

先月開業・話題のビルを会場に120名超が来場

ビル経営セミナー① 時代の変化に対応できる柔軟なビルづくりとは？ 「これからのオフィスビルの在り方」と 築古ビルの再生ソリューション



ネットコーポレーション
取締役 R事業部 マネージャー
神谷 奈緒美氏

出する提案をさせて頂きました。また、サインを2箇所追加させて頂くことで、「ここで働きたい」という気持ちを喚起させるビルづくりに貢献させて頂けたと思います。

ビルの評価左右する第一印象 マスターリースを軸とした

今回のセミナーでは、企業は今ビルに何を求め、どのようなビルをリニューアルでした。探しているのか、というこの事例でのポイントをお話しさせて頂きました。

デザイン性を高めつつ自由度の高い空間を構築

まず、ビル再生のお手伝いをさせて頂く際に、当社は利用者目線で提案することを心がけております。そのビルに初めて来られる方が、どういった視点でビルを眺めるのかという要素を、ポイントで分けて提案させて頂きます。

中でも第一印象を大きく左右するのがファサード、いわゆる外観です。築34年を迎えるビルの事例では、オーナーチェンジに伴って新しいオーナー様から「外壁全体のイメージを一新してほしい」との依頼を頂きました。そこでライティン



Casa
取締役 営業部長
松本 豊氏

資料24カ月分まで手厚く保証 オンラインでの契約にも対応

は、単純にテナントが家賃を支払いされる際に、何らかの事情が起きて支払いができない状況になった場合、私共がテナントに替わって家賃の立て替えをさせて頂くというものです。このビジネスモデルにおいては、オーナー様は一切負担をかけることなく家賃を確実に回収できるというメリットがあります。

ビル経営セミナー②

ビルオーナー必見！空室対策に有効な家賃保証とは？ 滞納リスクの予防策、物件の競争力にも寄与

そのようなケースも私どももテナント保証では、退去・明渡しまで保証を継続させて頂き、極度額も家賃の24カ月分の保証をさせて頂きますので、仮に訴訟、それから撤去が長引いて1年以上かかったとしても充分保証の範囲に入るといいます。当社の場合は、サービスを展開して、仮に管理会社が変わっても管理移管された後も保証は継続させて頂きます。これらの点が、Casaが提供するテナント保証の特長になるのですが、紙ベースの契約が主流の不動産業界において、当社では保証の申し込みから契約まですべてオンラインで締結できるような仕組みも用意させて頂いております。そのため多く物件を持つオーナー様にとって、物件ごとに紙の契約書の準備や郵送、捺印といった作業を行う必要がなく、オンラインで手軽に契約が可能となっております。家賃保証サービスは、住居物件に比べ事業用ビルでの浸透率が低い状況です。ただ、初期費用を減額できるというメリットがあります。物件の競争力を高めるには多額の費用を投じて改修工事を実施するの一般的なですが、保証を利用することでオーナー様の負担というのは一切なく、物件の競争力を高めることが可能です。入居率向上にも期待が持てるサービスといえます。

滞納が発生し、最終的に訴訟、退去という状況になった場合、退去までに1年以上かかるケースもございます。一方で、物件の持つ個性や魅力、提供されるサービスが鍵になってくると考えています。テナントニーズに合わせて柔軟性を持たせるという点は、ワークスペースやビルの快適性、働きやすさなどを先順の抽出をして頂き、対策方法の検討と実施へと移行されるビルオーナー様が望ましいと思っております。

REALGATE

古いものに価値を
不動産にクリエイティブを
働き方に自由を。

事業相談から設計施工・運営管理まで
一気通貫したサービスで高収益化を実現

150坪以上の1棟ビル、倉庫、寮、社宅、ホテル、商業施設等
渋谷区・港区・目黒区・品川区・千代田区など

企画設計・コンサルティング事業 マスターリース事業 プロパティマネジメント事業 買取事業

株式会社リアルゲイト TEL 03-6804-3944
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-51-10
[営業時間] 10:00-19:00 [定休日] 土日祝日

