

S Cの入居条件(契約条件+経済条件)が大きく変わりつつあります。

契約条件は、契約形態と契約期間の2つに区分されます。

契約形態は「定期借家方式」と「一般借家方式」がありますが、定期借家方式が主流となりつつあります。契約期間は、賃料更新期間と契約更新期間があります。また、契約期間は長期契約と短期契約に2極化しています。すなわち、運営志向型デベロッパーにとっては、テナントの入れ替えをスムーズに行い時代対応・競争対応を迅速化することが必要なため、契約期間は短くすることが有利になります。(勝ちパターン化したS Cに適用されます)。一方、投資家志向型デベロッパーは、安定的収入の維持の観点から契約期間を長くすることが有利になります。また、負けパターンのS Cもテナントが逃げられにくくするために長期契約が有利になります。

一方、経済条件は、賃料形態と賃料水準及び賃料推移の3つに区分されます。

賃料形態は「変動賃料」と「固定賃料」及び「固定・変動の併用」がありますが、デベロッパーとテナントの共存共栄を考えた視点から変動賃料(歩合賃料)が主流になっています。これも、運営志向のデベロッパーは変動賃料を望み、投資家志向のデベロッパーは長期安定の視点から固定賃料を望みます。また、賃料水準は、理論賃料(テナントの売上高と粗利と賃料分配率から見て支払い可能な賃料)を基準に決める必要があります。この理論賃料を決める手法を収益還元法と言います。

ここでのテーマを、今後の賃料の予測とし「賃料推移」を、どう見るかにします。この賃料推移は、S Cの事業収支計画(ビジネスプラン)の「長期事業収支計画」(通常20年、最短10年、最長30年)を作成する場合に必要です。つまり、事業計画を作成する場合、設定する賃料水準をオープン後の長期間においてどのように賃料推移を見込むのかです。

バブル崩壊前は、右肩上がり経済の中で、3年毎(あるいは2年毎)に5%~10%の賃料アップを想定した事業収支計画を行いました。この時の賃料推移の目安は、名目経済成長率の半分が賃料アップの相場でした。例えば、毎年名目経済成長が5%アップすると3年間で簡易計算で15%の累計アップになり、S Cの賃料アップは半分の7.5%程度になります。つまり、インフレ時代の事業収支計画は、名目経済成長を参考に賃料推移を決めました。

しかし、日本経済がバブル経済崩壊によりデフレ経済となり、名目経済成長はマイナス時代となると、将来の賃料アップは望まれなくなり、今後は長期事業収支計画を賃料収入も費用も伸び率なしと仮定し、投資から発生する減価償却及び金利のみを変化要因とする手法が、安全性の観点から採用されるようになりました。

しかし、今や、日本経済は、元気になりつつあり、2006年度からはデフレ経済を脱皮し、名目経済がプラスになるインフレ経済(?)に向かいます。

日本経済の潜在成長率は年間2~3%とIMF(国際通貨基金)は評価しています。自民党の竹中大臣は日本の名目経済成長をインフレ誘導を含めて4%にすべきと発言しています(しかし、日銀は慎重な発言をしています...)

いずれにしても、今後のS Cの事業収支計画の賃料推移は、2つの事業収支のシミュレーションを行うべきです。

まず第1は、すべての将来の数値は初期の投資や経費から見た変動要因(例えば、銀行金利、減価償却、人員増による賃料...等)は別にして、「ゼロ増加」の長期事業収支計画とする安全性を重視したパターンです。

第2は、S Cのデベロッパーは不動産業であり、インフレは絶好のチャンスであると考え、また、S Cのデベロッパーは小売業であり、名目経済成長が増大すると、テナントからの収入も多くなることを前提としたパターンです。S Cデベロッパーにとって、長期事業収支計画にインフレ要素(収入の定期的アップ)を含めることにより、ビジネスチャンスと判断する事業収入計画が可能となります。

ゼロベースの事業採算は安全・確実ですが、事業発展のチャンスを見逃すことになります。事業収支は、まず、安全性を考慮して「ゼロベース基準」で行い、新たなビジネスチャンスを見る場合は「インフレベース基準」(勝ちパターンの具現化した数値)で行い、両面から判断することが、S Cのデベロッパーに求められます。