執務環境の向上策として快適さやゆとり、個性化の実現が望まれている。働く人たちの本来の欲求に応えることがオフィスの生産性を向上させるもっとも重要なテーマである。この中には働き方も含まれており、フレックスタイム制の導入やコンピュータネットワークを活用した在宅勤務など仕事のし易さを追求する動きもある。

変化をキャッチするマーケティングの必要性

オフィスビルの立地や必要面積の確保とともに、テナントはこのような新しいニーズを検討の対象に加えてきている。しかし、ニーズに応える装備といってもコストと見合ったものであることが前提で、“安くてよいもの”という消費者本来のニーズが根底にある。いろいろな装備を付加した、インテリジェントビルブームでもそうであったように、問題はどのようなテナントに“よいもの”として評価されるのかが問題なのである。もちろん、その評価はコストと切り離せないことは言うまでもない。他の産業と同様にマーケティングによって消費者（テナント）ニーズやマーケットデータから目を離さないことにある。

2. テナントニーズに対応したビル企画

問われる商品企画力

「賃貸ビルは商品である」---ビル事業者自身は商品企画のプロであるはずなのに、テナントニーズが反映されていないビルは意外と多い。オフィスとして使いやすいビル企画は実に地味で、奥深いものがある。ビル経営の観点からはレントブル比の向上という制約があり、絶対条件の避難経路をはじめ様々な制約条件をクリアーしながら、使い手の効用を増す、といったプランが決め手となる。執務空間の奥行き、間口、柱の位置、窓の位置、開閉式にするかどうか、ワンフロアの分割を想定した設備設計の必要性、トイレや水回りの取り方、ランニングコストを抑えた設備など、使い手の視点で検証していく、ち密で地味な作業が求められる。こうしたノウハウこそがビル事業者の商品企画力であり、新しいビジネスの分野ではないだろうか。

借り手貸し手に不評な設計

【使いづらいと借り手に不評】

- ・横連窓の外観デザイン重視で室内側の柱がジャマ
- ・曲線が多く、家具の納まりが悪い
- ・外観の問題で風切音が大きい
- ・メゾネット式で様々な問題発生
- ・ドアが小さく家具が搬入できない
- ・給湯室が小さい(ない)
- ・女子トイレの数が足りない
- ・住宅とオフィスが同一フロア
- ・最上階レストランとオフィスのエレベーターが同じ
- ・フロアが三角形で使いにくい
- ・荷物用エレベータが小さい

【収益性ダウンで貸し手に不評】

- ・レントブル比が低い
- ・メンテナンスコストが高い
- ・共用部分にリフレッシュエリア設置
- ・フロアを小割貸しできない設計
- ・メゾネット方式で借り手が限定される
- ・過剰設備でランニングコストが高い

これらの設計に関わる問題点は、ビルが存続する限り延々と続く欠陥であり、ビルの商品価値に直接影響する。つまり、商品企画力を問われる重要な問題である。

少ない投資でテナントの満足度をあげる

需給バランスが均衡してきた現在でも、賃料水準の上昇は経済成長を超えることはなさそうだ。また、欧米の例をみても、成熟経済社会は新しい床需要を必要としていないし、企業は世界的なコスト競争の中でリストラの手を緩めない。これらコスト重視型のテナントに評価されるためには「少ない投資でテナントの満足度をあげるビルづくりと運営方法の開発」が不可欠となるだろう。これからは多くの企業が以前のように従業員を増やさない方向にあり、スペース不足で次々とビルを借り替えることは少なくなり、テナントは長期的にそのビルで事業をしていく状況が予測される。その結果、長期的視野で有利なビルを選ぶ目が育ってくる。ビルオーナーも同じ視点でテナントにメリットをもたらすビルづくりと運営方法の再構築をしなければならない。

