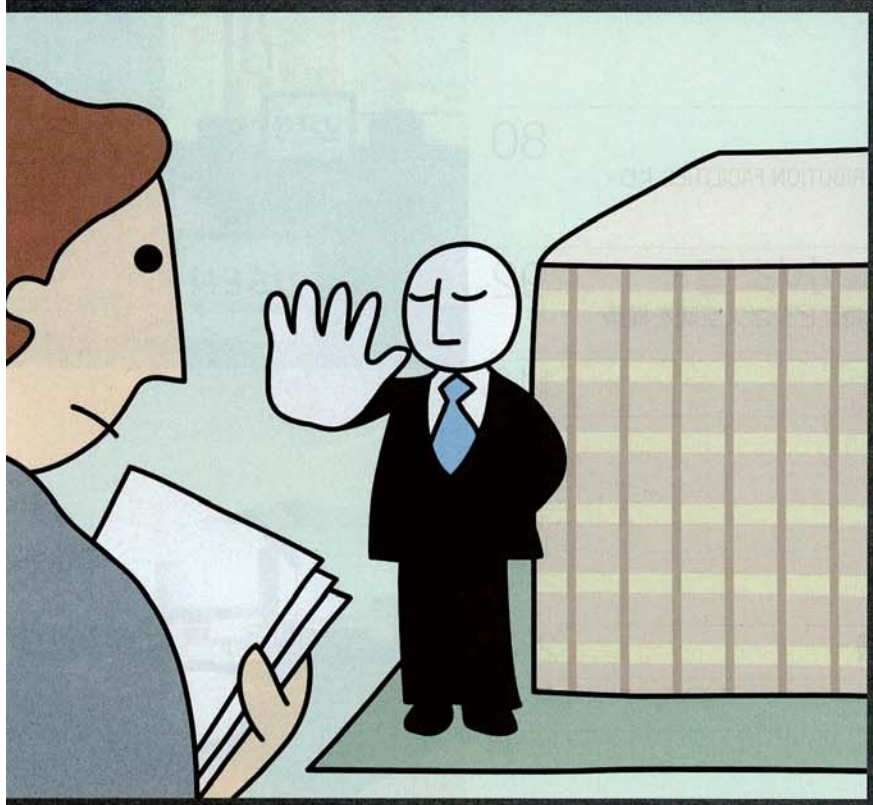


オフィスジャパンが提言するトラブル回避のための勘所

こんなはずでは… いまどきの 移転トラブル

例えば、移転を決め物件探しに奔走している時、また、実際に賃貸借契約を結ぶに当たって、さらには現在入居中のオフィスの管理・運営でも、「あれ?」「こんなはずでは…」と感ずることが、今、増えてはいないだろうか? オフィス賃貸借を取り巻くマーケットや法律、そしてプレーヤーの資質やスタンスも大きく変貌を遂げる中、これまでの常識がまったく通用しない、思いもよらないトラブルが顕在化してきている。今号の特別企画では、いまどきの移転トラブルを7つの事例で紹介。その回避のためには、いったい何が必要なのかの“勘所”を、馴染みある格言とともに解説してみたい。





7つの  トラブル

- ◆ **いったい誰と契約すればいいの？**
- ◆ **長い付き合いで信用していたのに…**
- ◆ **転貸は転貸、ダメなものはダメ！**
- ◆ **あるはずのないものが…**
- ◆ **社員数を決められるなんて…**
- ◆ **更新されたと思っていたら…**
- ◆ **こんなに高いのに、
発注しなくてはならないなんて…**

※この記事は、一般的に生じがちなトラブルを紹介するもので、具体的な法律判断を提供するものではありません。具体的な法律判断については弁護士などの専門家にご相談いただく必要があります。



