

不動産ファンド、AM・PM会社、デベロッパーの実務知識
 レジデンスのリーシング戦略に重要な「ターゲット賃料設定」把握のための講座。
 不動産収益維持のため空室・遊休スペース価値向上の手立て、IT活用による業務効率化まで徹底研究

レジデンスを中心とした リサーチベースのリーシング戦略 【ターゲット賃料設定】実務講座

〔講師〕

AAAコンサルティング(株)
 ヘッド・オブ・リサーチ
賀藤 浩徳

- ◆対象レジデンスの「立地特性」「ターゲットユーザー」「ターゲット賃料」を的確に把握し、高賃料で入居者を獲得していくには
- ◆客付けができない空きスペースの活用の手立てとは。
 ——民泊、マンスリー、貸し会議室・サロン など

ご あ ん な い

日本の総人口、労働人口の減少が進むなか、都心部のレジデンス賃貸市場は、長期的にみて懸念材料が多いと考えられ、AM・PM会社にはこれまで以上に精緻で実践的なリーシング戦略が求められています。その戦略を構築するのに、賃料動向、立地特性、物件価値を見極めターゲット賃料を設定する「マーケットリサーチ」は、これまでに増して重要な業務となっており、客観的データ、事実に基づき根拠ある戦略を構築することが求められています。

そこで本セミナーでは、具体的なデータや事例をもとに、空室を埋めるための効果的なリサーチ手法、エンドユーザーのターゲティング、賃料の設定手法など、実践的な「リーシング戦略」の立て方について、基礎から応用までを学びます。

また、稼動が見込めない物件の活かし方を、最近のトレンドを踏まえつつ具体事例を交えて解説してまいります。

最後に、仲介業務・管理業務におけるIT化のうねりが不動産プレーヤーにどう影響を及ぼすか、どう備えるべきかについて解説いたします。

日 時 2018年9月12日(水)13:00~17:00

会 場 鉄鋼会館
 東京都中央区日本橋茅場町3-2-10
 TEL.03-3669-4855
※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・コーヒー代を含む

主 催 **総合ユニコム株式会社**
Property
management
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)

※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迄おかけ直してください。
 お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

参加申込書

【ターゲット賃料設定】実務講座

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

- 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「お名刺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「代理者のお名刺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。

レジデンスを中心としたリサーチベースのリーシング戦略 【ターゲット賃料設定】実務講座

セミナープログラム

13:00~17:00 (※途中休憩を挟みながら進行してまいります)

I. リーシング戦略の起点はマーケットリサーチ

1. リーシングの基本とマーケット分析
2. レジデンス賃料マーケットの動向とリーシング戦略への活かし方
 - (1) レジデンス賃料マーケットのトレンド
 - (2) トレンドをどのようにリーシング戦略に組み込むか

II. 都心部レジデンスの ターゲット賃料はどう設定すればよいのか

1. 賃料マーケットのマクロ分析とミクロ分析
 - (1) マクロ分析とは
 - (2) ミクロ分析とは
 - (3) 分析手法の詳細
2. 対象物件のポジショニング
 - (1) ポジショニングにおける重要視点
 - (2) 競合物件の見極めとPros & Cons の実施
 - (3) 売り出すべきポイントの確定
3. 入居者ニーズの分析・把握
 - (1) エリアへのニーズを見極める
 - (2) ピンポイントでのニーズを見極める
 - (3) コールセンターの活用による分析
 - (4) ニーズ分析から有力ターゲットとなるエンドユーザーを浮き彫りに
4. ターゲット賃料の設定
 - (1) エリア内一般的相場賃料の見極め
 - (2) 売り出しポイントとターゲットユーザーから上乗せできる賃料の見極め
 - (3) ターゲット賃料設定後のリーシング手法の実例

III. 埋まらない部屋で収益を上げる方法 —— オーナー提案実務

1. 埋まらない部屋で収益を上げるための最新トレンド
2. 「民泊」「マンスリー」の是非
3. 「貸会議室・パーティースペース・サロン」の展開
 - (1) 貸会議室の収支事例
 - (2) 貸サロン部屋の収支事例

IV. 乗り遅れると将来のリーシング競争力に影響? —— にわかに進む仲介・管理フローのIT化

1. IT化のビッグトレンド — 不動産プレーヤーとしてどう備えるべきか
2. IT重説、物件確認の自動応答、Web申込み、契約書電子化、入居者囲い込みアプリ

V. 質疑応答

講師プロフィール

賀藤 浩徳 (かとう・ひろのり)

AAAコンサルティング(株)
コンサルティング事業本部
ゼネラルマネジャー ヘッド・オブ・リサーチ

CBREにて、不動産戦略コンサルティング、不動産リサーチ部門を日本のヘッド・オブ・リサーチとして率い、不動産マーケット分析、レポート提供、企業向け不動産コンサルティング、データマネジメント等の業務を担う。

それ以前は、大手生命保険会社にて、融資・審査、不動産評価、証券投資、財務企画を担当し、上席ファンドマネジャーとして資産運用経験も豊富に有す。

不動産投資コンサルティングの個人事業を立ち上げた後、2016年11月 AAAコンサルティング株式会社入社。現在は、不動産マーケットリサーチ、海外投資家サポートを中心に活躍中。金融と不動産両分野の実務経験とスキルに裏打ちされた業務遂行力に定評がある。

Kindle本の著書に「これを知らずに個人が不動産投資をしてはいけない!!」があり、Amazon不動産投資分野のベストセラーとなった。

大阪大学法学部卒業。不動産鑑定士、宅地建物取引士、日本証券アナリスト協会検定会員、CFP

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等のご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン【総合ユニコム通信】を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>