

【2010年6月スタートコリアオフィス情報】

2010年ソウルのオフィス賃貸市場の特徴は新規供給の増加とそれに伴う空室率の増加が大きな特徴です。

この空室率増加の影響を受け、既存のビルに空室が出ると、長期空室となることを恐れるオーナーが破格的な条件を提示し、テナントを誘致しようとする傾向よく見られています。

空室の増加によりオーナーへの条件交渉がよりしやすくなったこの時期こそ移転をお考えの企業には絶好のタイミングです。

☆この時期移転のメリット

①空室率の上昇で物件の選択の幅が広がる。

今までの低空室率時代にはご希望面積にピッタリ合う物件を捜すことは非常に難しいことでした。フロアを分割して貸すと管理し難く、ワンフロア希望の大型テナントが後から出てきても貸せないとの理由でした。しかし、空室率の増加と共にフロア分割貸しをするオーナーの数も増えております。ワンフロア貸しを固執できる状況ではないのでしょうか。

②空室解消の為、値下げ交渉に応じる時期。

弊社は徹底的に賃借人側に立ち、契約前に賃借人にもっと有利な条件と金額で契約ができるようにオーナーと交渉をしており、多くの実績を作ってきました。

しかし、移転費用や時間、社員の手間を考えると移転による大きなメリットがない限り、なかなか移り難いのが現実です。賃貸料が少し安くなったぐらいでは移転メリットがないというお客様の声をよく耳にしますが、賃借人優位の市場になりつつある今はフリーレント期間を設けたり、値下げ交渉をしたりすることがし易い環境になって来ているので、お客様により多くのメリットを提案し、やすくなって来ています。面積においても、分割相談がし易くなっているため、ピッタリの面積が空いていなくても交渉次第では希望面積を作り出すこともできるようになりました。

しかし、こういう金銭面での交渉や分割に関する交渉というのも、弊社が韓国で10年間培って来たノウハウがあるからこそできるものであり、不動産業界に関わっていない一般の方が同じ交渉をしても結果はまるで違うものになるケースがほとんどです。

移転メリットが大きくなっている今、御社もご検討しませんか。お気軽に弊社までご連絡ください。

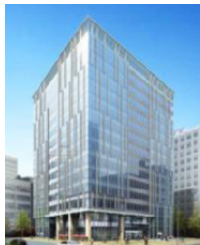
☆弊社で交渉した場合の賃貸料の簡単な例

賃貸面積200坪(専用100坪程度)、契約期間3年と想定した場合、2年間で約3億ウォン、3年間で約4億ウォンまで費用を節減することができます。

詳しくは弊社までお問い合わせください。細かい資料をお送りいたします。

TEL:02-779-8170 現地責任者部長 朴志憲、オフィス担当 金奇珠

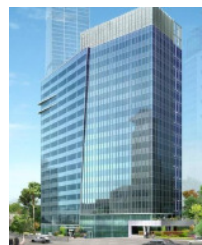
2010・2011年度ソウル市新築物件 ((その他新築物件多数有り))



鐘路ブレイス



西大門漢芹洞業務用ビル



鐘路CENTRALPLACE



中区FERRUMTOWER



南山STATE TOWER



中区CENTER-1



中区中学洞ビル



中区SMART PLEX