

日本初 ビルオーナーのための
「テナント移転支援サービス」**耐震化で、多額の営業補償を請求されるリスクを減少**

～商圈データ分析を活用し、テナントの移転先での集客の不安を解消～

会社経営のアドバイスを行う、有限会社ブレイブポイント（東京都）は、耐震不足のテナントビルを持つオーナーを対象に、退去が望まれるテナントの、移転による顧客減少の不安を解消するため、専門家が移転候補先の商圈データ分析を行い、ポテンシャルの高い商圈のアドバイスを行うことで、円滑な移転を支援する、「テナント移転支援サービス」の提供を開始します。

◇対象エリア：関東地方 ◇開始日：2017年2月10日 ◇価格：1店舗につき38万円

◇テナントの業種：小売業と、飲食店、美容店、整骨院、塾などサービス業40種

【背景】

東京都の報告※によると、緊急輸送道路沿いにある旧耐震基準の建物のうち、実際に耐震化を終えた建物は、わずか34%であり、まだ3,008棟もの建物が、耐震不足の状態にあります。

この道路は、震災時の人命救助や緊急車両の通行、物資の輸送等に使われる大事なインフラです。そこでビルオーナーも、不動産会社を通じて耐震化に向けた交渉をテナントと行っていますが、長年の固定客を失う不安と、移転先での集客の不安から、多額の営業補償を請求されることがあります。耐震問題で、ビルオーナーの経済的負担が増す一方、退去を要請されるテナントも、移転先での長期的な集客の不安が、短期的な営業補償だけで解消することはなく、問題になっていました。

※出典：東京都：耐震化ポータルサイト http://www.taishin.metro.tokyo.jp/tokyo/ordinance_report.html（平成28年12月）**【サービスの内容】**

当サービスは、ビルオーナーから依頼された専門家が、テナントの集客の不安を解消するため、移転候補先の商圈データを分析し、立地等のアドバイスを行うことで、円滑な移転の合意に向けてビルオーナーとテナントの双方の負担を軽減する、「テナント移転支援サービス」です。

商圈分析は、店舗開業時の不安を解消するために、集客などの地域特性を把握する分析手法です。現在、テナントとの交渉は、不動産会社が行っていますが、商圈分析の専門家も活用することで、テナントが今よりポテンシャルの高い移転先を見つけた場合、集客の不安が解消されるため、移転に前向きになり、ビルオーナーも多額の営業補償を請求されるリスクが減少し、期間内であれば、助成金を活用した改修も可能になるので、旧耐震基準ビルの耐震化が進むと考えられます。

【利用者】

ビルオーナー（個人や法人で賃貸ビルなどを保有する、ビル経営者、マンション経営者）

【お問合せ先】

有限会社 ブレイブポイント 担当：高村 聡（たかむら さとし）

電話：03-6869-2350 住所：〒107-0062 東京都港区南青2-11-13 南青山ビル4F

e-mail：info@brave-point.com URL：<http://www.brave-point.com>