

### 週刊ビル経営 2013年2月4日

#### タイトル

今期は中・小型ビルなど1棟物件の販売を強化  
トーセイ

#### 記事概要

総合不動産を展開するトーセイ(東京都港区)では、昨年12月から始まった今期は、中・小型オフィスビルやマンションの1棟売買の販売を強化する。今期の計画では、目標を物件数で13物件(昨年5物件)、売上高で約90億円としている。

リーマンショック後には、賃料の堅実な住居系の物件と比較するとオフィスなど大型の売買は控えられていた傾向があったが、今までも堅調であった小型に加えて中型クラスの収益不動産の流動性も回復傾向となってきたというのが同社の戦略の背景にある。

トーセイ・経営企画部長の藤原宣人氏は、次のように話す。「現在オフィスビルは、収益物件としてのほか、国内企業の自社ビルとしての需要もあります。また、取得側の資金調達も以前と比べると厳しさが緩和されている印象で、物件の取得意欲を促進していると思います。」

※当社掲載記事のご紹介は、当社をご紹介いただいた記事の掲載内容を要約したものです。  
情報源となる記事の一切は、トーセイ株式会社が作成したものではありません。

**トーセイ株式会社 経営企画部**

東京都港区虎ノ門4丁目2番3号 虎ノ門トーセイビル

Tel 03-3435-2864 Fax 03-3435-2866

URL:<http://www.toseicorp.co.jp> Mail:pr-tosei@toseicorp.co.jp