長期的視点でビルが評価されるとしたら、それは間違いなく時代の変化に柔軟に対応できる自由度が高い空間であることだろう。今後、どのような技術革新があるか分からないし、業務形態も時代に合わせて大きく変化していくはずだ。であれば、設備、内装、レイアウトなどをテナントが自由に変更したり付け加えることができるしなやかなビルづくりが求められるのではないだろうか。また、重装備のインテリジェントビルをつくり賃料で回収する方法ではオーナー側のリスクもますます大きくなる。むしろテナントが自由に工夫できる余地をできるだけ多く残していくほうが双方にとってメリットが大きいはずだ。自由な空間をテナントに提供する発想が必要とされている。

自由な空間

自由な空間は新築ビルに限ったことではない。新たな投資を必要とする既存ビルのリニューアルにおいては、特に重要な戦略となる。テナントが手を加えられない共用部、標準の内装や照明への原状回復など、その価値を維持しようとテナントに様々な規制をかけてきた新築ビルのように、再びテナントの自由度を奪う手法は時代に合わない。退室するテナントの原状回復義務は免除するなどムダを排除し、新たなテナントにスケルトン状態から自由に仕上げてもらう方法もある。リニューアルとしての内装投資を考えているのであれば、テナントの希望を加味した内装にして賃貸するなど、ここでも少ない投資でテナントの満足度を上げるビルづくりが必要になってくる。

国際的にも一般化しているスケルトン貸し(米国ではコア&シェルと呼ばれる賃貸方法)でテナントに引き渡す選択肢があれば、自由度を求めるテナントにとって満足度は高い。日本の企業も個性を発揮し、オフィスの目的に合わせて最大の生産性を上げる投資を行うだろう。また、エレベータホールやトイレなどの共用部分も内装デザインの自由化など制約の少ない空間にしていくことで、テナントの希望に応えながら新たな賃料収入を生み出すスペースになるかもしれない。テナントの自由度に応えることは十分な商品価値となりうる時代なのである。

3 . コストダウンはテナントニーズ

建築コストとの戦い

地価上昇に依存しないビル事業の建築コストは長期にわたって事業の採算性を大きく左右する。修繕まで視野に入れた建築コストと常に向き合わなければならぬ。限られた賃料水準で採算をとらなければならず、建築コストは競争力を決定付ける。しかし、莫大な工事を発注しながら、建築費の妥当性をチェックする方法を自ら持ち得ている事業者は少なく、直接交渉や入札に頼っている今までの手法で、果たしてコストダウンが期待できるのだろうか。

最大の問題は日本の建築費の高コスト体質がなかなか改善されないことだ。また、現在の建築コストの低下は建築需要の減少によるものが大きい。今後、何かのきっかけで建築需要が盛り上がれば建築費は急騰し、ビル事業を圧迫することを暗示している。建築業界の根本的な体質改善を促し、合理的な建築コストでビルを建築するには、まずオーナー自身が建築コストを把握するか、オーナー側に立って建設会社とわたりあえる能力を持つ専門家を探すべきだろう。欧米でいう PM (プロジェクト・マネジメント)、CM (コンストラクション・マネジメント) や、FM (ファシリティ・マネジメント) を兼ね備えた職能が求められる。それには建築コストのチェックだけでなく、ユーザーに支持されるビル機能、プランなど建築投資についてもオーナーにコンサルティングできる能力が必要とされる。フィービジネスを目指すディベロッパーや経験を積んだ専門家の新たなビジネスチャンスでもあるわけだ。

ランニングコストとの戦い

建築コストを低く抑えるだけでは足りないケースもある点に注意したい。一時的な建築初期投資だけでなく、反復継続するランニングコストとの関連まで視野に入れなければならない。維持管理を考慮した建築プランや、ビルそのものの陳腐化をふまえたライフサイクルコスト (LCC 生涯費用) も重要になってくる。ビルの構造、外観は百年先まで使える水準でつくり、個別の設備や内装は、時代やテナントのニーズに合った水準に容易に更新できる設計と仕組みにして、商品としての寿命を伸ばし、長期に稼がせる-----。ビルの階高、耐震構造や制震装置、外装などインフラ部分には長期を見据えしっかりとした建築投資を行い、設備更新を容易にする仕組みやスケルトン貸などを導入することが必要だろう。

