

# 不動産ビジネス専門家協会 PREEB通信

第91回

ビルオーナーと共に考えるホテル投資

アンケートとヒアリングの経済が持つホテル業界の現状と将来

〔前回10月号から続きます〕

## コロナ禍で変化した 不動産賃貸借契約

4. コロナ禍で一変した不動産賃貸借契約と賃料方式

旧来の一般的なホテル事業は、所有者による不動産賃貸借契約が比較的多かった。賃貸借方式の場合、固定賃料で契約することが多く、固定賃料+歩合賃料での契約であった。固定賃料部分の比率が大きく、歩合賃料部分の比率が少ないため収入が安定しているという長所があった反面、賃借するホテル運営会社側からみればリスクヘッジをする上で利益幅を多く確保しなければならなかった。そのため所有者への賃料が意図的に低めに抑えられる傾向があった。換言すると、必ずしもフェアな契約形態ではなかった。

コロナ禍によりホテル運営の契約形態でも影響を受けた賃料方式が、固定賃料型の賃貸借契約である。そして、大打撃を被ったのが固定賃料で運営しているホテル運営会社である。このため、コロナ禍で大幅な賃料減額

は、所有者からすれば「賃料の減額に應じる法的義務はない」という前提がある。賃料を滞納すれば、契約に基づいてホテル運営会社を退去させることもできる。

非常に厳しい言い方をすれば、「売上が減ったから」賃料を減免してほしいというのは、ホテル運営会社は、ホテル運営会社の事情であって所有者に責任はない。

このような前提で、ホテル運営会社から賃料減額交渉をするのは難しいとも考えられるが、コロナ禍により賃料の減免を受け入れた所有者は少なくない。なぜかという点、装置産業でオペレーショナルアセット\*注）であるホテルでは次期テナント（バックアップオペレーター）もまたホテル運営者となるケースが極めて多いからである。

（\*注）その管理運営において特別なノウハウや専門性が求められる、当該資産のマネジメントに精通した専門のオペレーターの経営

次第で収益が大きく変動する資産を指す。」

賃料減額交渉における注意点は大きく3つある。

（1）ホテル運営会社は賃料減額によって賃借継続できる根拠を示すことが不可欠。

（2）コロナ禍の影響による現状の売上や今後の展望を具体的な数値を交えながら伝え、どのような事業計画になっているのかを明確に話さなければならない。

（3）所有者にとってのメリットを説明することも必要。

①賃料の減免に関しては、国土交通省もコロナ禍の影響を踏まえた特例措置を設けていた。この措置では、コロナ禍により収入が減少して賃料の支払いが困難になったホテル運営会社に対し、賃料減免（負債の免除等）の所定の手続きを所有者が行なった場合には、税務上損金として計上することが可能となった。

②ホテル運営会社が撤退した場合の次期テナント誘致までの機会損失と賃料減額の影響を比較考量する。

いずれにしてもホテル運営会社からの一方的な要請とならないように、相談ベースで現実状況を丁寧に話し合うことが最も大切であり、上述の（1）と（3）は、最低限押さえておかなければならない。

### 賃料減額交渉の注意点

5. 賃料減額交渉における3つの注意点  
賃料交渉の考え方に



ホンダ商事  
代表取締役  
本田 和之氏

### 今月の筆者

不動産ビジネス専門家協会 会員  
全国不動産コンサルティング協会 理事  
首都圏定期借地借家権推進機構 理事  
不動産コンサルティングマスター®  
定借プランナー®/定借アドバイザー®  
ビジネスホテル開発、店舗開発、不動産コンサルティングなど商業用不動産の開発業務の経験を糧に、市場調査・商圈分析、土地の有効活用、テナントリーシング、売買仲介に関する様々な契約締結業務などの実績を積み、土地所有者にとって大切な『資産を減らさずに収益を上げる』利益最大化のための不動産有効活用の企画・提案・実施に至るトータルサポートを得意分野としている。

### コラムのご感想・ご意見は下記まで!

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会  
東京都千代田区神田東松下町28番地  
小林ビル101 (☎03-3527-1876)  
http://www.fudosan-pro.biz/

〔次回12月11号に続きます〕