いったい誰と契約すればいいの？



トラブル例

1

当たり前と思う油断が落とし穴。今は、「交渉相手は本当にオーナーなのか」さえ、確認すべき項目に。

トラブル回避の
勘所

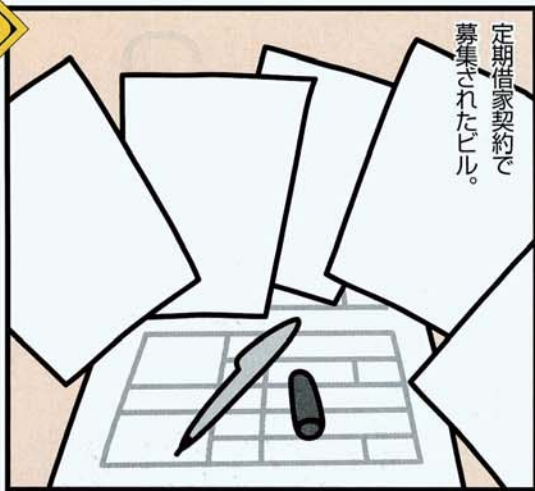
石橋は叩けるだけ叩いて渡る

移転計画のスタートから、オフィス探し、契約、引越と、移転を進めていく上で存在する数限りない確認事項。特に、市場やオフィス環境、設備の変化が著しい昨今、その項目は専門的かつ増加傾向にあるといえるでしょう。場面毎にチェックリストなどが用いられていますが、トラブルの元は確認のし忘れより、むしろ勘違いや思い込みにこそ潜んでいるもの。先入観や油断は排除し、一つひとつポイントを潰していくことが重要となります。

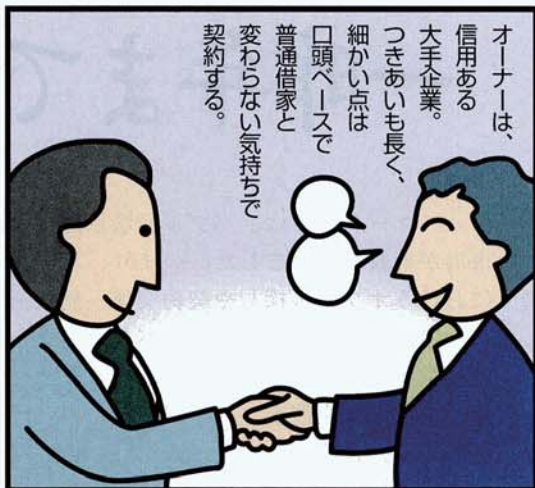
他にも、移転時の確認には数々の盲点が

- ！ 住所が違う…**
リニューアルによりビルの出入口が別の通りに。住所変更に気が付かず契約し、入居後、印刷物を全て刷新したところで郵便局から間違いを指摘される。
- ！ 引越の搬入で…**
OAフロア化のリニューアルで、パンフレット記載より天井が低くなっており、持ってきたキャビネットが入らない。什器に関しては、その他、エレベータに入らない、仕上がったパーティションを分解しないと入らない等「入らないトラブル」は多い。
- ！ 空調は？**
エアコンの音がややうるさいオフィス。テナント内見時には停まっており、知らずに入居し騒音に悩まされることに。
- ！ 周辺環境が…**
1階ショールーム開設で、移転と同時に前の道路で工事が始まり、視認性が著しく低下。地下鉄延伸の計画があり、事前に予想できたはずだった。

！長い付き合いで信用していたのに…



定期借家契約で募集されたビル。



オーナーは、信用ある大手企業。つきあいも長く、細かい点は口頭ベースで普通借家と変わらないう気持ちで契約する。



そのビルが売却され、再契約時に新オーナーから高額な条件提示と、「この条件でなければ退去を」とせまられる。



泣く泣く退去。

トラブル例 2

どんなビルも売られるものと認識すべし。最後の決め手は、賃貸借契約書に。

トラブル回避の箇所

明日は明日のビルオーナー

不動産流動化の潮流の中、入居時に契約したオーナーが、ずっとそのビルを所有しているという保証はどこにもありません。そして、このことが、オフィス賃貸借におけるトラブルの背景となることも少なくないのです。これまでのつきあいや信用度に惑わされ、オーナーチェンジによって不利益を被ることのないよう、ビルが誰の手に渡っても変わらない賃貸借契約を、納得のいくまで詰めておくことが不可欠です。

オーナーチェンジによるトラブル事例

❗ **建て替えに協力して立ち退いたら…**
「建て替えた後、優先的に入居させる」との口約束で、立ち退きを了承したものの、途中でオーナーが物件を売却。新オーナーと賃貸条件でもめて、結局、その新築ビルに入居できなかった。その他、オーナーチェンジでは、ビル保険、造作買取請求権、保証金・敷金でのトラブルが目立つ。

❗ **競売における敷金保護**
任意売却であれば、オーナーの権利は当然に買主に継承され、敷金は契約終了時に新オーナーから返還されるが（建築協力的な保証金は、この限りではない）、競売によるオーナーチェンジの場合、ほとんどの敷金は保護されない。これは、契約書による取り決めも対抗できず、賃貸借契約の唯一の弱点ともいわれている。

