

近年の不動産ファンド各社による各都市部の商業ビル用地獲得競争は目覚ましいものがあり、それによる不動産価格の急騰が起こっていたが、サブプライムローン等の影響で市場も沈静化に向かっていく。

しかし、ファンドブームで建設されたテナントビルは商業店舗もオフィスビルもいまだに空室が目立っている。これは、不動産ファンド会社が地場相場を無視して、独

テナント誘致のポイントはこちら

自のキャッシュフローを優先させて建てた結果だと思っている。それだけならいいが、それにより地場の賃料相場が押し上げられたことで、周辺の既存ビルにまで影響が及んでいる。



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イト副社長に就任。平成19年エクスプロイト代表取締役社長に就任。現在、エクスプロイト代表取締役社長として、エクスプロイトの発展に努めている。

第3回 既存ビルオーナーを悩ます相場と乖離したファンド物件

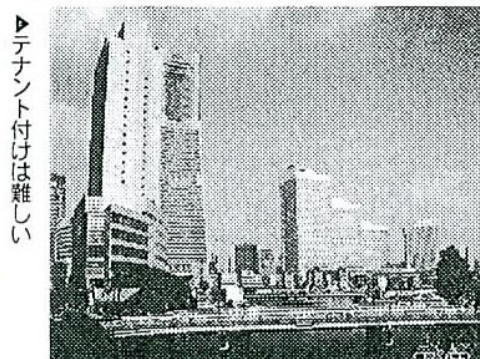
実際、テナント仲介会社はファンド系の商業ビルが実需相場と乖離しているのだから、テナント付けに苦労しているのが現状のようだ。テナント仲介会社は客付けが商売だが、相場にあわない物件は敬遠せざるを得ない。

一方、ビルオーナーは仲介会社が客付けしや共益費のランニングコストが高いと経営が

テナントを探さなくて立ち行かなくなり、オーナーや入居者のことを考え適切なアドバイスを求めている。あるテナント仲介会社の社員は「私も主として「借主」にとって悲劇です」。

また、「適正な賃料は近隣相場を押し上げ、既存ビルのオーナーやテナント仲介会社

を悩ませているのが現状のようだ。ファンド物件も入居者がいないければキャッシュフローどこの話ではないは、そのためには適切なアドバイスをもらう必要がある。その場合、テナントの存在が必要になってくるのではないだろうか。



▶テナント付けは難しい