ビル経営者にベストソリューションを提供

悩みを解決！ビルオーナーをサポートする仲介会社

ビルを経営する中でリーシングや改修などの悩みに直面する機会は多くある。しかし、それらをスムーズに解決するためには多大なる労力と時間がかかる。そういったビルオーナーと真摯に向き合いサポートする企業を紹介する。

ビルオーナーの悩みを解決 ベストソリューションを提供

ビルを継続的に運営していく中でビルオーナーにとって多くの悩みを抱えることは日常茶飯事だろう。特にリーシングや今後のビルの経営について自身で考えて運営をするのは大きな決断だ。

そういった悩みの多いビルオーナーをサポートし、ベストソリューションを提案・提供するオフィスバンク（東京都渋谷区）とグループ会社のRバンク（東京都渋谷区）。

リーシング力が強み 独自のデータと分析力

オフィスバンクでは主にオフィスリーシングを最大の強みとして、同社独自のデータベースを活用して、近隣のマーケットの情報はもちろんのこと、オフィスマーケットの動向を常に分析し、多くの情報を綿密に分析した上で戦略を立案。また、ビルオーナーとのネットワークと物件情報を利用してスタッフが常に最新の空室情報を更新しており、同社ならではの物件情報を所持。それらを十分に活用してオーナーのニーズにあった提案をしつつ早期の満室稼働を目指していく。

▲ビルを大胆リニューアル

圧倒的な企画力 フレキシブルな対応

また、他社では個人単位で動くのが基本であるが、オフィスバンクではチーム単位で動いている。チームで連携をとって情報を共有することにより、顧客の不動産を多角的に見て柔軟に対応できるのも強みの一つと言える。それ以外にも法人向けの幅広い不動産コンサルティング業務によって自社ビルの購入や売却、運営やバリューアップ、商業施設や住宅、ホテル、土地の有効活用などといった不動産のあらゆる相談にも応じている。

一方、Rバンクは圧倒的な企画力が強み。ビルはもちろんのこと、マンションの区分所有から戸建て、賃貸住宅にいたるまで、リノベーションによる快適な住まいの実現と提案。建物のバリューアップを同社コーディネーターおよびコストパフォーマンスに高い意識をもつ設計・監理チームによって個人や法人を問わずに実現していくことができる。

特にリノベーションについては「建替えるよりも作り変える」ことを重要として、時代に合わせた新しいソフトウェア（改修工事）を提案・実行していけることが強みだ。

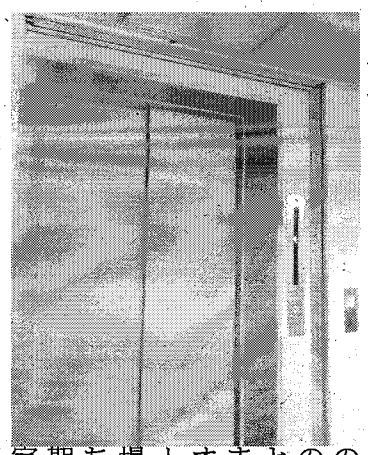
また、不動産管理事業として同社の賃貸住宅管理士が対応する賃貸住宅オーナー向けの安心サポートを完備。退去後の空室の運用についてもマーケットのニーズをふまえた上での提案を行う。

両社が連携して独自の強みを形成

そのような各社においての強みを生かし、リーシングと管理、両方の強さを兼ね備えることにより、ベストソリューションをビルオーナーに提案していく。

「両社がうまく連携することによって顧客の要望にフレキシブルに対応ができるのが当グループの一番の強みといえます。オーナーの立場に立ち、長期の安定的な経営を目指しビルオーナーと長く付き合えるようにしています。これらは同業他社はもちろんのこと、大手企業にもない強みと自負しています。当社に相談していただき、積極的に動くことによってビルの経営に幅を持たせることができると考えています」とオフィスバンク取締役の村野茉文氏は話す。

ビルオーナーにベストソリューションを提案するのは両社の連携が不可欠な要素。独自の強みを生かしてリーシングやリノベーションなどをすることにより顧客の満足度を高めている。今後も更に連携を強めてビルオーナーに多くの提案と活用方法を提案していく。