❗ **駐車場確保**
ビルに隣接する同一オーナーのタワーパーキングに、多数の駐車場を確保。ビル売却により貸主がバラバラになり、駐車場だけ更新拒絶となる。駐車場確保のため、結局オフィスごと移転することに。



転貸は転貸、ダメなもののはダメ！



大手企業で、同社のオフィス契約は、常に不動産子会社が借り転貸するといった形態を取っていた。



テナント側は、単なる書類上の手続きとの認識で、あえて説明するまでもないとして話を進めていった。



契約3日前に話を聞いたオーナーは「そんなことは聞いていない」と入居を断る。



貸し手市場で他の引き合いも多く、結局別のオフィスを探すことに。

トラブル例

3

貸し手市場下で、これまでオーナーが譲歩してきたことがトラブルに発展。

トラブル回避の
勘所

仏の顔も一昨年まで

オフィスマーケットは、バブル崩壊以降15年近く、借り手市場が継続してきました。つまり、現在の貸し手市場下におけるオフィス探しや契約交渉、施設運営を経験したことのない人々が、担当者レベルのみならず企業経営者にも数多くいるわけです。逆に、オーナー側は、貸し手市況に応じた交渉を、行ってくるものと思われます。数年前の移転の経験やオーナーの対応を当然だと思っていると、思わぬしっぺ返しを食らうことになりかねません。

貸し手市場ゆえ発生する トラブルの元

❗ **テナントのしつこいオーナー信用調査に嫌気が**
申し込み前に、テナント企業の社内稟議の規定からオーナー企業の信用調査が行われる。最初のうちはオーナーも対応していたものの、あまりに細かな調査なため、そのうちうんざりされるようになり、最後には入居を断られることに。

❗ **えっ?! もう解約してしまったの**
移転に手馴れた企業。これまでの、物件確保はもとより賃料発生日の調整等、いくらでも融通が利いた借り手優位の思い込みが抜けず、移転候補先に申し込みをした後、オーナーの正式な承諾を待たずに現入居ビルに解約通知を出してしまう。当然、以降の条件交渉で弱腰にならざるを得なかった。

❗ **窓広告はダメ**
よく見かけるビルの窓に貼り付けた社名の広告。借りている部屋内とはいえ、これにはオーナーの了承が必要となる。これまで暗黙の了解があったにしても、それはオーナーの好意によるもので、トラブルで裁判になったらテナント側が負けることも。

トラブル例

4

テナント貸しを想定していない
自社ビルの賃貸化などは、
より詳細なチェックが必要。

トラブル回避の
動所

百聞も一見も 信用できず

貸すことを前提に建てられていない自社ビルの賃貸化では、設備やフロアプランニングなどの問題以外にも、契約面積が不正確だったり、専有・共用の範囲が曖昧だったり、細かな確認事項が通常以上に発生してきます。また、従前の内装を引き継いで入居する場合、退去のことを考え、原状回復範囲を詳細に決めておくことが必須。身に覚えのない箇所や過剰な修復を避けるため、各所の写真を撮影しておくことは後々有効になるでしょう。

自社ビル賃貸化での トラブル事例

❗ 見えない原因 その1

移転後、前オフィスで何の問題もなかったパソコンがフリーズするなど、IT機器の不具合が頻発。調べてみると、室内の磁気が異常に強いことがわかった。原因は、ビル躯体の経年劣化により、鉄骨が磁気化していたためであった。

❗ 見えない原因 その2

移転後、内勤スタッフを中心に体調不良を訴える社員が続出。原因を調査したところ、建材から有害物質が検出される。以前の利用は大部屋（現在はパーティションでの小割りレイアウト）かつ営業職中心であったため、発覚しなかったと思われる。

❗ エレベータにイライラ

テナント貸しを想定してないため、エレベータが大人数の出入りに対応しておらず、なかなか来ない。台数は多く、エレベータホールの見栄えもいいが、最上階に入居した営業系企業からは大ブーイング。