「共益費込み賃料」で入居条件を検討する最近の現象は、借り手の立場が強いからだけではない。ランニングコストとして定義されている共益費の中身は、テナントにとって未だに「ブラックボックス」である。中身が不透明なコストをテナントが容認しないのは自然の流れともいえる。

これが「共込み賃料」を生み出した背景の一つと考えられる。このことはビルオーナーにとっても重要な意味を持っている。共益費に相当するランニングコストを下げる事ができれば、ネットの賃料は増えることに繋がる。しかし、共益費本来の定義のようにランニングコストの積み上げと位置づけることによって、テナント側の節約分を共益費の負担金額に反映させる仕組みも可能となる。むしろテナント側の節約協力が得られる部分は定額部分から外し、テナント個々の実費清算方式に切り替える発想が必要だ。すでに行われている室内の電気料清算方式が手本となる。例えば、使った分の空調費やトイレの水・紙なども節約精神がはたらくかそうでないかではかなりの差が出るはずだ。オフィスから排出される紙ごみなどもその量や分別によって、それぞれのテナントの負担金に差がつく方法など、その仕組みの開発が望まれる。ごみ処理くらいと思うかも知れないが、毎日繰り返される部分こそムダの排除は意義が大きい。

ビル事業とファシリティ・マネジメント (F・M)

F・M を施設管理と直訳すると従来のビル管理と何ら変わることがないように思われるが、15年ほど前に米国で根づいた概念はテナント(利用者)サイドのニーズが色濃く反映された施設マネジメントと解されている。テナントサイドのF・Mのポイントはまさにコストセービングが主題である点に注目すべきだろう。

・オフィスビルのスケルトン（コア&シェル）貸し

1．自由な空間「スケルトン貸しは時代の要請」

テナントビルにおける建築基準法7条の弊害

日本のオフィスは、床から壁、天井、照明に至るまで内装があらかじめ仕上げられ、しかも無難な色や材質で仕上げられている。テナントが好みのオフィスにしたいと考えた場合、自己負担で新品の標準内装を撤去し、新たな内装を施すことになる。退去時の原状回復も考えあわせると多くの日本企業は“もったいない”のでそのまま使うため、オフィスのクオリティや個性は放置される経緯をたどってしまう。「オフィス後進国」と揶揄される大きな原因の一つである。

建物が完成した時のテナント入居の決定を調査したデータがある。（三幸エステート調べ）1994年以降に完成した首都圏の大規模ビル119棟の完成時の平均成約率は63.3%という結果であった。つまり、残りの36.7%は完成時の内装をそのまま使うか、取り壊して新しい内装を施すかの選択肢しかないことになる。119棟すべてのオフィススペースが標準内装方式であり、完成間近に決まったケースでも内装の変更が工事完了検査に間に合わない状態が想定される。便利だった標準内装方式だが、多くのテナントに自由度が与えられないシステムとして立ちはだかっている。

建築基準法第7条における建物の工事完了は、この内装工事の完了を以って検査済証が交付され、建物の使用開始が許可される仕組みとなっている。現行法とこの影響を受けるビルの標準仕様内装（仮の内装システム）の仕組みが存在する以上、オフィスのOA化装備や個性的な内装を求める企業や独自の内装仕様を持つ外資系企業が自分たちが目的とするオフィスを実現しようとしたとき、せっかく仕上がっている内装を取り壊さなければならず、二重投資と資源の無駄を覚悟するしかないのである。

