

不動産収益改善のポイントと地域マーケット

不動産オーナー・専門家・金融機関必聴！

【セミナー趣旨】

オフィスビルの空室率の増加により、賃料相場が全国で大きく崩れております。経費改善の手法として「賃料減額」を交渉してくるテナントも増えてきているのではないのでしょうか？ビルオーナーにとっては、今までのような「大家業」では成り立たない状況になってきておりますが、まだまだ不動産業に対する認識が不十分なケースが散見されます。

本セミナーでは不動産オーナーが一番心配されている「空室対策」「収益改善」のポイントをアセットパートナーズグループCEOの真部敏巳が講演をいたします。

後半は(株)アセットパートナーズ南九州取締役の菊永昭二郎が地域マーケット動向について、また同社取締役で不動産鑑定士の前田豊が競売不動産評価についてご講演いたします。

不動産オーナー及び専門家の皆様、金融機関のご担当者様等の参加を、心よりお待ちしております。

【主催】 CRC 企業再建・承継コンサルタント協同組合

【後援】 (株)アセットパートナーズ南九州

【日時】 平成23年1月25日(火) 17:30～19:30

【会場】 かごしま県民交流センター

【交通】 市電水族館電停より徒歩5分

【費用】 5,000円 (CRC会員無料)

【お申込先】 (株)アセットパートナーズ南九州

【お申込方法】 電話またはFAXにて

電話 099-260-9201

FAX 099-260-0113

【当日のプログラム】

17:30～18:50 真部敏巳

収益改善のために必要な賃貸管理
マネジメントの考え方
空室リスク対応策
実例に見る収益改善のポイント
銀行に支援してもらうには
事例に見る良いケース悪いケース

18:50～19:10 菊永昭二郎

地域マーケット動向について

19:10～19:30 前田豊

競売不動産評価書の見方

【講師紹介】

真部 敏巳 CRC 代表理事

企業再建・承継コンサルタント組合(CRC) 代表理事 アセットパートナーズグループ CEO

小樽商科大商学部卒。(株)リクルート 住宅情報事業部、(株)リクルートコスモス(現:コスモスイニシア)流通営業部を経て、公認会計士事務所の不動産関連会社社長。92年現(株)アセットパートナーズを設立後、専門家集団の(株)サテライト・コンサルティング・パートナーズ 創業パートナー。01年、CRC企業再建・承継コンサルタント協同組合を設立し、代表理事に就任し、現在に至る。

菊永昭二郎

宅地建物取引主任者、不動産コンサルティング技能登録。(株)アセットパートナーズ南九州取締役、CRC会員。(有)楠陽不動産代表取締役。不動産鑑定事務所(鹿児島市)、不動産会社を経て、1995年(有)楠陽不動産設立。2006年より(株)アセットパートナーズ南九州取締役にも就任し不動産案件に携わる。

前田 豊

不動産鑑定士。(株)アセットパートナーズ南九州取締役、CRC会員。(株)前田総合鑑定所 代表取締役。

(株)飛鳥建設、(株)手塚不動産鑑定所を経て、1984年(株)前田総合鑑定所設立。地価公示・地価調査評価員・競売評価人としての業務の他、各金融機関の担保評価等、鹿児島県内一円の評価業務に携わる。また、不動産有効活用等のコンサルタント業務も手がけている。2006年より(株)アセットパートナーズ南九州取締役にも就任し不動産鑑定案件に携わる。

セミナー参加申込書 お手数ですが までFAX又は <http://www.crc.gr.jp>からお申込下さい。

| | | | |
|-------------|-----------------|--------|---------------|
| フリガナ | | 参加日 | 2011年1月25日(火) |
| 氏名 (代表者) | | 受講料 | |
| 紹介者 | CRC会員 会員・一般・TAM | お振込日 | |
| 会社・団体名 | | TEL | |
| 業種 | 所属部署名 | FAX | |
| 所在地 | | E-mail | |