あるはずのないものが…



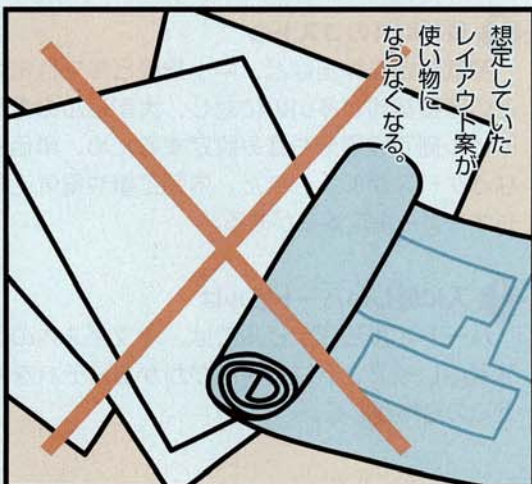
マーケットは逼迫。
物件確保が難しく、
半年先に
賃貸化する予定の
自社ビルフロアを
借りることに。



正式な契約は
しなかったものの、
移転に備え、
内装・レイアウトを
図面と目視ベースで
先行させる。



原状回復工事を
してみると、
撤去した造作物
（1階～2階を繋ぐ内階段）
の跡に柱が出現。



想定していた
レイアウト案が
使い物にならなくなる。



社員数を決められるなんて…



消防法上で、一般的な仕様規定ではなく、規制緩和の性能規定による避難安全検証（ルートC）がなされた大型新築ビルに移転する。



入居時にレイアウト案を提出し、避難安全検証が必要。認可を得るのに2カ月近くかかり、検証費用もテナント負担で、想定外のコスト。



その後もレイアウト変更の度に、余分なコスト・時間がかかることに。



オフィスの在籍人数にも上限があり、オーナーから「ワーカーを減らしてもらえないか」という指導まで入る。

5

トラブル例

中小規模ビルから初めて大型ビルに移転する際は、気持ちを新たに。

トラブル回避の
勘所

大船に乗ったつもりが一苦勞

「いつかは、超高層ビルにオフィスを」と志すベンチャー企業は多いと思いますが、これまで入居していた中小ビルや個人オーナーのビルと大手オーナーの大型ビルとの差は、契約から引越、入居後のオフィス運営と、あらゆる面で想像以上に大きいと肝に銘じておくべきです。必要以上に肩肘を張ることはありませんが、初めての経験に戸惑い、相手のペースで事が進んでしまうのは得策ではありません。まず、大型ビルの常識を知ることが第一歩です。

大規模ビル特有の盲点・留意点

❗ 契約重視は徹底される

大型ビルの場合、定期借家契約のみならず普通借家契約であっても、ビル独自の条項による契約となることが多い。個人オーナーとの契約のような「雛形通りの契約書を確認もせず押印し、それでもなんとかなる」といった感覚は通用しない。ハイグレードビルへの入居では、高額となる賃料交渉ばかりに傾注してしまいがちであるが、コスト以外にも、後々響いてくる条件は数多い。

❗ 賃料以外のコストも

電気料金の算出など、中小規模ビルでは電力会社との直接契約が多いのに対し、大型ビルの電気料金はビル側で設備分も鑑み設定するため、単価が高くなるケースがある。また、内装工事や電気工事などもオーナー指定業者がある。

❗ 人に優しいハートビルは

ハートビル法認定ビルでは、オフィス内の通路幅などのレイアウトにも規制がかかる。それを知った上での対応が必要。



更新されたかと思っていたら…



定期借家契約で、
契約終了が近づいても
オーナーから音沙汰なし。



契約終了時期を過ぎても
そのまま
居続けられたため、
更新されたかどうか
勘違い。



数カ月後、
オーナーから突然、
半年後に
契約終了との
内容証明郵便が届く。



高額な再契約条件に、
退去するつもり。

トラブル例 6

同じ賃貸借とはいえ、
普通借家契約と定期借家契約とは
全く別モノ。

トラブル回避の
勘所

似て非なる 普通と定期

2000年にスタートした「定期借家制度」。施行から7年を経過し、事例やケーススタディも増えてきています。一般的な普通借家との差は下表の通りですが、最も大きな違いは「更新がない」ということ。この1点のため、様々な場面で今までの賃貸借の常識がまったく通用しなくなることを認識しておかなければなりません。また、いざトラブルとなっても、現在のところ定期借家に関する判例がないため、その是非の判断は難しいといえます。

