

テナントのOMO戦略(EC・実店舗の融合販売)が影響する
商業用不動産のプロパティマネジメントスキルを徹底収録!

商業施設の プロパティマネジメント 実務資料集

2025年7月末発刊予定

今だけ

1 早期申込み
割引!

●定価104,500円(本体95,000円)
●A4判●縦型●約140頁

著者 JLLリテールマネジメント株式会社

予約特価 **94,050円**(本体85,500円)

※予約特価は2025年7月30日までにお振込みいただいた方に限ります。

本書の特徴

特徴1

選ばれる商業プロパティマネージャーとして、
オーナーが喜ぶリーシング・販売促進業務が身に付く

特徴2

基本のPM業務を時系列で体系的に整理したうえで、
現場で発生している実践実務のヒントが得られる

特徴3

商業PM会社の優位性を高めるべく、
契約管理や賃料交渉実務のポイントがわかる

編集内容

第1編

プロパティマネジメント の基本体系

序章 プロパティマネジメントの基本事項

1. 転換期を迎えた商業施設経営
2. 商業プロパティマネジメントの役割
3. 商業施設経営に関わる関係会社
4. プロパティマネジメント会社の業務受託体制

第1章 業務項目と組織体制

1. 商業施設のPM業務項目
2. 施設タイプ・規模と組織体制
3. PM業務委託契約
4. PMフィーの基本報酬と成功報酬の考え方

第2章 商業施設管理計画

1. 商業施設管理者の業務
2. PM組織との連動
3. 管理計画の立案
4. BMコストについて

第2編

商業施設のセットアップ

第1章 商業施設における契約・規則

1. 定期借家契約のメリット
2. 定期借家契約の特徴とポイント

3. 契約の締結
4. 商業施設の運営管理規則
5. その他の規則

第2章 商業施設の数値管理

1. 売上管理
2. 売上金管理

第3章 リーシング

1. 基本構想・基本計画段階の業務
2. 実施計画段階の業務
3. 新規リーシング業務による定期借家契約の締結

第4章 販売促進業務

1. 基本的な考え方
2. 商業施設の販売促進について
3. 開業販促

第5章 開業業務

1. 開業前のセットアップ業務
2. 3か月前から開業までの業務フロー

第3編

商業施設の オペレーション

第1章 テナント運営管理

1. 更新・改定業務
2. 解約業務
3. テナント交渉の進め方

第2章 商業施設維持業務

1. 商業施設維持業務の考え方
2. ビルマネジメントの社会的方向性
3. 環境対策の実施
4. 業務継続計画(BCP)の策定

第3章 販売促進計画

1. 販売促進を検討するうえでの与件整理
2. 促進業務の計画から報告までの流れ
3. 経常販売促進

第4章 テナント管理業務

1. テナント管理業務
2. テナント日常管理
3. 商業施設管理事務所のレイバー(ワーク)スケジュール導入
4. テナント従業員に対する施設コンセプト・ルールの理解促進
5. 数値分析とマーケティング分析
6. MD改装計画
7. アカウンティング業務
8. リスクマネジメント

第5章 レポートニング

1. PMレポートの重要性
2. レポートニングの内容

第6章 時代に即したPMの考え方

1. 物件所有者による管理視点の違い
2. 所有者の変更とそれに伴う地位の承継

*編集内容は一部変更となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。

*本書は2021年刊『商業施設・店舗ビルのプロパティマネジメント実務資料集』を全面的に見直し、ディテールを最新版にしたものです。