

2014 年 7 月 vol. 1

## ■テナントリーシングとは

商店街やロードサイド店舗、商業施設内の空き店舗に新しいテナントを誘致することをテナントリーシングといいます。有効なテナントリーシングはまちや施設に新たな息吹をもたらし、その地域の活性化にもつながります。また商業系のテナントリーシングでは、待つだけでは不動産所有者様が希望されるテナントを見つけることは難しい為、出店して欲しいテナントに対してこちらから積極的にアプローチし、交渉していくことが求められます。ただここで注意したいのが、選定にあたって何を優先するかということです。経済条件か、業種業態か、はたまた企業規模か？同建物に複数テナントが同居している場合はそれぞれの相性もあるでしょう。今現在流行の業態でも一過性にすぎないケースもあります。新たなテナント出店は地域の表情を変え活性化につながることでありますので、将来性やその地域においてふさわしいテナントであるか熟慮が必要です。



自由が丘（左）と秋葉原（右）。テナントで街の顔が変わります。

## ■建物管理からプロパティマネジメントへ



プロパティマネジメントとは、不動産投資における所有と経営の分離という考え方から、ビルオーナー様に代わってプロパティマネージャーが、所有する個別の収益不動産の資産価値を最大限に高め運用していく手法のことです。一言で表現すると、「収益不動産の経営代行」を行うサービスと言えます。アセットマネジメントが、投資用資産のポートフォリオ全体を運営管理する業務のことを指しますが、プロパティマネジメントは個別不動産の物理的な運営管理を指します。証券化をはじめとして、不動産を取り巻く環境が大きく変わってきているなかで、資産価値を最大限に高め、投資収益を最大化するためには、専門知識を必要とするプロパティマネジメントを導入することが、収益不動産の経営戦略上いまや必要不可欠となっております。

こちらの記事に関するお問い合わせ

東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-29-11 ナカニシビル9階 〒151-0051



株式会社 イリオス 03 (5919) 3356 <http://www.irros.co.jp>



株式会社 総合施設管理 03 (3357) 2031 <http://www.sougou-gfm.co.jp/>