●全国賃貸住宅新聞（2009年1月12日号）に掲載されました。

テナント誘致のポイントはこれだ

第9回 オーナーへ適切な指南できる不動産会社が生き残る

新たな収益源の確保が重要に

平成21年もいよいよ幕を明けた。昨年起きた金融危機、不動産ファンドの倒壊等で日本の経済は暗礁に乗り上げた状態になっている。新年の企業トップの経済予測でも今後2年間は景気は回復しないのではないかと言った意見があった。

そんな中、経営の最優先課題は新たな収益確保に向けた「開発や投資」と答える経営者が最も多かった。不動産業界も先行き不透明感がささやかれているが、この危機を乗り切るには現状維持プラス新たな収益源を探求することが重要な課題になっている。

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、アットホームで賃貸情報誌編集長を歴任後、地元福岡の管理会社で不動産実務を経験。平成16年テナント専門会社エリアプロジェクト副社長に就任。平成19年エリアコミュニケーションズ設立。代表取締役に就任し現在に至る。

客付けできない業者に不満高まる

話は変わるが昨年、当社運営の事業用専門WEBサイト「テナントガイド」を利用したテナントオーナーが全国で300人を超えた。（当社のサイトはオーナーの空室情報を当社の加盟店を通してネット上で募集依頼ができるシステムになっている）。

その内容を見てみると「現在、ある不動産会社に募集依頼しているが決まらないので…」と言った声や「報告・連絡・相談が無いので」と言ったものが多かった。

決まらないのには色んな要因が考えられるが、要するに依頼していた不動産会社が決められなかったと言うことになる。

確かにテナント物件の客付けや契約には難しいものがある。しかし、この分野を築くことで、管理物件の獲得・売買・リフォーム等の新たな収益源になることは経験上、間違いない。

若い世代は自分で取り組む

それは近年、若いオーナーが不動産管理業を勉強しはじめて、不動産管理会社に頼らずに自分で管理や募集をするケースが増え始めてきたためだ。下手をすると管理会社より詳しいオーナーも出始めている。自分の所有物件なので物件の良いところや悪いところは管理会社より詳しく、入居者の要望に直ぐに応えるなど、入居率を高める努力をしている。

管理会社から見ると沢山の管理物件の一つなのでなかなか全ての物件に管理の目が行き届かないかもしれないが、オーナーから見ると、そういうわけには行かない。

今求められているのは、管理や募集はもちろん、オーナーに対して適切なコンサルができる不動産会社だ。

300人のオーナーが全国で悩んでいるのであれば、それに応えられる不動産会社が生き延びられるのかもしれない。