

## プロパティマネジメントの実例

参考実例：京都市内テナントビル

- 物件概要：①種類 店舗・事務所  
②構造 SRC造陸屋根9階建  
③床面積 計＝約4400㎡  
④建築 昭和61年10月



本物件は平成22年4月、前管理会社から(株)杉徳へ管理が変更となりました。

### I：適正価格の御提案

弊社は清掃業務・設備管理業務をグループ会社の(株)共栄薬研及び(株)ライフラインにおいて全て自社で実施しております。本テナントビルも管理会社が数回変更になっておりますが、清掃業務や設備管理業務の価格の見直しが全く実施されず当初の価格が存続しておりました。弊社が管理業務を開始した際に、業務仕様・価格に関しての見直しを実施した所、共用部の管理費で約30%、各テナント様専有部の管理費に至っては約40%程度のコストダウンを実現する事に成功致しました。大手の管理会社の場合は下請け業者への発注が大半を占める為、余分なコストが表面化しない状況が多々見受けられます。

### II：改修業務の御提案

本テナントビルは竣工後約25年が経過しており、外壁や屋上防水の改修が必要な状況となっております。弊社では各社から見積を取得し、弊社名義でオーナー様に見積を提出するのではなく、各社から直接オーナー様に見積書の提出や仕様の説明をする機会を設ける事により、価格の透明化を図ると共にオーナー様にも各社の特色を充分の御理解頂いた上で施工業者選定のサポートをさせていただきます。

### III：ニーズに応じた募集条件の御提案

弊社が管理業務を始めた際1階部分が空室となっており、オーナー様の御希望も有り業態を絞った形で募集を行っておりました。本テナントビルは京都市内の主要道路に面しており需要度は高いと考えていましたが、3ヶ月程成約に至りませんでした。

周辺のテナントビルや関連の不動産各社を廻り調査した結果、該当する業態で使用する場合一括の賃貸では面積が広すぎるとの意見が多数を占めた為、弊社は二分割での募集を提案致しました。オーナー様は一括での賃貸を御希望されていましたが、前面道路に面した部分の賃料を20%アップし、道路に面しない部分の賃料を20%ダウンさせる事により、一括賃貸時の賃料をキープしたまま2件の成約に至りました。