ただ、特定行政庁が安全上支障がないと認めて仮使用の承認をしたとき、建物を部分的に使用することができる処置も存在する。しかし、制度の運用基準は曖昧でテナントビルにおいては手続きが煩雑なために積極的利用に繋がらず、建築主にも浸透していない。検査済証の交付件数に対する仮使用承認の件数割合は1.4%というデータ（建設省調べ）からもわかるようにその活用は少ない。

スケルトン貸しへのニーズ

本来、オフィスに限らず建物の内装計画は確認申請の段階では、ほとんど決められないのが普通と捉えるべきであり、変化の激しい現代社会においては当然といえる。欧米では、これらに対応する賃貸方法の一つとしてスケルトン貸し(粗壁貸し、米国ではコア&シェルと呼ばれている)が普及していて、内装のクオリティは高く、個性的である。米国におけるビル建築の許認可プロセスは、ビル構造(シェル)竣工と内装部分のテナント占有許可(Certificate of Occupancy /CO)又は一時占有許可(Temporary CO/TCO)に分かれており、スケルトン貸しが容易にできる仕組みになっている。

業務効率(OA化)や知的生産性の向上のために、コンピュータ(パソコン)設備の導入
知的労働の場であるオフィスに求められる快適性や潤い・ゆとり欲求の高まり
画一化(管理)社会から個性化(個性重視)社会への転換
外国企業の日本進出による国際化と、先進国のオフィス文化との交流
オフィス内装における美的・色彩感覚の向上

このように、テナント企業の求めるオフィス像はもはや画一的な標準仕様ではカバーできない。インテリジェントビルに端を発した、アップグレードされた標準仕様であっても、最大公約数的なビルづくりには限界がある。テナントによる設備の過不足、過大設備の高コスト問題、結果的にはお仕着せになってしまう内装など、問題はつきない。むしろ「テナントの自由度を高める」方法に活路があるのではないだろうか。

1994年「オフィスの標準仕様貸しは、時代に合っているか?」と題したアンケート調査を延べ6000社のテナント企業・ビルオーナーに行ったデータがある。(三幸エステート調べ)
結果はオフィスの標準仕様内装について、42.2%の日本企業、58.5%の外資系企業が「必要ない」と考えていることが明らかになった。一方、ビルオーナーは「標準仕様は必要ない」が15.9%とわずかだったが、「現状ではやむを得ない」と考える人が46.9%もあり、その理由として建築基準法の規制やすぐに使用できる利便性があげられていた。スケルトン貸しの導入については、外資系企業では64.2%、日本の企業でも56.5%が導入を賛成している。(有効回答799社)

オフィスの分野にも内装の多様化や個性化が求められる時代に、既存の仕組みは大量の未使用廃棄を生み出し、資源の無駄使いと建築費のコストアップに繋がっている。建築法規や関係業界の改善が求められる背景である。

2. 建築基準法の規制緩和

時代に合った法規の運用を

経団連やニューオフィス推進協議会などの働きかけにより、規制緩和小委員会で取り上げられた「工事完了検査の合理化」に向けて、昨年9月建設省や関係団体による検討委員会がスタートした。今年の4月には何らかの処置が取られる予定だ。

米国方式のビル構造(シェル)竣工とテナント部分の占有許可(Certificate of Occupancy/CO)又は一時占有許可(Temporary CO/TCO)という検査の分離が望ましいが、内装の完成を以って検査済証(使用許可)となる我が国の建築基準法を組み立て直すためには、関連法規との整合など相当の時間が必要と思われる。今後も建築業界が主導してこれらの構造改革を進めて欲しいものである。唯一、現行法の仮使用承認制度は建築中建物を部分的に使用できる仕組であることから、スケルトン貸しに適応した手続き方法に見直すことで、その活用に大きな期待がもてる。

