



## 2020年の仙台中心部アーケード商店街・周辺の貸テナント

4月の緊急事態宣言から早半年。商業ビルや商店街はどのように変化したのでしょうか。これから必要なこと、対策等は何かを弊社PM事業部マネージャーの土屋に伺いました。

### ◆いつから、どのように影響している？

2020年4月～7月 テナントからの賃料減額交渉が頻発

2020年7月～9月 テナントの解約が頻発

### ◆その影響から現状どのようになっているか。

#### ●テナントの解約事情

##### ①中小企業（主に空中階のテナント）

持続型給付金が具体化してからは退去や家賃交渉は減少。  
→一時的なものの為、解約リスクは収まっておりません。

##### ②大手企業（主に1階や2階、1フロア貸しのテナント）

大手企業にとってはそもそも給付金の対象外。

各店舗の費用対効果を再確認することが多いようです。

#### ●テナント出店事情

##### ①飲食店・物販店

出店希望者は非常に少ないです。物販店はネット通販が強。

##### ②美容室、エステ関係

比較的出店には前向き。しかし、希望賃料が概ね決まっておらず、募集賃料に沿わないケースが多いようです。

##### ③事務所・オフィス

新規契約よりも解約が増えています。(テレワークの増加、等)

### ◆ビルオーナー・不動産オーナー（経営者）として 検討すべきこと、今やるべきこと。

#### ●仙台商業ビルの今後の考え方



「募集・設定賃料の妥当性」・・・高い賃料・条件は入退去を頻発させ、ビルイメージの低下にもつながります。

「既存テナント様とのコミュニケーション」・・・良好な関係を築いていくことが長期入居につながることもあります。

「管理体制の見直し」・・・テナント側の担当者とは話す際に専門的な知識や市場観がないと逆効果になることもあります。

先述の通り仙台は賃料相場が高騰、現在多くの物件について新規契約が少なくなっています。

立地やビル設備によっても大きく変動しますが、「アーケード商店街の1階で、坪単価4万円越え」、「空中階で坪単価1万円超え」などに当てはまる場合は**単価の見直しが必要**と思います。

該当する場合、通常の商売としての出店を考える企業は失敗しやすい傾向にあり、アンテナショップとして出店する企業はこのようなコロナ禍に陥ると解約の候補となりやすくなります。

「コロナで出店しにくいから募集賃料を下げる」のではなく、「仙台は通行量などの割に元々募集賃料が高いから**適正に戻す**」ということを考えていただきたいと思います。

弊社は地元仙台で生きる企業でありますので、その地元商店街を衰退させないようテナント誘致に力を入れてきました。

オーナーの皆様にとって、少しでも考えるきっかけになっていただければ幸いです。気になることなどがございましたら、私マネージャーの土屋までお気軽にご連絡ください。

## 土屋社長の ひとりごと

## 最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない 唯一生き残ることが出来るのは変化できる者である

この言葉は誰もが知っているダーウィンの名言です。

自分の仕事に関するポリシーは下記の3点。

- ①『高い壁があればあるほど闘志を燃やし、これを克服すれば、成功の光が見えてくる』
- ②『いい事はすぐに採用し、悪いことはすぐに止める』
- ③表題のダーウィンの名言

現在のコロナ渦で、たまたま流れに乗れる業種、業態

もあるのかもしれませんが、大半の業種の経営者の方はこのダーウィンの名言へ、少しでも早くに舵を切らなければならないような気がします。

しかし、周囲を見ていると「早く、このコロナが終息すればいいのに…」と考えている人も多いようです。

確かに、舵を切るか？終息を待つか？大きな判断が今の経営者に求められているような気がします。

難しい決断です！！

