

「物件の価値を高める」ためには、何をすべきか？

プロパティ(収益不動産)を“マネジメント”できる「本物のPM」が今、求められている！

“腕のよいプロパティマネジャー”を目指すための プロパティマネジメント[PM]実務講座

【事例中心にPM業務の本質を学ぶ】

不動産のポテンシャルを見極めて収益を上げるために、プロパティマネジャーは何をすべきか。
豊富なケーススタディを通して、そのノウハウだけでなく業務の本質を学び、
オーナー・AMサイドならびにテナントサイドの両方から信頼されるPMを目指す！

ご 案 内

大規模オフィスビルの新規供給が継続するなか、「2020年にリート等の資産規模を30兆円に倍増する」という国土交通省の新たな成長目標もあり、物件数のさらなる増加でプロパティマネジメント(PM)への需要は高まってきています。これに伴い、オーナー・AMサイドからのPMへの期待とが高度化して、PMの本質的力量が問われてくるのも確かです。現状のようにPMフィーが1%台に低下し、物件管理だけに終始する「ベンダー的PM会社」も散見されるようでは、PM業務に対する期待と信頼を得ることはできません。

テナントリーシングにおいても単に空室を埋めるだけでなく、「このビルが好きだ」というテナントをどれだけ入居させ、定着させる方策を採っているのかといった能力は、「キャッシュフロー(CF)を強くする」という「成果」に直結するPMの本質的な業務です。オーナー・AMサイドに対しては、収益不動産のCFを上げる、実際に物件を預かるPMならではの提案を行なって物件の価値を高めることで信頼を得る、そしてテナントサイドともリレーションを深め、満足度を上げて信頼関係を構築するという相互に増幅するこれら両面のアプローチで、**収益不動産としてのプロパティ(物件)を“マネジメント”していく存在こそが本当のPM**と言ってよいでしょう。

本セミナーでは、米国ラサール社で豊富なPM・AMの実務経験を有し、国内ではPMコンサルティング等に携わる**植野正美氏**を講師にお迎えし、“腕のよいプロパティマネジャー”になるための実務ノウハウやマインドを、豊富なケーススタディを通して学んでまいります。PM業務の本質を理解したい皆様のご参加を強くお勧めいたします。

日 時 2018年3月13日(火) 13:00～17:00

会 場 アイビーホール
東京都渋谷区渋谷4-4-25
TEL 03-3409-8181

※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 **44,280円**(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,280円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合
39,960円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,960円を含む)

※テキスト・コピー代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社

Property
management

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館
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迄おかけ直しください。

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

プロパティマネジメント[PM]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 () ()	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
FAX () ()	●ご担当者名()
●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	

●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て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。

“腕のよいプロパティマネジャー”を目指すための プロパティマネジメント [PM] 実務講座

セミナープログラム&タイムスケジュール 13:00~17:00(15:00前後に15分間のコーヒーブレイクを挟みます)

I. プロパティマネジメントの本質的業務

●プロパティマネジメントが求められる背景

- ・不動産の所有(投資家やオーナー)と経営(アセットマネジメントとプロパティマネジメント)の分離
- ・市場の上昇時・下降時など、各局面での賃料収入の安定化・最大化が求められる
- ・アセットマネジャー、プロパティマネジャーの必要性
- ・不動産マネジメントにおける米国と日本の本質的な役割の違いと共通点
- ・質を追求するPMの動き(その事例)

●プロパティマネジャーの本質的業務

- ・プロパティマネジメントの位置づけ
「物件購入 → 保有(価値向上) → (リファイナンス) → 物件売却 → 再度物件購入」:一連の流れのなかでの役割
- ・プロパティマネジャーの力量とは?
——“Leasing + Management = Value”への理解と取組み方
——賃貸部門・技術部門などの「タテ割の仕事」を防ぐリーダーシップ
- ・アセットマネジャーとの関係
——AMの「信頼」を勝ち得るには?
——クライアントであるAMの「リーダーシップ」を引き出すには?
——AM・PM双方の能力を高めるには? AMの「半歩先」を目指せ
- ・アセットマネジャーとプロパティマネジャーの役割の違いと共通点“Hand with Dirt”と“投資家のために”
- ・最大の目的は「物件の価値アップ」と「アップの可能性追求——いかに考えるか」
- ・具体的な業務は「リーシング&マネジメント」
——「物件の魅力・能力」を、いかにして「家賃の最大化」と「優良テナント確保」に結びつけるか
テナントサービス、マーケット調査、リーシング、各種レポートの作成

