



PMを武器に新地平を拓く各社の動静

**バリューアップによる
 リブランニング事業で急成長**

サンフロンティア不動産は、東京・銀座エリアを中心に、都心部での不動産仲介事業に実績を積み上げてきたサンフロンティアのグループ会社として1999年4月に設立、事業用不動産の売買仲介・賃貸仲介事業を行ってきた。

同社が得意とするのは不良債権物件のバリューアップ。不良債権物件は、権利関係が入り組んでいたり、老朽化していたりしてそのままでは個人投資家には手が出しづらい。同社では、こうした物件を一度同社で取得し、リニューアルを施したり、リーシング戦略によってしっかりと収益の得られる物件にバリューアップしたうえで個人投資家などに売却するリブランニング事業を主体に事業規模を拡大してきた。

物件の規模は、個人投資家も手の出しやすい15億円前後がメインで、半年くらいのサイクルでバリューアップし売却するのが基本的なスキームである。

リブランニング事業は、年間15棟程度手がけており、これまでに40棟程度の実績をもつ。この業務を主体に、売上も、2000年度の13億7,300万円から02年度は35億8,800万円、昨年度は50億394万円と急成長している(2000年度はサンフロンティア不動産とサンフロンティアの合計。02年度の期首にサンフロンティアを吸収合併したため、02年度以降はサンフロンティア不動産単体の数値)。

このうち、中心を占めるリブランニン

**都心部中小ビルの
 リーシング力を武器に
 PM業務への本格参入**



オフィス

サンフロンティア不動産

グ事業は03年度約35億円の売上と、全体売上の7割を占めるが、今後、さらなる事業拡大のため今期よりプロパティマネジメント業務に本格的に参入、リブランニング事業、建築リフォーム業、従来からの仲介事業とともに4つの収益の柱として確立したい意向である。

**地域密着のリーシングで
 平均稼働率95%を誇る**

プロパティマネジメント業務における同社の最大の強みは地域に密着したリーシング力にある。現在、同社は神田、八重洲、銀座、新宿と都内4か所に営業所をもち、ビルオーナーとの日常的なコミュニケーションを通して仲介業務を展開しており、特に地道な営業活動を主体とする中小規模ビルのリーシング力には自信をもっている。リーシングの部隊は四十数名で、平均月50件の仲介実績をもつ。

リブランニング事業においてもこのリーシング力を通じたバリューアップは同

社の得意とするところである。

「リーシング部隊をフル活用し、コンセプトを明確化して高い賃料で入居していただくことでビルの収益アップを実現するのが当社のバリューアップの基本です」(常務取締役長谷川進一氏)

また、PM業務においても現在手がけている約70棟の受託物件は平均稼働率95%という高い実績を示している。ただこれまでのPM事業は、仲介業務やリブランニング事業で得た顧客から委託された、いわば受身の事業であった。

「これまでPM業務は、バリューアップや仲介業務のための補足的な事業でした。しかし、すでに当社の労を惜しまないリーシングへの取組みやレポートの実績を評価いただき、ファンド物件のリーシングのお手伝いもさせていただいています。今後はさらに実績を積んで、PM会社としても認知されるようになりたいと考えています」(長谷川氏)

大手のPM会社では手の回らない中小規模ビルのリーシング力を武器にファンドを手掛けるAM会社などの新規顧客も積極的に開拓していき、J-REIT物件のPM受託が今期の目標だ。

また、同社自身でファンドを組成し、そのPM業務を行っていく計画もある。ファンドはこれまでリブランニング事業で手がけた物件を中心に20億~30億円規模を予定しているが、高い運用実績を武器に、より広い投資家層に訴求していきたいとしている。



常務取締役アセットマネジメント本部長
 プロパティマネジメント部長(兼任)

長谷川 進一氏