▲丁寧かつ迅速な改修工事

オフィスバンク

取締役 村野 茉文氏

ユーザーの要望に寄り添い有効活用を提案

事業用賃貸オフィスの仲介業一本の事業で創業した当社ですが、今年で12年目を迎え事業用不動産賃貸仲介・売買仲介を中心としながらも、事業用不動産を所有のオーナー様向けの様々なサービスをご提供出来るまでに事業を拡大して参りました。当社の最大の特長はリーシング力の高さです。強いリーシング力は莫大なお金をかけたHPやインターネット集客ではなく、リーシングの市場に精通した実績のある営業マンがどれだけ多くのエンドユーザーの心を掴んでいるか、どれだけ多くの新規テナント様に対して泥臭い営業活動が出来るかに依りまです。そのようなリーシングマーケットを知り尽くしている当社だからこそ、不動産オーナー様の資産を売り払う事を目的とした不動産ソリューション会社には出来ない、長期安定運営を前提とした満室稼働を目指すプランも大切な選択肢の1つとして、各不動産オーナー様のご要望に寄り添う有効活用提案が可能です。現在の所有不動産の価値を知りたい、空室に困っている、入居テナントとトラブルを抱えている、など全ての不動産オーナー様のお困り事に中立且つ誠実に、当社のリーシング力とグループ会社であるRバンク社の企画力、管理力を持ってベストソリューションのご提供が出来ると弊社は自負しております。

Rバンク

ファイナンシャルプランナー 鈴木 学氏

「人」を主体としたリノベーションを実現

平成18年に設立しました株式会社Rバンクは、リノベーションコーディネート事業から始まり、建物と人をつなぐ事業として不動産管理業を展開しています。当初より、日本社会におけるスクラップ&ビルド（新築・建替え前提の体制）及び既存建物等の問題に対して存在意義を発揮すべく、またその解消について役割を担うことをミッションとして、リノベーション（改修による再生）や中古物件取引の建物検査を普及するための取り組みを業界に先駆けて行ってきました。

そういった展開をする中で、「人」を主体とした住環境上のソフト面を改善しない限り、既存建物の有効活用は本質的になか進まないとの考えに至り、既存建物の再生や有効活用コーディネートの依頼を受ける頻度が増加しました。そのため、老朽化したビルのコンバージョン（用途変更）を実施して再生させる事業のマネジメント事例が相当数ございます。老朽化したビルをどのように再生させるかについてご相談いただければ、ノウハウをご提供させていただきます。新築には莫大な建築コストを要します。建替計画が長期的にみてリスクが高いと判断されるオーナーには、リノベーション・コンバージョンに関する計画の提案を受けてみてはいかがでしょうか。融資からどのようにコストを抑えた有効活用ができるか等や、再生させるまでの全般についてもご相談に応じておりますので、お気軽にご連絡いただければと思います。

（仮）オフィスバンク・Rバンクフォーラム

日時 平成27年10月9日（金）　13時開始（12時45分受付開始）16時まで　16時～18時 懇親会、名刺交換会

会場 クロスオフィス三田 3階セミナールーム　住所 東京都港区芝5丁目29番20号　主催 株式会社オフィスバンク・株式会社Rバンク

●タイムスケジュール

13時00分 開 演

13時00分～14時20分 第一部

10分休憩

14時30分～15時10分 第二部

10分休憩

15時20分～16時00分 第三部

16時00分～18時00分 懇親会、名刺交換会

第一部
「2015年、21世紀これからの不動産のあり方」
講師 コスモスライフ（現大和ライフネクスト） 元代表取締役社長 入村 道夫氏

第二部
「不動産業者との理想的な付き合い方」
講師 株式会社オフィスバンク 取締役 村野 茉文氏

第三部
「現在の首都圏オフィスマーケットについて」
講師 株式会社ビル経営研究所 代表取締役社長 垂澤 清三氏

お申し込みはお早めに
10月7日（水）必着
参加申し込み受付中

2,000円（税別）お茶代、懇親会費含む

TEL 03-6206-6972
FAX 03-6206-6973

参加申込書

貴社名

ご担当者名

部署名

ご住所 〒

参加人数

TEL　FAX

E-mail