

## ■ 造作譲渡契約について

造作譲渡契約とは、造作物（内外装）什器備品の権利、譲渡する契約を言います。居抜き店舗物件を借りる場合、賃貸借契約と別に造作譲渡契約を結びます。造作譲渡契約は前借主と新借主で締結するものですが、賃貸借契約と別に締結することがあるため注意が必要です。造作譲渡契約するにあたって、まず大事なことは、貸主の承諾が得られていることと、譲渡される目的物がきちんと特定されていること、引渡しの期日が確定されていることです。

よくある代表的な注意点は下記のとおりです。

1. 什器・備品等の故障・リース残がある。
2. 譲渡品の欠落
3. そもそも貸主の了解を得られていない。
4. 原状回復義務の債務の継承義務の認識

通常の賃貸借契約のように貸主⇄借主だけの取引でなくそこに造作主⇄借主と三者間の調整を必要とします。

注意点やトラブルも多いようですが、貸主にとっても借主にとってもメリットはありますので今後も取引件数は多く見込まれるでしょう。



## ■ プロパティマネジメントに求められるもの その2

### 収益の増加

収益増加策の一つとしては、サービス業としてのマーケティングの視点を持ちテナントリーシングを強化すること。それによりテナントの満足度を向上させることが必要です。

ここ数年は改善の兆しがみられますが、オフィスの大量供給や長く続いた不況により、空室率増加や賃料水準が下落し、テナントリーシングは昨今のビル経営にとって大きな課題であります。

ご存知の通り、既存テナントの引き抜き等が頻繁に行われており、オーナー様は他のビルに入居するテナントに対し、低い賃料設定とフリーレント等を条件にして自社ビルへの移転交渉を行うのと同時に、自社の入居テナントからの賃料値下げ要求等への対応も併せて行わなければなりません。



そのため、賃貸不動産マーケットにおける需給状況を収集・把握し、対象となるテナントはどのような会社か、求められるニーズは何かを、テナントとのコミュニケーションを通じて理解し、そのニーズに応えられるサービス（設備や付随サービス・適切な賃料設定・資金的支出など）を提供することが必要です。弊社では、ビル賃貸業もサービス業であるという観点から、貸し手市場から借り手市場に変化してきている昨今において、貸主からの視点ではなく、借主からの視点として、「顧客にとっての価値」、「顧客にとってのコスト」、「顧客の利便性、情報入手の容易性」、「顧客とのコミュニケーション」を考えていくことが重要であると考えております。