

2014年(平成26年) 7月21日号  
NO. 2640 (毎週月曜日発行)

# 週刊住宅

株式会社 週刊住宅新聞社

本社 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-9-4 中公ビル  
TEL.03(5363)5810 FAX.03(5363)5815 郵便振替口座 00120-5-83424  
発行人 長尾 浩章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可

<http://www.shukan-jutaku.com/>

## CFネットグループ大家実践塾

119

## テナント空室対策のポイント

テナントの入居者を探すには、店舗リーシングの知識を持ち、すでに顧客を有している不動産会社を見つけていることが早道だ。

テナントリーシングに特化している不動産会社は、住宅の仲介会社とは違い、店舗チェーンや店舗開発会社、飲食店、物販店のクライアントをそれぞれ抱えている。そのため、必要ときに情報を流せる体制ができていくからだ。

現在はインターネットが普及している。地域名と

産会社に相談するとよいだろう。

2つ目は入居者の選定基準の見直しである。

入居希望者の内容も聞かずに、飲食店というだけで入居者を敬遠するオーナーを数多く見受けられる。だが、場合によってはテナント物件の価値が上がることも考えられる。リスクが考えられるのであれば、そのリスクを軽減できないか検討することが必要だ。

また、空室対策としてコ

部分のテナントの賃料や用途が決まっていないケースが多く見受けられる。住宅部分のキャッシュフローが優先され、店舗部分をアラ

スアルファとしかみなしていないケースが多いためであると考えられる。

しかし、物件の体裁やキャッシュフローの観点からも早期に手立てを打つ必要がある。新築物件は完成するまでにテナントが決まらない場合、不思議としばらく決まらないケースがあり、注意が必要となる。

それを未然に回避するためには、

### 専門会社の活用が早道 住宅と別のノウハウ、蓄積顧客も

建築計画段階でテナント出店企業へアプローチをすることが重要だ。自

もに「貸店舗」「貸事務所」などのキーワードで検索すれば、テナント取り扱いの不動産会社を探ることができる。

賃料改定・入居者選定基準半年以上入居者が決まらない場合は次の対策が必要だ。

1つ目は賃料の見直しである。

時代とともに周辺環境や賃料相場は変動する。まずは、所有テナント物件周辺の入居状況や賃料相場と比較することが必要だ。自分

有効な手段と考えられる。事務所だけの場合は入居者も限定される。用途変更できれば入居者選定の幅が広がります。場

分できない場合は、出店企業との取引の多い不動産会社を探ることが肝要だ。テナントは完成前、退去前に手を打つことが、空室対策の必勝法と言える。

CFネットグループ 日  
本テナントサービス取締役  
西村健

出店企業へのアプローチ  
新築物件の場合でも一階

8月1日「テナントマッチングサービス」がスタートします。ホームページをご覧ください。  
<http://www.w-tenant.co.jp/>