	普通借家権	定期借家権
契約書	書面、口頭とも可能	公正証書等の書面による契約のみ
契約期間	1年以上	制限がない
賃料の増減額	テナント、オーナー双方が賃料増減額請求権を有す	特約により賃料増減額請求権は排除される
テナントの途中解約	実務では、解約可能な契約が一般的	原則、認められない
契約更新	テナントが望めば更新し続ける	更新ではなく再契約となる
契約終了時期	オーナーの正当事由がなければ居続けられる	契約期間の満了に伴い終了
退去あたり	正当事由の補完材料として立退料が支払われる	再契約でなければ契約は終了し退去となる

普通借家と定期借家の最大の違いは**契約更新の有無**



こんなに高いのに、発注しなくてはならないなんて…



退去に伴う原状回復
実施は半年先。
新しいオフィスに
目が行きがちで、
見積りを取ることも
ないがしろに。



施工は大抵
オーナー指定業者。
ただし、工事契約には
オーナーは関係なし。
工事の遅れは
テナントの責任で、
遅延賠償さえ
発生する。



明け渡し間際に
ドタバタして、
時間がなくなる
ケースは多い。



見積り額を
交渉する間もなく、
割高な
請求額を
受け入れ
工事に着手
しなければ
間に合わない羽目。

トラブル例

7

すべての移転トラブルの根源は、「時間に追われる」ことにあるといっても過言ではない。

トラブル回避の
勘所

時は金以上也

ものごとは予定通りに進まないのが世の常。オフィス移転も例外ではなく、プロジェクトがどの段階であっても、トラブルの元凶は「時間のなさ」に収斂していきます。その回避には、綿密な計画、余裕のあるスケジュールリングだけでは不十分。むしろ、移転に対する社内コンセンサスの徹底や、要所要所での素早い意思決定、そしてレベルの高いプロジェクトマネージャーの存在が、オフィス移転を成功に導く大きなポイントといえるでしょう。

時期の目安	新オフィスへの移転	現在のオフィスからの退去
6か月以上前	移転準備室を設置 移転計画の立案 オフィスプランニング <small>現状把握</small>	・原状回復、敷金・保証金について、現契約書をチェック
6か月前	オフィスの選定 賃貸借契約	
5か月前	●専門業者の選定、依頼 <small>内装、什器、電話・通信、リース、引越等</small> ●専門業者との打ち合わせ	・解約予告の提出
4か月前	オフィスレイアウト決定	
3か月前	移転作業スケジュール詳細決定	
2か月前	移転作業スタート ●内装工事、設備工事開始 ●社員への移転スケジュール広報 <small>梱包・搬出マニュアルの準備</small> ●取引先への連絡（移転案内の発送準備）	・原状回復工事の打ち合わせ
1か月前	●各種届出・その他の手続き ●新オフィス運用ルールの作成 移転	・原状回復工事開始
1か月後		・原状回復工事終了、明け渡し ・移転前オフィスとの契約終了 ・敷金・保証金の返還（数か月後になる場合あり）

最近の移転トラブル、その傾向と対策

——プロフェッショナルの活用が成功の鍵——

オフィスジャパン編集部

テナント企業のノウハウ不足が移転トラブルの最大の要因

近年、オフィス移転に伴う様々なトラブルが問題になっている。前項まで事例を挙げて見てきたが、ここでは、トラブルが起こる根本的な原因と、その対処法を探りたい。

移転トラブルについて、テナント側が抱える最大の課題はノウハウ不足の一言に尽きる。その最たるものが、移転プロジェクトの第一歩であるコンセプト決定時の詰めの甘さだ。大規模な本社移転はもちろん、部署単位の分室化であっても、移転目的の明確化は重要なポイントだが、これを本社の管理セクションが独自の判断だけで決めようとする、往々にして間違いが起きる。また、例えば営業部門の移転などでは、その部門を総括する営業本部など上層部の意向も加わり、調整が難しい。こうした点での調整の遅れが、移転スケジュール遅延の最大要因となる。

移転先選定の際にも課題がある。多くの企業は、まず最初にコストの話から交渉に入る。賃料決定までに時間を費やし、準備が進んでいる気になっているところに、事務手続きに必要な分厚い契約書が送られてきて、確認しきれないことはよくあることだ。

さらに、設備変更などでもトラブルは起こりやすい。例えば内覧の際、カーテンからブラインドへといった変更を要求すると、オーナー企業の担当者レベルでは、入居させたい一心からか気軽に了解されることがよくある。が、いざ入居する時に、それがなされていない。また、引越直前、オフィスの内装工事をする段になって、施工されているべき電話回線や電気容量などが不足していることが発覚する。こうしたトラブルは、事前に書面に残しておけばよいのだが、後になって「言った、言わない」の問題になるケースは少なくない。

