

空室活用に関心高まる

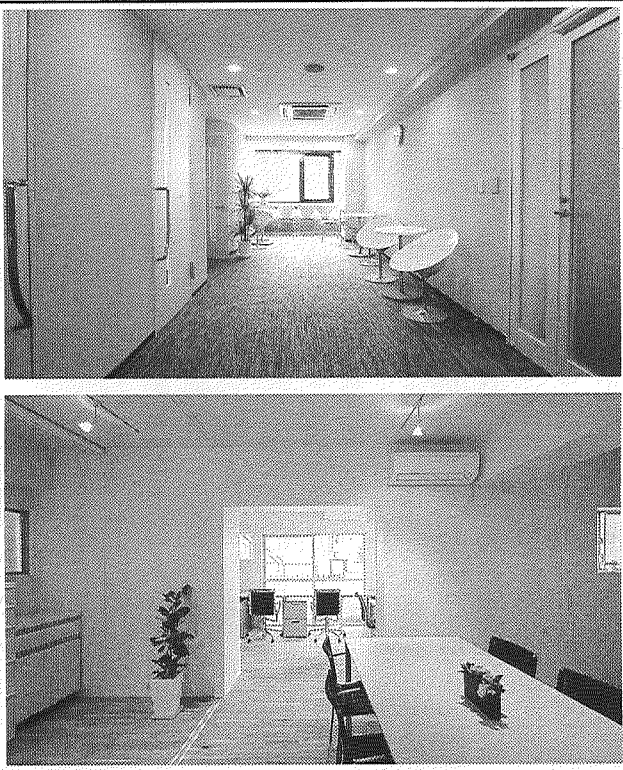
運営会社「仕入れの好機」

ビル空室率の上昇を背景に、余剰スペースの活用手段としてレンタルオフィスに注目する不動産業者が増えている。空室対策として専門運営会社へのサブリースを検討するビルオーナーと、賃料の下がった足元のビル市況をレンタルオフィス借り上げの好機ととらえる運営会社社と、賃料の一致しやすくなっているためだ。ただ、レンタルオフィス市場の需給は「不動産バブル」当時に流入した投資マネーによって軟調な味。新規参入したものの撤退する業者も少なくない。空室対策としてのレンタルオフィスも、テナントに選ばれるアイデアやサービスが不可欠であることに変わりはないようだ。

レンタルオフィス

ビル所有者にFC提案

97年の創業から「オー」で都心14カ所に約440 運営する老舗のビルオーナー「オー」ブランドのレンタルオフィスを「バンク（東京都港区）の



もとは、今年に入ってからビルオーナーや事業買収を求める業者などからの相談が増えた。ビル市況の悪化で賃料の減収に悩むオーナーが再び増えたことや、ここ数年の間にレンタルオフィス市場に参入したものの

の、供給過剰や景気後退によって目論見通りに稼働率が上がらず、撤退に踏み切る投資ファンドなどが増えたことが背景だ。

一方で、テナントニーズに合わせたレンタルオフィスの稼働率は依然として堅調。このため、同社は好立地の物件が入手しやすくなった現在のビル市況を加速のチャンスととらえ、不動産市場が過熱していた最近まで凍結していた出店を、今年後半あたりから再開する（阪東浩「専務」考

「市場全体を見渡せばレンタルオフィスの供給は過剰感に確かに否定できないが、停滞気味だった

入居需要も底打ち

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする無料相談や税理士・経営コンサルタントといった専門家の紹介をはじめ、異業種交流会の開催などのソフトサービスや、入居者の事業拡大に縮小に応じて柔軟に移転や増室に際する独自の利用システムの提供が、ハードの提供にとまり

「同社は省資金での出店

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

催事ホール、貸会議室も

オフィス

無機質になりがちなレンタルオフィスに斬新なデザイン感覚や高級家具を取り入れたり、1年程オープンオフィス⑤のゆとりある共用空間と、広めの貸室が多いビジョンオフィス

「同社は省資金での出店

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

「同社は現在でもほぼ9割の稼働率を維持。入居者の起業をサポートする手法で過半の出店を果たしている。

個人9割が「買い時」

野村アーバン 投資意欲強まる

現在の不動産市場について、個人投資家の9割が「買い時」と見ていることが野村不動産アーバネットの調査でわかった。不動産価格は下落しているが都心部では下り止まりの兆しも出ており、物件取得のタイミングを見極めていた個人も投資スタンスを積極化している。

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

「1棟マンション」が54%で最多。次いで「アパート」(47.7%)、「区分マンション」(42.0%)と安定収入が見込める物件購入で重視するポイントが「エリア・立地」

東京のビル重点化

地方物件を売却

「東京のビル重点化

「東京のビル重点化

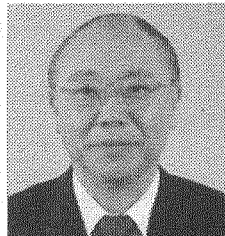
「東京のビル重点化

「東京のビル重点化

「東京のビル重点化

「東京のビル重点化

「東京のビル重点化



東日本流通機構

理事長に池田氏

「蓄積データ活用も検討」

東日本流通機構

理事長に池田氏

「蓄積データ活用も検討」

「蓄積データ活用も検討」



澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

「不動産金融のチカラ」

澤田 考士

「不動産金融のチカラ」