スケルトン貸しに対応できる「仮使用承認制度」の改善方法

テナントビルのスケルトン貸しでは、確認申請時に内装の仕上げ材料を特定することは困難であることから、現在の確認申請時に添付する「室内仕上げ表に記入する仕上げ材の種類や厚さ」の部分に矛盾が生じる。スケルトン貸しに対応するためには確認申請時「スケルトン貸しを行う建築計画」であることを表明し、室内仕上げ表には「スケルトン状態(天井・梁・壁・のあらし又は仕上げ状態と主要設備のプラグ止め又は設置状態)」と「建築基準法令に適合する室内仕上材料の基準(不燃材料又は準不燃材料)」をそれぞれ記入する方法で対応することができる。

また、現行の仮使用承認申請はその都度の申請となることから、スケルトン貸しが普及するとテナント数に相当する仮使用承認の申請が行われることになり、費用(11万円/1回)も増えコストアップに繋がる。手続きの簡素化策として、一度の仮使用申請でビル全体が2~3年間有効の仮使用承認が得られ、テナントが順次決定して内装工事が行われ使用を開始する場合は、特定の有資格者(1級建築士又はインテリアプランナー等)が検査して建築主事に報告する、というプロセスを適用したい。最後のテナント決定では工事完了届(法第7条)となるのは現行通り。この期間に全テナントが決まらなかった場合は再申請ができる仕組が望ましい。

・自由な契約ができない問題

(借地借家法に歪められた事業用不動産の賃貸借)

約束した賃貸借期間が意味を持たない！ 民法や商法はいうに及ばず、経済原則や世界の不動産常識に照らしても、不思議な現象が日本の事業用賃貸借市場で当たり前のように行われている。

戦時下における弱者の救済が立法主旨

この歪んだ現象は、そもそも昭和16年に制定された「銃後の守り」戦時立法に端を発する。弱者、つまり戦争に夫を送り出した妻子の居住を守るために“契約終了時の明け渡し請求に対する正当事由”が義務づけられた。本来であれば戦後改められるべきであったこの法は、大空襲による極端な住宅不足によって、延命の途をたどることになった。さらに、戦後の急激な経済復興と大都市の人口増加は、慢性的な建物の供給不足につながり、借り手の弱い立場は戦時下の弱者の姿をそのまま引き継ぐ結果を生み出した。50年以上におよぶ弱者救済の気運は、今、さまざまな弊害を生み出している。

居住用と事業用

借地借家法という名の通り、居住を前提に、弱者である借り手を保護した法律であった。経済復興とともに台頭したオフィスビルなどの賃貸借は、事業用であるにもかかわらず、居住用との区別を置き忘れてしまった。立法主旨である居住用弱者の保護に、いつしか経済行為としての賃貸借が組み込まれてしまったのである。

平成3年、50年ぶりの借地借家法の改正といわれた検討段階では、諸外国のように居住用の賃貸借とそれ以外の賃貸借を区別して考える必要が議論された。「基本的には営業用建物の賃貸借については、借家法の適用除外とし、契約の自由と民法の規定に委ねるか又は特別法を制定すべきである。もし、賃貸借の目的となる建物を営業用と居住用とに区分するのが立法技術的に困難であれば、居住の用を目的とする賃貸借(居住用賃貸借)とそれ以外の目的の賃貸借(非居住用賃貸借)とに区分し、貸ビル等の営業用賃貸借は非居住用賃貸借に含めるのが妥当である。」との考えも視野にあったようだ。結果は区別が難しいという理由で見送られたとされているが、折しも地価高騰で非合法の地上げが社会問題のさ中であり、立ち退きを迫られている借り手=弱者の構図を映し出していた。事業用の不動産といえども、「立ち退き」に味方するイメージの法改正には取り組みなかったものと思われ、問題は先送りされる結果となった。

