

オフィスレントの再契約交渉戦術 ~テナントの中で御社だけ損をしていないか？~



Vice President
花塚 誠

WHITE CUBE LLC

皆様にご愛顧頂き2008年創業以来、オフィスビル、倉庫、工場に特化した不動産ブローカーサービスを提供。1名用のオフィスから大規模な倉庫、工場の賃貸、売買を幅広くサポート。イリノイ州のみならず全米各州の案件に対応。

www.whitecubellc.com

筆者紹介

花塚 誠

Vice President

イリノイ州不動産ブローカー有資格者
元リクルートホールディングスのポストン・シカゴ駐在員。経営企画、法務、人事、総務、営業など幅広い業務を経験、また米国および日本で多くの買収プロジェクトを手掛ける。2018年よりWHITE CUBE LLCに参画、自らの管理部門経験に基づき担当者の目線に立った不動産プロフェッショナルサービスの提供を行う。

お問合せ

下記までお気軽にご連絡下さい。

花塚誠

Tel: 847-208-0965

Email: mhanazuka@whitecubellc.com

大春敬

Tel: 847-772-4028

会員企業のオフィスの多くは賃貸借契約（レント）だと思われる。期間満了後の再契約条件は交渉次第で結果に差が出ることはご存知であろう。各社とも、昨今の新型コロナウイルス（COVID-19）の影響で好条件を勝ち取る優先度が上がると想像できる。本日はオフィスを例に有利に交渉を進める戦術を2点紹介したい。

折角の機会を逃がしてないか？

初回契約では、本社の要望や決裁難易度が高いため積極的に交渉を行ったが、3年や5年後の再契約では承認のハードルが低下、日常業務も多忙につき「現状維持」的に締結したと聞くことが多い。これは機会損失と言える。

例えば、フリーレントの1カ月分を御社の粗利や営業利益に置き換えた場合、幾ら分の売上やサービス提供に該当するか？多くの場合、無視は出来ない筈である。他にも、カーペットや壁のリニューアルによる職場環境の改善、会議室/個室にガラスを入れる「見える化」によるコンプライアンス面のリスク低減も、ビルオーナー負担で出来ることがあるため、折角の交渉機会を活かさないのは非常に勿体ない。

交渉出来る主な条件は？

上記フリーレント、改装費のほか、当然ながら月次の賃料、年次上昇額、契約期間がある。交渉難易度を比較すると、賃料や上昇額はビルオーナーの資産運用、投資戦略に直結しているため相対的に高いが、フリーレントや改装費は空室リスクへの対策費、長期契約へのインセンティブとして、予算枠が設定されている場合があり若干低い。そのため、何を勝ち取るかの優先順位付けおよび、家賃一本鎗にならない交渉が必要となる。

戦術その1: 時間を味方につける。

まず、再契約の見積もりを求めるタイミングが重要である。

多くの場合、テナントは再契約か、転出するかを、現契約終了の9~12カ月前迄に通知する必要がある。参考までに、実際に転出を検討するテナントはそれより3カ月前には再契約の見積りを依頼し、移転先候補との条件比較を行うと良い。

ビルオーナーは、転出するテナントの行動パターンを熟知しているため、再契約の見積りを12カ月以上前に求められた場合、「テナントが転出を検討している」、「空室リスクが発生する」、「転出回避のためアドオンの条件が必要である」と考える可能性が高まる。

逆に、12カ月を切り満了日が近づくほど、ビルオーナー側は「転出の判断には時間的猶予がない」と認識し「アドオンの条件は不要」と考えるようになる。好条件を勝ち取るための初動開始（見積り依頼）の分岐点は現契約終了の12カ月前であると言える。なお、仮に再契約が大前提でも、見積りを依頼する時点では「再契約の予定」とは決して言わず、見積りの結果次第という姿勢で対応するのが望ましい。

戦術その2: ビルオーナー側との格差を解消する。

私の駐在員時代の例を交えて戦術2を紹介したい。米国本社に現地スタッフで全拠点のレントの管理を行うマイクさん（仮称）が居た。オフィスの専門家を自負する彼は、自ら情報を収集、条件を交渉、契約締結まで行う頼れる担当者であった。日本からの利益目標達成への圧力が高い中、彼の成果は販管費削減の援護射撃となっていた。皆様の会社にも、マイクさんはいら

