



中心市街地の店舗・賃貸住宅の 企画から運営までのコンサルティング

株式会社アイワ不動産 代表取締役 藤井 嗣也
企画開発室長 石田 道明

1 依頼の趣旨・動機

依頼者は、中心市街地で駐車場を経営してきた個人である。

駐車場と自宅を含め、収益物件を建設・運営したいとの相談。

建設会社数社から提案がきているが、どの提案が良いのか判断できかねている。一緒に相談しながら計画や建設を進められるような、パートナーとしてのコンサルタント役を担ってほしいとの依頼である。

2 依頼内容

敷地面積は約580㎡、用途地域は商業地域。

企画段階から基本計画、建築設計・監理、入居者募集活動、賃貸借契約の締結、管理運営までのトータルな相談。

年齢・収入等を勘案した、事業費等の借入額・借入期間等の妥当性や収入の安定性に関するアドバイス。

立地環境が中心市街地であり、地域の街づくりのため、1階部分には集客施設を配したい。

最上階を自宅とする計画であるため、3世代同居の家族がお互いに適度な間合いを保ちつつ、親密な関係を築けるような設計。

3 問題点、課題

企画提案から竣工後の入居者の斡旋、管理まで一貫して受託するという責任ある立場上、優良テナントの確保が大命題となる。

収益力確保のため、家賃保証や一括借上げの形式に頼らずに早期全室入居を視野に入れ、かつ、総事業費等の低減（特に建設費の低減）を図ることが課題となる。

計画地周辺は、有名百貨店や映画館等が混在するエリアではあるが、若干奥まったエリアに属するため、集客施設のテナント誘致がポイントである。

テナントミックスを考慮に入れてはいたが、計画当初の段階では決め切ることができなかったため、テナントの要望に応えられるように、店舗面積にフレキシビリティを持たせた配置計画としておくことが必要である。



外観



エントランスホール

商業地域内であることから高度利用が可能であるが、単純に容積を最大限使用する計画ではなく、高収益となる部分のみに特化した計画とすることが望まれる。

4 コンサル内容

周辺物件の調査・市場調査
企画設計・基本設計
資金計画書・収支計画書の作成
近隣説明会資料の作成・近隣折衝
既存物件の解体工事の業者選定・金額交渉・受発注業務
実施設計・工事監理業務・店舗内装工事業者との折衝
建設会社の選定・金額交渉・請負契約書のチェック
募集活動に伴うパースの作成・パンフレットの作成・ウェブサイトへの掲載
店舗および賃貸住宅のテナント、入居者の斡旋
竣工後の建物管理

5 成果

竣工後、約1ヶ月で店舗、賃貸住宅ともに満室となった。
管理委託契約をオーナーと締結することができた。
コンサルティング報酬、約200万円。
設計・監理受託報酬、約1,300万円。
仲介手数料、約270万円。
管理業務委託報酬、約11万円 1ヶ月。

6 コメント

依頼者から大いに感謝され、所期の目的を達成することができた。
計画地の近隣者に対して、当社のコンサルティングにより成功した事例として、印象付けることができた。

解説

不動産鑑定士 内藤九亀

本件は、このコンサルティング事例集でもいくつか示されている賃貸物件の建設に係るマーケティング調査等の「企画型コンサルティング」および建設に関する「執行型コンサルティング」並びに「賃貸募集、管理業務」の受託案件である。本件には、コンサルを実際に行う場合の手順が具体的に示されているので、実務上の参考事例にもなっている。