収益最大化と負担軽減を実現するPMサービス展開

ロードサイド物件をトータルマネジメント

駐車場運用見直しで賃料減額撤回・収益向上事例も

ロードサイド沿いの土地の有効活用として適しているのが、一棟貸商業店舗。一方でそれらのオーナーは個人の地主が大半であるため、不動産の運用についてのノウハウが無く、運営に手間取ることもしばしばだ。そのなかでトータルのビル管理を提供する平成ビルディングではこのようなオーナー向けにパッケージ型のプロパティマネジメント業務を提供している。賃料請求や資金管理、テナントとの折衝、また建物の定期点検などといったオーナーの負担軽減を実現するほか、収益最大化を目指した新規提案なども行う。提案型のPMはオーナーからの評判も高い。

1都3県で20棟管理 総合管理のノウハウ生かす

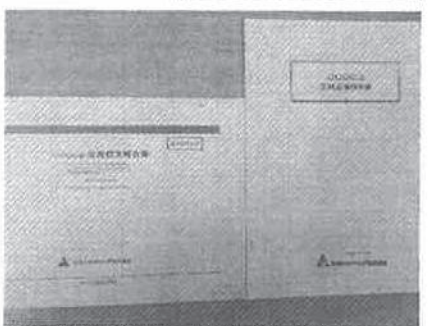
平成ビルディング（東京都中央区）では商業店舗向けにパッケージ型のプロパティマネジメント業務を展開している。

同社はビルの総合マネジメント企業として、「ビル運営サポート」、「ビル総合管理」、「テナントリーシング」、「工事」、「デューデリジェンス」、「コンサルティング」等、ワンストップのソリューションを提供している。管理物件は都内を中心にオフィスビルがメーンで、受託棟数は2019年末現在で246棟。みずほ信託銀行グループであることのネットワークを生かし、個人オーナーや非不動産業界の企業が所有するビルを中心に首都圏および関西で事業を展開している。

オフィスビル管理を主軸としている一方で、これまでの事業領域を生かしてロードサイドに所在する一棟貸商業店舗のPM業務を受託している。現在、1都3県で約20棟の実績を有する。

ロードサイド一棟貸商業店舗は個人の地主が、土地の有効活用として事業を営んでいる場合がある。そのような場合、オーナーに不動産賃貸についてのノウハウがほとんどないことも多い。一方でロードサイド一棟貸商業店舗は、テナントとの契約が長期にわたるためテナントリーシングの少なく、設備管理や清掃はテナント自身が行うといった特性がある。したがってオーナーのニーズは主に①賃料の入金管理、②テナントとの折衝窓口、③建物の維持管理に絞られる。平成ビルディングは総合ビル管理の実績を生かし、オーナーのこれらの業務の負担軽減の観点からその3つの業務をパッケージにしたPM業務を始めた。

▲実際の受託物件



▲定期点検報告書のほかに、月次収支報告書も発行する

きめ細かいサービスで好評得る 2棟目、3棟目任されることも

業務内容はオーナーを代行する形で、賃料の請求と資金管理、テナントへの取次や折衝、年に1～2回の建物定期点検などを行う。資金管理に関しては、収支の計画や実績、収入や支出の明細、運営の状況や実施した業務の内容等を記載した収支報告書を毎月オーナー宛に発行。また建物の点検は、エンジニアリングレポートを作成しているテューデリジェンスの専門スタッフが行い、定期点検報告書を発行している。設備などの管理については、テナント側の責任範囲となるため、通常のビル管理業務と比べるとコストは割安。万一、既存テナントの賃貸契約が終了になった場合などには、新規のリーシングや事業の展開などをサポートする。

これらのトータルなPM業務を提供していることでオーナーから好評を得ている。勢行役員でプロパティマネジメント室長の田辺光徹氏は「実際のサービス内容を体験されて2棟目、3棟目をお任せいただくケースもあります」と話す。

オーナー目線で新規事業提案も

オーナーの立場に寄り添いながら、テナントの業績向上にも目を配り、賃料収入を向上させる姿勢も高評価のポイントとなっている。

「ある店舗で業績が低下傾向であることを理由に、賃料減額を求められたケースがありました。その要望への対応策を考えていた時に、その店舗の駐車場では店舗の利用者以外の方が無断駐車をしているケースが多いことに気づきました。この場所には駐車場の需要が多くあるのではないか、と考えて、駐車場を時間貸しに変更することを提案しました。その結果相応の駐車場収益を得ることができました。駐車場の運営をテナントが行いその収益をテナント側が収受できるようにしたことによって、賃料の減額を回避することに成功しました」（田辺室長）

まさにオーナーとテナント双方の利益を両立した形だ。このようなPM業務での気づきから新たな提案も積極的に行っていく構え。将来的に建て替えの時期になったときでも、同社が蓄積しているノウハウやネットワークを駆使してサポートを行っていく。

ロードサイド物件を持つオーナーにとって、PM業務をどの企業に任せていくかは収益に直結してくる。平成ビルディングは実績・ノウハウとも豊富に有しており、パートナーとして収益の最大化を実現していく。

好評！ロードサイド店舗向けプロパティマネジメント業務

ロードサイド等に所在する一棟貸店舗所有のオーナーのニーズに基づきパッケージでサービス提供

〈主なサービスメニュー〉

- ●年間収支報告書の作成および賃料の入金管理
- ●専門家による建物、設備の定期点検を半年または1年ごとに実施しレポーティング
- ●テナントへの取次、折衝窓口業務の実施
- ●テナント契約終了時の諸手続き、新規募集もサポートする

出典元：週刊ビル経営11月9日号掲載