

リ・マーケティング／リニューアル企画／活用企画／賃料リサーチ・判断／リーシングマネジメント／ビルオーナー提案実務

収益あるビルへと再生させるための具体実務手法を徹底解説

遊休・未利用・空室ビルの収益再生をどう図っていくか



中小築古ビル



収益改善対策&企画講座

実例見学：頂ビル 東京 築地 芸術家の創作拠点「シェアアトリエ」「共同創作スペース」「スタジオ」

ご あ ん な い

各地で事業用ビルの建替え・開発が進み、オフィスの新規需要を取り込んでいます。その一方で、築年数が経過した中小賃貸ビルの空き室問題が日増しに深刻化してきています。中小ビルに入居するテナントは、もはや賃料の安さ、立地のよさなど、これまでのビルの売りであった募集条件には反応が鈍く、今後はビルが醸し出すテーマやイメージを持ってテナントへのアプローチを仕掛けることが必要な時代になってきました。本セミナーは、中小築古ビルを収益ビルに再生させることを目的に、その手法を実際の具体事例を見ながら学んでまいります。まずはそのビルのもつポテンシャルをどう見ていくか、周辺競合ビルと比べた賃料市場調査の仕方などのマーケティングを踏まえ、ビル企画の立て方、オーナーを納得させる提案手法、収益を上げるためのリニューアルのポイントを学びます。そして、リーシングマネジメント実務として、ビルのPR戦略、仲介事業者のモニタリング手法の考え方を学び直します。中小ビルの空室に課題をもつ不動産事業者の方々、ビルの収益改善を図りたいオーナーの皆様のご参加をお勧めいたします。

日 時 2017年11月28日(火) 13:00～16:45

会 場 itadaki BLDG.(頂ビル) 1階

東京都中央区湊3-5-2 頂ビル1階

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 43,200円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,200円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※テキスト代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社

Property

月刊レジャー産業 資料

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名前1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

参加申込書

「中小築古ビル」収益改善対策&企画講座

●会社名(フリガナ)		●貴社業種	
●所在地(〒)		●振込予定日(月 日)	
		●当日現金支払い希望... ☐	
		●ご担当者名()	
TEL. ()		FAX. ()	
●出席者名①(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			
●出席者名②(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			

0-0320171108-050

遊休・未利用・空室ビルの収益再生をどう図っていくか [中小築古ビル]収益改善対策&企画講座

セミナープログラム

13:00~13:30 [施設視察]

I. itadaki BLDG.(頂ビル) 見学

芸術家の創作拠点「シェアアトリエ」「共同創作スペース」「スタジオ」

築古ビルに「アート」というテーマ性を持たせ
リノベーションしたビル再生実例を見学いたします。

13:30~16:45 [講演] (※途中休憩を挟みながら進行いたします。)

II. 中小築古ビルの変化

——ビルを取り巻く不都合な真実

1. なぜ埋まらない、中小築古ビルの抱える課題
2. 中小スペースの事業所の賃貸ニーズはどう変化しているのか
3. オフィスビルの競争環境と中小ビルの戦略

III. 空室対策技術を習得する(基礎編)

——競合ビル調査、賃料適正判断・見直し、市場ニーズ

1. テナントが付かないビルのマーケティング再考のための基礎調査法
 - ◆ 基礎的なマーケティング技術をマスターすることの重要性
 - ◆ リサーチ、マーケティングの実践
 - 近隣ビル開発、建替え、マーケットの変化、街の変化
 - ◆ 賃料判断のための調査法
 - ◆ 競合ビル調査法と分析法
2. リーシングマネジメントの具体手法
3. PR戦略のポイント
4. ビルのハード上のチェックポイントとプチリノベーション
 - ◆ 内・外装、照明、エントランス、空調、トイレ、床、ポスト、屋上等
 - ◆ 事例から学ぶプチリノベーションのポイント

IV. 中小ビルの競争戦略(リノベーション実践編)

——リノベーション事例を通じた中小築古ビルの再生法

1. ビル企画に際しての重要事項
 - ◆ なぜリノベーションが必要か?やれば埋まるのか?
 - ◆ 新しい価値の創り方と差別化のポイント
 - ◆ お金をかけないリノベーションのコツは何か
2. リノベーション時の各種契約見直しのチェックポイント
 - ◆ 既存の賃貸借契約の見直し
 - ◆ 管理・運営・外注化のポイント
3. 事例研究
 - ◆ 東京・築地: 芸術家の創作拠点
「シェアアトリエ」「共同創作スペース」「スタジオ」
 - ◆ 東京・西麻布: 住居スペースから交流を考えたシェアオフィスへ
 - ◆ 東京・日本橋: デザイン性を活かすリノベーションとPR戦略で
収益改善、契約条件の見直しも
 - ◆ 福井市: スナックビルをDIYで女性が集まるカフェへ

V. マーケットの先に行く次世代オフィスの作り方

1. 進化の方向をどう見極めるか
2. テナント誘致できる次世代オフィスとは
3. 成約率を高めるための基本理念=「打席数」×「打率」
4. 賃料を少しでも高くするためのポイントは何か

VI. 質疑応答

講師プロフィール

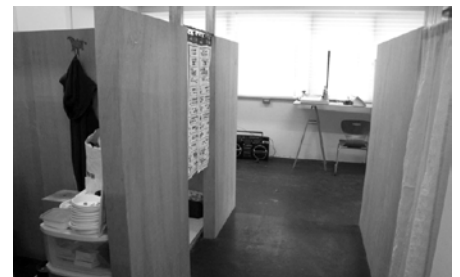


石田 竜一 (いしだ りょういち)
(株)バリューレイズ 代表取締役

1968年福井市生まれ。早稲田大学理工学部建築学科卒業後、90年(株)リクルートコスモスを経て(株)リクルートビルマネジメント(現(株)ザイマックス)にて、事業用オフィスビルの運営、大手法人保有不動産の運営アウトソーシング受託、不動産の有効活用コンサルティングに従事する。国内および外資系の不動産投資ファンドでのビル運営経験も豊富。その経験から、「不動産ファンドのビル運営のノウハウを一般のビルオーナーにも採用してもらえば、もっとビルもオーナーも元気にできる」という思いを強く抱く。これらの経験とノウハウを、中小オフィスビルのオーナーにも役に立てていただきたいと同社を退職後、2008年3月に(株)バリューレイズを設立。一級建築士、宅地建物取引士、不動産証券化マスター、ビル経営管理士、ファイナンシャルプランニング技能士。
<http://valueraise.jp/>

■ itadaki BLDG.

●施設視察でビル企画の実際をご理解いただけます。



シェアアトリエを導入してビルの収益性を改善



芸術家のアトリエ活動支援をテーマに
共同創作工房をリーシング