II. “優れたプロパティマネジャー”になるための基本能力

- アドバイザー能力
- テナントリーシング能力
- 物件のハードおよびオペレーション能力
- レポート能力
- PMフィーの設定能力

III. ケーススタディで学ぶプロパティマネジメント実務

- ケース①: PMの「腕が上がる」瞬間——「本質」に気付くとき
日常業務に忙殺された新入社員
- ケース②: PMの「腕が上がる」瞬間——AMが「悲鳴」を上げるとき
- ケース③: PMの「腕が上がる」瞬間——「考える風土」はどうして出来たか?
- ケース④: PMの「腕が上がる」瞬間——「成功して下さい」。研修とは会社の与える贈り物
- ケース⑤: ポスは要らない。要るのはリーダーだ
- ケース⑥: 「当然に求められているもの」、さらに「その上」をやってみる
- ケース⑦: 物件の「ポテンシャル」を見抜き、運営の方向を出す「Direction は力なり」
- ケース⑧: 「退屈なロビー—新」の決め手はテナント
- ケース⑨: AMの言動に「相互の信頼」を損なうものを感じたとき
- ケース⑩: AMに不審を抱かれたとき(ピンチのとき)リカバリーの実際
- ケース⑪: AMから求められるPMの人物能力像「ジェネラルマネジャー」の実際
- ケース⑫: よき「チーム」の成り立ち、作り方
- ケース⑬: AMへの説得。「チーフエンジニア」とアカウントビリティ
- ケース⑭: PMから見て重要な物件売買の実際(1)よきマネジャー(インベストメントバンカー)と単なるブローカーの違い
- ケース⑮: PMから見て重要な物件売買の実際(2)不動産の「Value を売る」。売るものの実態とは
- ケース⑯: PMから見て重要な物件売買の実際(3)不動産の買い手のマネーの性質に合わせたストーリー作り

本セミナーの参加者には本編テキストのほかに、講師の植野正美氏が「月刊プロパティマネジメント」に連載していた際(2004年5月号~06年6月号)の掲載記事をケーススタディ集として特別配布いたします!

講師プロフィール

植野 正美 (うへの まさみ)
U.A.P.M.Consulting, LLC 代表

慶應義塾大学商学部卒業後、ゼネコンのハザマ入社。(財)国際開発センターに出向し、マレーシア、ロスアンゼルス、ホノルル、シアトル等の勤務を経て、1995年退社。シアトルでは、ハザマ所有の44階建てオフィスビルのアセットマネジメント・プロパティマネジメントに従事。また、同ビルの従前のプロパティマネジメント会社を米国ラサールパートナーズ社に変更し、その交替作業・業務立ち上げ、監督業務を行なう。96年、米国ラサールパートナーズ社(現:米国ジョーンズ ラング ラサール)に入社。主に米国西海岸でプロパティマネジメント、インベストメントバンキング業務に従事し、ロスアンゼルスではオフィスビル数棟の売却にも携わる。その後、U.A.P.M. Consulting, LLCを設立し独立。シアトル在住だが、現在は日本のプロパティマネジメント会社のコンサルティング、人材育成やトレーニングなどに従事するため来日中。「月刊プロパティマネジメント」(総合ユニコム刊)2004年5月号から06年8月号まで、「時は現在、ニッポンPM物語」を連載。07年3月には、「アメリカビル物語」を刊行し、好評を博している。
U.A.P.M.Consulting, LLC (URL <http://www.uapmlc.com>)

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。

ホームページでは、弊社セミナー・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、メールアドレスをご登録下さい。

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