●全国賃貸住宅新聞（2009.8.10号）に掲載されました。

店舗等のテナント仲介進出続々

大型店舗は縮小
小規模店需要拡大

「店舗市場では景気を裏付けるかのように大型店舗や中型店舗は規模の縮小や撤退する入居者が増えています。一方、10から15坪程度の小規模店舗は飲食店を中心とした居抜店舗に需要が高まっているようです」。

テナント専門のポータルサイト「テナントガイド」を運営しているのがエリアコミュニケーションズ（福岡県福岡市）の西村健社長は、最近の店舗需要をこう話す。

同社の元には、これまで住宅専門だった不動産仲介会社から店舗も手がけたいという相談が数多く持ちかけられるという。その背景にあるのは、賃貸住宅の仲介手数料の単価が低下していることと、成約件数が相対的に減少していることにある。実際、同社のポータルサイトには、不動産会社が新たにテナント事業部を新設し、テナント情報を掲載するケースが増加しているという。

同社は2006年の開設以来、福岡・東京・大阪など20都道府県以上にネットワークを拡大し、飲食店、物販、企業の事務所探し等の一助として

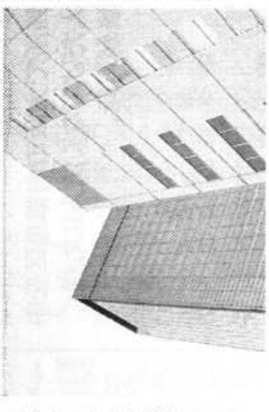
住宅専門業者 新規事業の一手として

不動産会社の営業支援を行っている。

現在の月間ページビューは50万件にものぼり、物件数は2万件前後を常時掲載するなど、規模が拡大している。

会員として登録しておけば、個別のページが与えられ、どの物件にアクセスが高いかランキングを掲載される。またたとえ希望する物件がなくても「銀座で50坪」など入力しておけば、希望し即した物件が登録され次第、情報入力者に連絡が行く仕組みだ。

インターネットというツールを利用することによって、ネットで検索しただけで、自ら物件を見に行く入居希望者も多く、現地から直接問い合わせが多くくるという。「実際、現地を見ているわけですから、来店してからの成約率は非常に高いものがあります」（西村社長）。



▲テナントニーズを獲得するには？

与信サービスで 業務の効率化支援

ただし、テナント仲介の場合、住宅よりも更に入居希望者の審査を厳しくしていく必要がある。こうした部分でも同社はフォローアップ。それが今年から開始している電話番号で調査できる与信サービス「Ｒｅａｌ Ｓａｆｅｔｙ．Ｎｅｔ」だ。

このサービスは、サイト利用の会員店向けに行うもので、携帯電話はもちろん、固定電話の番号から過去の使用履歴や住所地区と固定電話の使用エリアを判定することや、電話料金の支払い状況、存在する電話番号かなどを判別できるもの。

同社のポータルサイト利用者には全国の不動産管理会社や仲介会社が多いことから、入居希望者や更新時の与信管理ツールの一環として同サービスの提供に着手したという。これにより入居希望者の事前審査で家賃滞納やなりすまし詐欺を未然に防ぐことが可能になるという。