

テナント仲介を行っている不動産会社が少ないのは何故か。その理由にはいくつか挙げられるが、私は居住用賃貸に比べて契約期間が長く手数料がすぐに得られないことと、専門的な知識が必要なのが主な原因だと思っている。会社の考え方は様々だが、今後、不動産業で生き残っていく上でテナント仲介部門があることが不動産会社の重要なポイントになるのではないか。それは、今

テナント誘致のポイントはこちら

環境が厳しくなることが予想されている。その面、テナント仲介は契約期間も長く専門的な知識も必要だが、ライバルも少なく収益性もあり、オーナーからの信頼を得やすい利点がある。また、テナント契約者からの



▲同社のサイト

会社が主に仲介業務を行っていた。「小規模オフィスビル」は主に地場のワンオーナーが所有し、オフィスは貸主も企業で、その両方の企業かと地場の不動産会社が仲介していた。一方「貸店舗」は、商業店舗は別として地

第1回 注目される「テナント仲介」ビジネスについて

日の不動産会社が収益性の早い居住用賃貸分野に偏って、過当競争を余儀なくされている状況からみても判断される。今後、この分野は大手賃貸仲介FCEの展開や少子化問題で、ますます市場



エリアコミュニケーションズ
(福岡県福岡市)
西村健社長

昭和31年10月12日生まれ、福岡市の不動産会社東邦ハウジング等で不動産実務を経験後、平成16年テナント仲介専門会社エクスプロードに就任。平成19年エクスプロード代表取締役に就任し現在に

場の不動産会社が主に仲介している、オフィス仲介専門会社を取り扱うケースは少ないように感じた。それにはテナント仲介の営業形態が大きく関係しているように思う。「貸オフィス」は、物件はあるが、入居者を見つけて入居することが難しい。エクスプロードは、入居者を見つけて入居することが多い。オフィス仲介専門会社は契約形態が複雑なことから権利関係が絡むケースがあるので、積極的には「貸店舗」の仲介は行っていないのが現状だ。テナント仲介を始めるには、以上のように様々な要素があることを知っておく必要がある。