

2017
7・3

毎週月曜
第5週除く

第1012号

週刊ビル経営

発行所 (株)ビル経営研究所 〒104-0061 東京都中央区銀座7-17-12 2F TEL 03 (3543) 7421 FAX 03 (3543) 5839 発行人 垂澤清三 年間購読料25,000円(税抜)

編集後記

昨日、東京都議会選挙の開票が行われた。編集作業時点でその結果は出ていないが、首都・東京の選挙であり、スネに傷だらけの「一流役者」が出揃ったこともあって盛り上がりを見せた。私の選挙区は南多摩選挙区。前回選挙では自由民主党と当時「飛ぶ鳥を



「ハコ」から付加価値の時代へ 業の掘り起こしがポイント

不動産経営は「立地・賃料・スペック」で勝負が決まる。多くの賃貸不動産の所有者はそう考えている。だが、それらは不動産経営を成功させる必要条件ではあっても「十分条件」ではなさそうである。市況が活況を呈するエリアにおいても、激しい競争が起こっている。だからこそ、名うてのデベロッパーといえども新たな付加価値をつけることへの動機づけを行おうと躍起になっている。

ビル業界唯一のポータルサイト

「ビルモール」は<http://www.biru-mall.com>画面上にパスワード入力表示が出たらユーザー名を「biru」、パスワード名を「kinkyu」と入力してください。

私は現在、個人事業主として行っておりますが、実は来年1月に法人の設立を行う予定です。これを検討しています。

不動産投資家の「オレ流」



不動産投資コンサルタント 加藤 貴行氏

オーナーと入居者がWIN-WINの関係にマルセル までの不動産運賃や開発を引き続き継続していきたくも思いますが、誰かがなれども私に取流を逃すことなく取り入れて、オーナーと入居者の「WIN-WIN」の関係を作りたいです。「不動産投資家」になろうと思えば、誰かがなれども私に取流を逃すことなく取り入れて、オーナーと入居者の「WIN-WIN」の関係を作りたいです。

「とがった差別化」は入居者を引き寄せる

「コアなファンをつかめば不動産経営は長期安泰」と考えていたとる。が実現できる(某大)。自主管理すること手デベロッパー幹部。はオーナーと直接契約。また更新料は積まれます。管理会社。運営ノウハウを自ら引ける「までに」に委託すれば大きなコストがかかります。自身に付けてきた。そして長期入居は稼働率の安定に寄与し、不動産経営の同社の拠点となっている「D-1ビル」を皮切りにして、これまでの同社の拠点となっている「D-5ビル」まで5棟を購入、うち4棟の再生に成功。現在に至るまで高稼働率を誇っている。

街の価値向上を考えればビルの価値も向上する

「入居者には共用部の清掃などの管理を担うべき」という考えが芽生えるようになった「D-1ビル」も、これまで建築家として商業開発や再開発のプロデュースを行ってきた。その経験は1棟の再生にも大きく役立っているのだ。「2003年に手掛けた「D-1ビル」も、

人口減少が進む日本において、不動産投資の作業が欠かせません。現在、不動産業界でもシェアリングエコノミーが流通し始めています。このような時代の潮流を逃すことなく取り入れて、オーナーと入居者の「WIN-WIN」の関係を作りたいです。

自主管理で築いた経験を、入居者も巻き込み「コアなファン」をつかめば

加藤氏は投資開始以後、約7〜8年ほどで10件近い物件を所有するに至った。そして「オーナー」になることを取りをプランニング、とはできないという「個人デベロ」

「とがった差別化」は入居者を引き寄せる

「とがった差別化」は入居者を引き寄せる

「とがった差別化」は入居者を引き寄せる