これらは、本来、契約までに確認しておくべき事項なのだが、テナントサイドにノウハウがないために要件が潰せない、あるいは潰すべき要件そのものが分からないことに問題がある。さらにいうと、オーナーにノウハウがあり、テナントにない場合、様々な面で後手に回らざるを得なくなってしまう。移転プロジェクトには、全体を把握できる人材が確

保できるかどうか、大きなポイントとなるだろう。

内的・外的環境の変化をもたらす昔と今の移転トラブルの違い

テナント、オーナー双方の事業環境、さらには市場環境の変化も、トラブルを誘発する原因になっている。

まず、テナントが移転に求める要件が、10年前と比較して格段に厳しくなっている。面積一つとっても、以前なら「社員が何人だから何坪必要」と簡単に算出できたが、今日では、例えばITシステムの何にどれだけの面積が必要か、管理部門の担当者だけではわからないことが多い。そこでは、設備やITの担当者を交えた事前の打ち合わせが必須となる。もちろん、面積は最も基本的な一例に過ぎず、事前確認が必要な要素や項目は、以前に比べ大幅に増えてきている。

また、オーナー側にも変化が起きている。昔のオフィスビルの所有者は、大手デベロッパーや生・損保会社、あるいは個人オーナーが多く、テナントとの長い付き合いを望む傾向が強かった。いわゆる大家と店子の関係が、企業同士でも重んじられていたといえる。だが今日では、よりビジネスライクな交渉が主流となりつつある。

この要因としては、不動産流動化の影響が挙げられるだろう。オーナーの意識や戦略として、かつての「購入した不動産はじっくり運用して、投資資金を回収する」といったものと、「転売も視野に入れ、短期所有でその間に最大のパフォーマンスを発揮してくれるお客を優先する」とでは、テナントへの対応が、かなり大きく異なってくるのは想像に難くない。例えば、「普通借家契約であっても賃料改定で何十パーセントもの値上げを要求する」や「申し込みをしたテナントが社内稟議を回している最中に、より条件のいい会社と契約してしまう」など、このようなオーナーの変化が背景にあることの現れといえる。

さらに、市場環境の変化もある。上記のようなオーナーは、賃貸オフィス市場全体から見ればまだ少数だが、比較的グレードが高く、テナントニーズが集まるビルから不動産流動化は進むため、市場に与えるインパクトは大

きい。これに景気回復によるオフィス需要の増大が加わったことで、強気の交渉姿勢は広く波及しつつある。

その傾向に追い討ちをかけるのが「定期借家契約（定借）」の存在だ。長期間賃料を確定させることを目的として導入された定借は、当初はフリーレントなどとセットで特殊な賃料ダンピングの手段として利用されるケースが多かった。しかし、施行から7年を経過した今日では、「この賃料値上げを了承しないなら再契約はしない」とする法的根拠となり、貸し手にとって大きなメリットになっている。そのため、テナント側は再契約や転賃の有無など、オプションを付けながら賃料を判断していくわけだが、数年後の契約終了時の市場を読み違えると、場合によっては大きな損失をもたらすことになってしまう。

こうした、昔では考えられないような新しいファクターが次々に登場しているのが現在のオフィス市場であり、移転トラブルがいつ起こっても不思議ではない現状となっている。

経験豊富なプロの存在が移転プロジェクト成功の鍵

では、移転プロジェクトにおいて、どのような点に留意し、リスクヘッジを行うべきなのか。移転トラブルが起こる状況を改めて検証すると、特にキーワードとなるのが「初めて」ということ。初めての移転、初めての契約形態、初めての大規模ビルへの引越など、過去に経験がない、つまり冒頭にも述べたノウハウがないことが大きな原因となっている。

さらにオーナーにとっても、初めて所有したビルや新築ビルとなれば、お互いにわからないことだらけ、加えて管理会社も慣れていないので、さらにそのリスクは増大する。

初めての引越や、新築ビルに限らず、移転に関しては経験が重要であることは確かだ。しかも、企業にとって移転とは、さほど頻繁に経験できるものではない。その意味で、オフィス移転に関しては、ビル決定の手順から、契約、引越に至るまで、移転プロジェクトを成功させるノウハウを蓄積した、経験豊富なプロフェッショナルの存在が必要不可欠といえるだろう。