

85 ビルメンテナンスとプロパティマネジメント

設備お悩み解決委員会

相談 82

ビルのメンテナンスを担当しています。ビルオーナーから「プロパティマネジメントも一緒にやってほしい」と言われました。一緒に行うことでどのような効果が期待できますか。

◎プロパティマネジメントとは

プロパティマネジメント（以下「PM」と記す）は、所有者に代わって不動産の資産価値を向上させるために管理・運営することであり、業務内容は賃貸経営の実務を行うことです。目的は、不動産収益を最大化するため、賃貸事業収入を増加させ、外部委託費を最適化することです。そのほか、所有者の負担軽減、テナント満足度の向上、ビル機能の信頼性と安全性などの所有者への提供も行います。

◎受託に当たっての注意点

証券化されている不動産では、利益を追求するPMと外部委託費に当たるメンテナンスを一緒に行うことは、所有者の利益と相反する関係とみなされ、それぞれ別の会社で行うのが一般的です。しかし、証券化されていない個人や企業などが所有する不動産では、メンテナンスとPMを一緒に行うことによって、メリットが得られることがあります。

◎メンテナンスとPMを一緒に行うメリット

メンテナンス会社がPMと一緒にを行うメリットは、PMを受託するとその物件の収益構造や建物ならでの情報が取得できるようになることで

す。これにより、従来のメンテナンスや工事の提案に収益向上に寄与する提案を盛り込むなど、より幅広い提案が可能となります。

◎事例紹介

空調改修工事をきっかけに、所有者の収益を向上させた事例を紹介します。

【建物概要】

- ・所有者：個人オーナー
- ・用途・規模：オフィスビル・地上10階建て
- ・延床面積：約15,000m²

①空調改修工事の受注と補助金の獲得

竣工後約20年が経ち、そろそろ改修が必要な時期で、空調の不具合に関するテナントからのクレームが月に100件以上ある状態でした。1年半に及ぶ検討の末、空調方式をセントラル方式の重油焚き冷温水機から個別方式の空冷ヒートポンプエアコン(EHP)に変更し、併せて天井裏と窓ガラスの断熱工事を行うことを提案しました。工事実施に当たり、国土交通省の補助金、東京都の省エネ促進税制や都内中小クレジット制度などを活用し、工事費用を圧縮することができました。

工事後は、空調の不具合に関するクレームはなくなり、テナント満足度の向上につながりました。また、補助金によって所有者が自己資金を有効活用できるようになり、そのことが以降の提案の契機となりました。

②空室対策

1部屋120坪を借りていたテナントが退去することが決定していました。当時は空室率8%（コロナ禍の昨今でも3%台）とオフィスマーケット

は不況下にあり、その地域の賃料相場は坪単価13,000円で、原状回復工事やフリーレント期間の無収入期間を見込むと、実質相場賃料は6年平均で坪単価8,500円しか見込めない状況でした。

そこで、補助金によって残余した所有者の自己資金の一部を投資してもらい、レンタルオフィス事業を始めることを提案しました。結果、実質賃料を約3倍にすることができました。

③テナントへ水光熱費の見直し交渉

工事前の空調方式では、燃料費用や水道代などを所有者が負担していたため、テナントの水光熱費用は割安になっていました。しかし、今回、空調方式を個別方式に変更することにより、テナントは実質値上げとなることから、十分な説明が必要でした。

そこで、自由に24時間冷暖房が運転できるようになること、テナント自身の工夫による省エネなど、使い方によっては安くなることをテナントに丁寧に説明し、納得してもらいました。その結果、所有者が負担していた経費を削減することができました。

なお、後日談ですが、天井裏の断熱工事、窓ガラス断熱工事が予想よりも大きな効果を発揮し、空調の効率が上がったことで、テナントの電気代が大幅に削減され、テナント満足度の向上にもつながりました。

④所有者の収益向上と経費削減効果

レンタルオフィスによって収益が向上し、所有者が負担していた経費の削減、空調方式変更によるメンテナンス費用の削減により、以前より年間で10%ほど収益が向上しました。また、空調改修工事で投資した費用は、補助金や税制優遇などでコストが圧縮され、投資回収は3年弱に短縮されました。

本来、このようなテナントにメリットがある投資工事を行った場合、賃料の値上げ交渉を行うものですが、当時のオフィスマーケットは不況下であったため見送りとしました。もし、賃料の値上げ交渉も行えていたら、投資回収はもっと早めることができた可能性があります。

⑤長期修繕工事の前倒しによる税金対策

ここで、所有者から「収益が出るようになったのはいいが、今度は税金面で困っている」という相談を持ちかけられました。こうした相談は、所有者が個人である場合に時折見られるもので、収入が上昇すると税金が思いのほか多く課されることがあるからです。その対策として、長期修繕計画の工事を前倒しで実行し、将来のための投資をすることによって、単年度の税金を抑えることができました。

⑥さらに資産価値を向上

前倒しにした長期修繕計画の工事でテナントにメリットがある分は、賃料の値上げ交渉を行いました。税金を多く収めても収入（キャッシュフロー）がそれを上回れば問題解決となります。その後は、税金面を意識しながら長期修繕計画の計画工事を行いつつ、資産価値を高めています。

メンテナンスとPMが別会社であったら、メンテナンス会社は従来のような経費削減による費用対効果の提案にとどまり、収益向上を見込んだ提案はできなかったと思われます。空調改修工事をきっかけに収益を向上させるといった発想や、長期修繕計画の工事を前倒しにして税金対策とするといった対策は、メンテナンスとPMが一緒だからこそできたことです。PMで補助金事業を企画・提案し、省エネ効果をビルメンテナンスで最大限に高めることも実現可能です。

このような所有者やテナントの立場に寄り添った提案を行うことで、従来のメンテナンスの場合以上の、より強固な関係を所有者と築くことができ、かつ、テナントには安心感を持ってもらい、さらには管理している建物の資産価値の向上にもつながったのだと思います。

* * *

本委員会では読者の皆様からの「お悩み相談」をお待ちしています。

◆送り先

〒101-8460 東京都千代田区神田錦町3-1
(株)オーム社「設備と管理」編集部
設備お悩み相談係

(TMES 黒田 康裕〔クロダ ヤスヒロ〕)