非合法地上げのルーツは借地借家法

社会問題にもなった非合法的な地上げのターゲットになったのは、市街地老朽建物を舞台に、借地人やその借家人達だった。当の地主は、現在の借地借家法の下では、合法的に明け渡しを受けることが不可能に近いと、借地権付きの底地ごと“非合法”という付加価値を行使できる人達に譲り渡したのである。合法的な明け渡しができない仕組みによって、非合法部分が利益に繋がる構造が地上げ問題の根底であるにもかかわらず、マスコミや時の政府は、地上げの現場でおきていたいやがらせなどの事実のみに目を奪われる結果となってしまったのである。

借りたものは期限が到来したら合法的に返す。先の借地借家法の改正では、定期借地権が導入され契約終了後の合法的な明け渡しがようやく可能になったのである。取り残されてしまったのは建物の賃貸借だが、市街地の老朽建物の更新が背景にある場合においても、一部の既得権者の理にかなわないごね得や、非合法地上げの芽が温存されたままであることを忘れてはならない。時代に合わない法律が社会にとって凶器になってきている事実は見逃せない。

定期借家権導入を

平成8年1月26日付日経朝刊に掲載された経済教室欄の上智大学教授山崎福寿氏によると、「借家法の改正急げ」と題して、『ひとたび他人に貸すと将来返還される保証がない現行法は、借地や借家の供給は減少し土地の効果的利用を阻む法だ』としている。規制緩和小委員会の定期借家権導入提言については、「法改正によって土地、住宅賃貸借市場の効率化を図る必要がある」とも。「いずれにしても、一定期間後に必ず家屋を返還するという条件下での賃貸借契約、すなわち定期借家権の導入をはかるとともに、早急に借地借家法を契約自由な方向で改正し、賃貸借市場の機能を回復することが最重要な政策課題であり、これによって、効率的な土地利用が実現できる。そのとき地主や家主だけでなく、多くの借地借家人も利益を受けるという点に注意したい」と締めくくられていた。

過剰な保護が経済原理を歪める結果を招いたのは、戦争弱者の救済が目的だった戦時立法の見直しを怠った結果に他ならないと思うのだが。経済大国といわれるこの日本で、今だに事業用不動産の区別もされていないさまがそれを物語っている。

事業用不動産の借地借家法適用除外

オフィスビルに代表される事業用不動産も、焼け野原からの経済復興に供給が追いつかず、長い間強い貸し手市場を形成していた。ビルを借りるときの保証金(敷金)が家賃の2年分にも及び、無利子で担保にもできない方式で預けなければならない慣習は世界に類がなく、強い貸し手市場を端的に証明していた。しかし、需給のアンバランスから、借り手は“弱い立場”に立たされただけであり、事業用のオフィスビルなどのように経済行為としての賃貸借には、法律で保護すべき弱者は存在し得ないのではないか。バブル崩壊後の強い借り手市場がそれを裏付けているように。

事業用不動産は、経済原理に沿った“契約自由の原則”のもとにおかれる方が自然な姿ではないだろうか。欧米の例では、住宅に特定した借家法は存在するが、営業用建物賃貸借特別法（英国）、商事賃貸借法（フランス）、事業用空間賃貸借法（西ドイツ）など店舗の営業補償に重点を置いた法体系となっており、オフィスビルでは賃料改定の紛争解決を規定している程度である。また、米国では住宅以外は一般法に委ねており、事業用不動産の“契約自由の原則”は経済先進国の常識といえる。

今後、密集市街地の再開発や老朽ビルの建て替えなど都市が抱える問題は多い。建て替えの立ち退きに紛争が生じ、多額の立ち退き料を支払ってまで成立するビル事業はもう存在しない。再開発や新耐震構造への建て替えなどの優良物件が供給されやすい仕組みこそ、利用者（国民）の大きなメリットに他ならないことに気付くべきであろう。

