

不動産ビジネス専門家協会 PRBB通信

第2回

三方良しとなった ビルテナント店舗の入れ替え

プロパティマネジャーはステークホルダーの利益を常に考えて行動し、対応しうるネットワークを構築しておくことが重要。

弊社が数年前オナーテナンチで売買の仲介を行った後、運営管理（PM）を担っていた港区の神谷町にある事務所の店舗ビルの一階が20年間営業を続けていた日本そば店でしたが、店主の健康上の理由から止む無く撤退することになり解約予告通知が提出されました。賃貸契約書の中途解約条項では3ヶ月前予告になっておりこの間に原状回復工事を実施し期日までに退去、ビルオーナー側としては同時進行で新規テナントの募集を行くことになりました。

撤退の理由が健康上の問題から店主が店に立つことができなくなった為というものであり、解約予告通知提出後までもなく店は休業閉店となりました。すなわちテナント側から

みれば売上は立たないのに賃料は解約期までの間発生し続けることになりまます。そのような状況です。そのような状況です。テナント側として一刻も早く原状回復工事を終えて終了後は即退去・解約し、預金を速やかに返還を希望しと考えるので、ビルオーナー側に解約期日の繰上げの希望を申し入れてきました。しかしビルオーナー側としてはビル経営後継テナントの目星もつかないまま解約期日を繰上げてしまっは空室期間が長く発生することにもつながりかねないので簡単に承諾する訳にはいきません。するとそのタイミングで古い友人から一枚の写真とともにメッセージが送られてきました。写真は京橋にある人気の日本そば店がビルの建替えに伴い近々


ビルオーナーにも、退去テナントにも、新規テナントにも有益性を提供する

に退去期日が迫っているにも関わらず移転先が見つからずに困っているという内容の店舗内の貼り紙。友人がその店のファンで、好ききの私自身もその友人に日本橋の本店を紹介してもらって以来よく通いファンになっていそは店のことでし

た。私が不動産に関わる仕事をしいることを知りている友人が、何とかならないか？とお願いで連絡してきたので居抜きで出店する同業者が後継テナントとして最適と考えていた私は早速代表の方に連絡を取ってみたところ、完

全閉店を決断するかどうか判断する期限が迫っており移転を諦めていた様子でしたが、現地を確認してみるとこのことで連絡後数日の日にちが経ちました。立地として京橋と神谷町を比べてみると見込み客数が減ってしまうことも想像した。私が話が進むことは難しいかもしれないその時は思いました。その間に他社から新規テナント出店の申込みが複数あり、提示希望条件は満足できないものの中から決まるとのことだったので、京橋のそば店の代表の方から出たいとの連絡がありました。聞くと私から物件紹介の連絡を受けた後、現地に行くと飲食店としてのビルオーナーは前オーナー時代から賃料改定してなかったテナントが空室期間なく前倒しで収益改善して入れ替わったと三方良しということになりました。新規店舗はこの原稿を書いている時すでに改装工事を終えてオープンし、行列ができるほど盛況です。

今月の筆者



●プロファイナル日本橋アセットコンサルタント代表。事業用不動産の管理運営から総務的実施、個人向け不動産サービスとして「不動産相続ナビゲーター」として相続に関わる不動産問題を解決している。

日本橋アセットコンサルタント 代表 皆藤 一郎

コラムのご感想・ご意見は下記まで！

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
東京都千代田区神田東松下町28番地
小林ビル101 (☎03-3527-1876)
http://www.fudosan-pro.biz/