E-mail info@realgate.jp
URL https://realgate.jp

事業拡大につき社員募集中！

カタい社名で、じゆうな発想。

TAISEI

Next FM Provider
大成株式会社

詳しくはWEBで → ビル大成

都市再構築の中で生き残る賃貸ビル経営戦略

ビルオーナーパネルディスカッション

街づくりや共用部の充実まで時流に合った改修もカギ



ゴキゲンホネグミ 代表 後藤 専氏

直近の不動産のマーケットの肌感覚について、皆様はどのようにお感じですか。まず、

石井 私2000年から不動産にかかわっている中で、リーマンショックの時代が最悪でした。20年ぐらいの

時間軸でみると家賃は下がり続け、専有面積が広がり続けてきたので、20㎡×1R程度の物件の入居はほとんど悪くなっています。オ

武蔵小杉の開発によって、空室率は極端な状態まで回復しています。一方で家賃はそこまで追いついてきていな

い。新築は高値を取れる傾向ですが、素人の地主が怖がって上

げてこないため、相場はあまり上がってないという実感です。

後藤 直近3年という方、コロナ前の低空室率を再現するのは難しいです。

「PASAR SHI NJO(パサル新

城)というエリアを作りたい」と思っています。

「空室になったエを設けました。狙い

作戦を長年行ってい

ます。

業としては収益が悪く

て、50万円だ

った家賃が

今50万円。

このように

エリアの特

性を考えな

が、細か

く分けてい

は、街の人が集まれる場所を作ること。不動産屋をされているお客さんのニーズをなかなかつかめないで、2013年ぐらいに

いう思いで始めました。さらに都心への流出の課題解決のため、テナントビルの2階を改装してフリーアドレスの coworking オフ

イスの「新城WORK」に気づきました。そこ

や、会員さんがトレーニングできるフィットネスジムも開設して

います。ソフト面では隣の商店街に協力して

いただき、飲み歩きイベントを開催してい

ます。最終的にはお客

かかりますが、普通に

貸すのが大

半。それま

で50万円だ

った家賃が

今50万円。

このように

エリアの特

性を考えな

が、細か

く分けてい

ます。

業としては収益が悪く

て、50万円だ

った家賃が

今50万円。

このように

エリアの特

性を考えな

が、細か

く分けてい

ビルは日中開放しているため、「ビルに関係のない人が無断使用している」という声。また、「共用部を改修するなら会議室を作ってほしい」、「会社の『顔』となる場所が事務所以外の場所にもほしい」、「来客スペースが欲しい」という声もありました。また、1階の共用トイレはなぜか男子

トイレだけがぼつんとあって、部外者と思われる方に利用されています。これらを改修計画に落とし込んで、

まずは1階エントランスホールとトイレに、

テナント従業員のセキュリティカードと連動

画を見直して、2020年の9月に着工、同

年12月に完成。1階共用部のバリアアップ

を行いました。仲介会社からもどんなクレー

ムが来ていたかはあ

り、2019年8月に購入し

た新築6丁目のビルで

は、取得当日に承継

同意書と一緒にテナ

ントにアンケートを持

ていきました。このタ

イミシングで聞くのが重

要で、次のオーナーへ

の期待半分、懸念半分

という心持ちの中で、

積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応して

いただけました。アンケ

ートは9割ほど高い

回収率でした。そこで

寄せられた要望をもと

に、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方

針を立てて、翌年から

仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

付加価値をつけた差別化戦略 テナントニーズを捉えることの重要性

迎えていることが喫緊の課題です。建替えるにも建蔽率・容積率が最大になっていて、建替えるとしても小さな交流が生まれて、スクのラウンジもやっています。これはあえて一室、神田の地下の窓のない部屋に作っています。基本的には住

所を貸しているため、ラウンジ内には誰もいません。契約者は50社

運営会社の方に入っています。郵便を転送いただけ

ます。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

立食形式の懇親会は大盛況！

全プログラムの終了後には、特設会場に懇親会を開催。乾杯の音頭はパネリストとして登壇した

南荘石井事務所の石井秀和氏が務

め、立食パーティ形式の懇親会がスタート。感染症対策を行いつつも、

コロナ禍以前の形態での実施とな

った。

参加者同士で話が弾む場

に。

壇者、来場者が参加し懇親を深めた。乾杯の音頭はパネリス

トとして登壇した南荘石井事務所の石井秀和氏が務

め、立食パーティ形式の懇親会がスタート。感染症対策を行いつつも、

コロナ禍以前の形態での実施とな

った。

参加者同士で話が弾む場に。

壇者、来場者が参加し懇親を深めた。乾杯の音頭はパネリス

トとして登壇した南荘石井事務所の石井秀和氏が務

め、立食パーティ形式の懇親会がスタート。感染症対策を行いつつも、

コロナ禍以前の形態での実施とな

った。

参加者同士で話が弾む場に。

壇者、来場者が参加し懇親を深めた。乾杯の音頭はパネリス

トとして登壇した南荘石井事務所の石井秀和氏が務

め、立食パーティ形式の懇親会がスタート。感染症対策を行いつつも、

コロナ禍以前の形態での実施とな

った。

参加者同士で話が弾む場に。

壇者、来場者が参加し懇親を深めた。乾杯の音頭はパネリス

トとして登壇した南荘石井事務所の石井秀和氏が務

ビルは日中開放しているため、「ビルに関係のない人が無断使用している」という声。また、「共用部を改修するなら会議室を作ってほしい」、「会社の『顔』となる場所が事務所以外の場所にもほしい」、「来客スペースが欲しい」という声もありました。また、1階の共用トイレはなぜか男子

トイレだけがぼつんとあって、部外者と思われる方に利用されています。これらを改修計画に落とし込んで、

まずは1階エントランスホールとトイレに、

テナント従業員のセキュリティカードと連動

画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

購入後すぐに改修の方針を立てて、翌年から仕事をしようと思った矢先にコロナが発生。コロナ禍なりの改修計画を見直して、2020年の9月に着工、同年12月に完成。1階共用部のバリアアップを行いました。仲介会社からもどんなクレームが来ていたかはあり、2019年8月に購入した新築6丁目のビルでは、取得当日に承継同意書と一緒にテナントにアンケートを持っていきました。このタ

イミシングで聞くのが重要で、次のオーナーへの期待半分、懸念半分という心持ちの中で、積極的な姿勢を見せる

と、前向きに対応していただけました。アンケートは9割ほど高い

回収率でした。そこで寄せられた要望をもとに、改修計画を実施。

フォーシーズなら保証がきれません。



入居者様の死亡



入居者様の破産



入居者様の逮捕



1年毎の保証委託料の未納



管理会社様やオーナー様の変更

詳しくは **4cs テナント保証** [検索](#)

4c's フォーシーズ株式会社