だろうか？居なくても悲観せず大丈夫である。私自身が次の3つの誤解をしていたからである。

誤解1: 日本の“宅建”のような資格や

知識保有者が現地スタッフに居る。

米国の不動産ブローカー（以下ブローカー）資格は、「持っているだけ」ということが出来ず、不動産業を営んでいるブローカーにスポンサーされなければ、すぐに失効する。そのため、日本の宅建のように就/転職に有利という取得動機も働かない。よって一般企業には有資格者はまず居らず、会社にも知見が蓄積しない。私が専門家と思っていたマイクさんも、資格や専門知識を有していなかった。

誤解2: 誰でも容易に有効な不動産物件情報を取得できる。

昨今、一般のWebサイトで物件情報を見られるが、ブローカー向けの有料サイトと比較すると情報量の少なさと不正確さが目立つ。そのため、社内担当者が賃料情報などを参考にしても、正確な情報を持ち、取引を年中行っているプロが相手では、良さげに見える「落としどころ」に甘んじてしまうことが多い。私の例でも、残念ながらマイクさんはその一例であったと言える。実はビルオーナー側はこのような社内担当者が窓口立つのが嬉しいのである。

誤解3: ビルオーナー側にブローカーや管理会社がいれば、テナント側は不要。

日本では、1社の不動産会社が中立的に貸主、借主の間に立ち、契約を取り纏めることが多い。一方、米国のブローカーは依頼主のため“だけ”に働くため、双方がそれぞれ起用し自社の利益を守るのが基本である。ビルオーナーに雇われたブローカーや管理会社は、法律や規制に違反する



場合は別として、基本的にはテナントの利益は一切考慮しない。よって、主要な条件のみならず契約書全体を自己責任で精査しなければ、大きなリスクを見落とす可能性がある。少し大きさに例えれば、重要なM&A案件の交渉で相手は百戦錬磨の投資銀行のアドバイザーを起用しているのに、自社は社員が丸腰で交渉を行う状況である。日本の慣習を引きずり痛い目にあったケースは多い。

同様の誤解は御社に存在しないだろうか？ビルオーナーは物件全体の利益の帳尻を合わせるため、あるテナントに好条件を提示した場合、他のどこかにシワ寄せがあるのは当然である。それが御社となるケースはぜひ避けて頂きたい。

対策のお勧めは、再契約の見積り依頼をブローカー経由で行うことである。しばしば、「依頼には高いコストがかかるのでは?」、「再契約だけでは利用できないのでは?」と言われるが誤解である。

レントでは、テナントはノーコストでブローカーを起用して条件交渉を行うことが出来る、成功報酬も発生しない。これは、ブローカーは専門知識を有しない一般消費者（企業を含む）が取引で損害を被らないために存在するからである。この米国の

仕組みはテナントとして、使わない手はないと敢えて言わせて頂きたい。

この場合、社内担当者は、ブローカーのハンドリングに回り社内決裁者と連携を取る役割となる。交渉の前面に立たないため、本来の業務に集中できるというメリットも付け加えておく。起用されたブローカーは、相手と対等な立場で交渉し、専門知識やマーケット情報を駆使し少しでも良い条件を引き出す。好条件の獲得は、決裁者、社内担当者、ブローカーの連携の賜物である。

まずは契約終了日の確認から。

交渉を有利に進めるポイントはご理解頂けたかと思う。まだ先と書いていても今一度、現契約の終了日を確認されることをお勧めする。期日に余裕があれば、1年前の日付をスケジューラーに登録するのが得策であろう。逆に1年を切っていることに気付くこともあるであろう。その時はぜひブローカーを利用し、時間的に不利な状況を少しでも埋めることを検討頂きたい。今回の経済の停滞を踏まえ、たかが少しの差と思わず良い条件を勝ち取って欲しい。

なお、交渉ごとのため必ずしも効果をお約束するものでないことを念のため承頂きたい。