都市防災上の再開発や建て替えは最優先

阪神大震災の被害をさらに悲劇的に拡大したことを教訓に、密集市街地の再開発や旧耐震構造ビルへの建て替えは、都市防災の視点から急務であることは周知のとおりであろう。バブル崩壊後東京では初めて需給の逆転によって借り手市場への転換が起こった。一時は倍ほどの開きがあった新規の募集賃料は暴落し継続賃料と同じ水準まで下がり、立ち退き前と同じ賃料負担で移転が可能となるなど空き物件の増加とともに立ち退きが容易になっている。また、新耐震構造やO A化への対応など性能の高いビルへのニーズも高まっている点など、都心建物の再生には千載一偶の好機といって過言ではないだろう。防災の観点からそれぞれの自治体が計画している再開発地区など、居住用不動産を含めて、「再開発や建て替えのための明け渡しの正当事由化」を、最優先に認める仕組みが必要とされている。

事業用不動産市場の正常化に向けて

経済行為としての賃貸借は“契約自由の原則”が最もふさわしい。この点は先にも触れたとおりだが、国際的な不動産常識としても日本の現状は見逃せない。欧米では、金融商品としての賃貸ビルが一般的に商品化されている。投資家が株や債券と同じレベルで賃貸ビルを投資の対象にできる背景には、テナントとの長期契約が存在し、一定期間の家賃収入が確定できることが最大のポイントだろう。

英国では15年～25年、米国では10年～15年という長期の契約だが、テナント側の期間拘束のリスクは、転貸（サブリース）権の確保で回避している。ご存知の通り、日本の賃貸借契約では転貸は原則禁止されている。それは一次賃借人が契約終了で退去しても、二次賃借人（転借人）が居座ることも可能という、借地借家法に根ざしているからだ。

欧米のテナントは長期契約の中で今必要としないスペースを一定の期間を設けて転貸する。期限が到来したら確実に明け渡してもらえるため、自社の拡張スペースに当てることができる。お互いに目的を持った契約期間を合意した以上、権利と義務はその期間のみ発生するという自然な形。これを“契約自由の原則”という。日本で投資用不動産が根付くためにも合理的な仕組みづ

くりが急務だ。事業用賃貸借建物にも定期借地権のように約束の時期が到来したら、必ず返してもらえる仕組みが必要なのである。長期契約の中ではリスクヘッジとして転貸権を必要とするテナントのためにも。

契約期限の定めは合理的

契約期限があつてないに等しい現行法下では、建物が老朽化しても朽ち果てる危険が証明できなければ立ち退きは難しい。長期、短期にかかわらずお互いが合意する一定の契約期限を設定することは、あらゆる問題に対して合理的に解決を図るカギになるはずだ。実質的な契約の終了は借り手の意志だけを頼りにせざるを得ないという借地借家法の不合理性が、ごね得や非合法の地上げなどを生む構造となり、さらに長期契約を求めるテナントにリスクヘッジとしての転貸権も与えられない状況など、賃貸借市場を歪めている最大の原因なのである。

「木を見て森を見ず」という諺がある。しかし、こと借地借家法の議論では、諺とは逆のように思えてならない。学者間の論争では「事業用賃貸借の区別もなく借家人（賃借人）は全て弱者」という前提で論じられる。事業用が引き合いに出されるときは、いつも決まって豆腐屋さんや八百屋さんが弱者として登場してくるが、本来その議論は店舗の営業補償やのれんの評価方法を確立するための議論に向かわなければならない話である。

先の借地借家法の改正では「定期借地権」を得て正常化の第一歩を踏み出したわけだが、取り残された「建物の定期借家権」においても規制緩和の提言を受け、本当に守るべき弱者と守る範囲を特定して導入すべきものと思われる。同時に、居住用とそれ以外の区別や事業用不動産の特別法などについても再度議論のテーブルにのせるべきであろう。賃貸借市場の正常な機能回復のためにも。

株式会社オフィスビル総合研究所

代表取締役 本田広昭

東京都中央区銀座 4-6-1 銀座三和ビル

Tel 03-3561-8088

Fax 03-3564-8040

E-mail honda@sanko-e.co.jp

Commercial Property Research Institute, Inc.