



NTT都市開発法人営業部のリーシングチームと連携

実績

品川シーズンテラス、秋葉原UDX、シーバンス等の数々の大型物件から1フロア30坪程度のファンド・REIT物件までリーシング実績が豊富

様々な仲介業者との連携

三大仲介を始めあらゆる仲介業者とリレーション
大手仲介会社とは月1回情報交換会を実施
その他仲介会社への定期訪問を実施

直接営業

NTTグループ企業や、ストック顧客及びNTT都市開発入居テナント対し、直接営業

NTT都市開発

NTT都市開発ビルサービス

REP会社との連携

外資系企業誘致の為、テナンレップ会社への提案を実施

NTTグループカ

グループ会社900社・グループ社員24万人の総合力
また、NTTのお客様訪問ネットワークを利用し、日本中の企業へアクセスを実施へ

公平性・中立性

どこの財閥系・金融系にも属さない強み

プロパティマネジメント / リーシングマネジメント事例



品川シーズンテラス（新築物件）

1フロア1500坪×27フロアのリーシングを実施

NTTグループ約900社・協力会社等へアプローチ
NTTグループ会社向け内覧会実施
トップセールスの実施

早期に
満室達成！

直接営業にて
NTTグループ2社成約
移転理由：立地改善



品川シーズンテラス
(撮影：エスエス東京)

シーバンスN館（既存物件）

- ▶移転
- ・A社(3フロア) ……統合移転(品川へ)
 - ・B社(2.5フロア) ……立地改善(品川へ)
 - ・C社(2フロア) ……親会社と統合(秋葉原へ)

合計7.5フロア
4500坪の空室発生!!

テナントへのリレーション
NTT-Gへのリーシング力

全ての退去テナントがテナントリレーションの結果、NTT都市開発の関連ビルへ移転

- ▶館内増床→日々のテナントリレーション活動により、増床獲得(4.5フロア)
- ▶外部テナント→NTTグループへのリーシングで効果発揮(3.5フロア)
- ・F社…1.5フロア(NTTグループ取引先)
- ・G社…2フロア(NTTグループ)



シーバンスN館
(撮影：門真金昭写真事務所)



品川シーサイドサウスタワー



2016/8 PM受託時点



約半年の期間で、
3,000坪以上空室解消

2017/2末 時点



(オーナー様)
早期テナント誘致により
保有ビルの価値向上



(当社)
AM会社からの高い評価
成功報酬受領

⇒双方にとってメリットのある結果に！！

【リーシングの成功要因】

①NTT都市開発グループのリソースを最大限活用

- ・NTT都市開発グループでPJチームを立ち上げ、連携。NTTグループ営業担当が300社提案実施
- ・豊富な受託実績から、取引先企業(他ビル入居企業)に対して提案を実施



②その他

- ・週一回の定例会議で常に状況をオーナー様と共有し、オーナー様の意思決定を迅速化
- ・PRとなる各種リーシングツールを作成(パネル、グルメマップ、360度内覧コンテンツ等)、内覧会実施