

雪の降るコンディションの中

名古屋のビル市況とは



6面からつづく
 解説 ビル新築時 改修時
 ず、「張り切って資料作った
 のですが、時間が…」と
 と橋本氏が苦笑。幕も
 第一ビルディングの丸山
 勝氏は、自身の名古屋への
 愛着を語った後、注目のテ
 ナント及び確保戦略」とい
 うテーマで解説を行なった。
 昨今、テナントの移動率が
 高くなったことを指摘した
 上で、「入居・増室」、「退
 室・減室」の業者別の割合
 及び「退室・減室」理由に
 ついてのデータを示した。
 両氏が示したデータを基
 にディスカッションが行な
 われ、新規ユーザーの開発
 及び、既存ユーザーの困
 込みに向けての議論が行な
 われた。

外資系企業の誘致
 交渉は200時間
 2部は、「不動産の上手な
 活用」というテーマで行な
 われた。カゴメ不動産
 の土田誠氏は「資産の有効
 活用」について、自社の方
 策を元に解説。保有不動産
 を評価付けた上で、その
 不動産の活用スケジュール
 を確定し事業活動のプラン
 を立てることを提唱した。
 日土地ビルサービスの若
 住敏男氏は、ビル管理面か
 らコストを削減する方法を

解説 ビル新築時 改修時
 が、管理コストの削減を考
 える重要なタイミングであ
 ることを指摘した。そして
 言うまでもなく、日常管理
 においても見直しすることに
 を奨励した。
 ディスカッションでは、
 ルイウィットンを誘致したカ
 ゴメ不動産の実績に話及
 び、土田氏は、200時
 間にも及んだ外資系企業と
 の交渉の感想を披露。
 「外資系企業は契約に至
 るまでの交渉が非常に大変
 でしたが、一回決まるとしま
 えば、契約書を逸脱するよう
 なことをしてこないで、
 非常にスッキリした付き合
 いが出来ます。とは言え、
 相当大変なことは確かだ
 でありお薦めは出来ません
 」と語った。

ここで、海外の不動産運
 営に詳しいエムズの鼠屋政
 敏氏にもコメントが求めら
 れ、今のところ外資系企業
 でも、日本の商習慣に従う
 ところもあること、外資系
 企業は情報開示に対する要
 求が非常に大きいことを付
 け加えた。
 その後、若住氏が自社の
 体験で、エレベーターのメ
 ンテナンスについて業者と
 テナントについて業者と
 仕様の見直し作業をしたと
 ころ、年間1300万円も
 のコスト削減につながった

メンテナンスは大量に集中発注して スケールメリットによるコスト削減を

プロパティマネ
 ジメントを導入す
 ることのメリット
 は、まずはビル経
 営フレキシブルを確保
 できることです。
 弁護士・仲介業者
 は事が起こってか
 ら動きますが、P
 Mは常にどんな事
 態に対しても準備
 しているの何か
 が起こった時に、
 迅速に対応できま

プロパティマネジ
 メントが
 オーナーの心強い味方に

千代田ビルマネジメント

千代田ビルマネジメントの
 小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

千代田ビルマネジメント
 の小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

千代田ビルマネジメントの
 小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

千代田ビルマネジメントの
 小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

ビル経営はこう変わる」と
 というテーマで行なわれた。
 エムズの鼠屋政敏氏がこ
 で登場し、不動産の証券化
 定期借家制度、プロパティ
 マネジメントなどの、ビル
 経営において最近顕著にな
 ってきた新しい潮流につい
 て解説した。

千代田ビルマネジメント
 の小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

千代田ビルマネジメントの
 小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

千代田ビルマネジメントの
 小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

エムズ
 代表取締役
 鼠屋 政敏氏

ビルの所有そのものの
 見直しが必要なことも

不動産の証券化などに
 見られるように従来型ビ
 ル経営の発想が転換点を
 迎えています。従来は、
 一度不動産を所有したら
 絶対に手離さない、とい
 う所有へのこだわりが浸
 透してしまっています。ま
 現在、不動産にはリスク
 が伴うので、ビルをその
 まま所有していても良い
 か、という観点で見直し
 を求められる局面も出て
 来ます。また銀行借入へ

シンポジウムの締め括り
 の信憑性を高めた。

鼠屋政敏氏は、先解
 説の信憑性を高めた。

鼠屋政敏氏は、先解
 説の信憑性を高めた。

鼠屋政敏氏は、先解
 説の信憑性を高めた。

東洋殖産
 代表取締役常務
 西友平氏

今回のシンポジウムに参加した目的は、鼠屋
 政敏氏の「不動産ファンドとビル経営」につ
 いての話を聞くためです。第一部から聞いていま
 したが、やはり不動産の証券化の話が最も参考
 になりました。当社の親会社は
 不動産会社で、そこに対しファ
 ンドに関してのアドバイスが出
 来ればと考えています。

栗木商事
 代表取締役
 栗木 秀樹氏

当社は、現在、オフィスビルの取得を考えて
 いますが、その後の管理方法について情報を得た
 いと考えて来場しました。特に聞きかかったのは
 なかなか仲介業者では分からない部分であるコス
 ト管理の方法です。ファン
 ドや、コスト削減、プロパ
 ティマネジメントの話など
 が参考になりました。

JRセントラルビル
 今日、ビル事業の営業部門
 の人間と、管理部門の人間とで
 このシンポジウムに参加しました。今、日本国際博覧
 会の吉田氏の講演を聞き終わるところですが、この
 後のシンポジウムに期待していることは東海地区のビ
 ル市況を把握する上での示唆が欲しいということ
 です。またビル管理の立場としては、いかに管理コストを
 削減するかというテーマも興味があります。

六合トラスト
 当社はビルの管理会社です。今回の
 シンポジウムには、オーナーが現在望
 む事は何かを知りたいと考え参加しま
 した。ただ、このシンポジウムに参加
 して可もなく不可もなくという程度が
 いたって普通の事であると感じまし
 た。オーナーの立場に立つ提案できる
 素材は隠れていたと思います。

シンポジウム 来場者の声

フジタ建物
 第一のシンポジウムを聞いての感想は、名古
 屋の空室率は少々疑問が残りました。私も、
 名古屋で仕事をしていますが、仲介業者などに同
 じ話を聞いた時は、10%くらい聞いていました
 のでそのように認識してました。実際名古屋の
 ビル市況を見直した時に、もう少し空室率は高いので
 はと考えています。名古屋のサインタワービルなども
 賃料を下げるという噂を聞きますし、現在の名古屋の
 状態では賃料を下げるほかにないというのが感想です。

守随本店
 代表取締役
 早川 静英氏

当社は、機械を製造してい
 る会社です。その事業の中
 で、ビルも一棟所有してあります。
 このシンポジウムに参加した
 のはビルを運営するにあたってのノウハウや見
 通しの立て方、上手な管理の仕方を学べればと
 思ったからです。また、現在の名古屋のビル市
 況そして、将来的な展望なども知りたいと思っ
 っていました。ビル事業が本職という訳ではあり
 ませんが、新鮮な体験をしました。

熱心に聞き入る参加者

六合トラスト
 当社はビルの管理会社です。今回の
 シンポジウムには、オーナーが現在望
 む事は何かを知りたいと考え参加しま
 した。ただ、このシンポジウムに参加
 して可もなく不可もなくという程度が
 いたって普通の事であると感じまし
 た。オーナーの立場に立つ提案できる
 素材は隠れていたと思います。