

有効利用相談業務 のご案内

株式会社 AXES21

はじめに

土地所有者様の悩みの多くが、将来の活用方法について不安です。土地を維持する費用は、年々増加傾向をしめし、どうしたものか思案に悩まれることが多いのではないのでしょうか。

資産の利用方法について、どの様な方法があるかを調べるには、時間と労力がかかります。建築会社等に依頼すると、資産価値を最大化するプランを提示して頂けます。しかし、そのプランは、本当に希望に沿った計画であるか判断するには、専門知識が必要となってきます。

AXES21は、資産価値を適正に判断し、運用目的に沿った資産の利用方法をご提案させて頂くことで、運用期間の安定維持を目標に、企画段階からプロセスを資産に付加する設計を行うことで、土地活用の目的を見失うことなく、有効利用目的を達成する提案をご提示させて頂きます。

建築・不動産業界で30年間の実績と、マーケティング・募集活動戦略を組み合わせた提案は、安易な経営手法等を提案するのではなく、資産価値維持のプロセスをサポート業務により、目標達成まで責任をもってご案内させて頂きます。ご満足頂けるご提案であることをお約束させて頂きます。

代表取締役 谷口 富實人

目次

- **既存物件の競争力分析**
 - 物件競争力の把握と、適切な経営方法の提示
 - 市場分析が持つ各種有効性
 - 適切提案によるビジネスチャンス拡大
- **三段階から選択出来るメニュー**
 - 市場分析業務が持つ各種有効性を紹介
- **市場分析業務からコンサルティング工程**
 - それぞれのメリット・デメリット
- **市場分析業務の費用**
 - 各業務に対する見積り内容
 - 業務別の報酬体系
 - 支払時期

既存物件の競争力分析 1

『業務内容』

- 1.社会動向・・・人口動向、世帯構成人員、世帯別年収、年齢別構成比
借家持家比率、性別構成比、単身・核家族世帯の推移
- 2.建物動向・・・競合分析1(構造別・階層別、築年数、仕様設定、距離)
競合分析2(売買傾向、新築売出価格、中古流通価格)
競合分析3(新築供給量、空室要因)
- 3.家賃動向・・・競合物件の間取り別家賃構成(最小値、平均値、最大値)
築年数別、距離別家賃設定の推移
エリア(町名別)ポジショニングによる人気度等環境
- 4.収益力分析・・・競合物件の収益性を比較検討し、エリア内の期待キャップ
プレートを解析
目標設定基準の見極めと収益力低下の対策検証

既存物件の競争力分析 2 (問題解決)

※地域特性の変化

- 1.人口動態
- 2.都市開発
- 3.環境

※消費ニーズ変化

- 1.消費者の価値観変化
- 2.小売物販業の変化
- 3.サービス業の変化

※経済動向の変化

- 1.雇用動向の変化
- 2.給与所得者の年収変化
- 3.地域経済動向

※価値観の変化

- 1.雇用動向の変化
- 2.給与所得者の年収推移
- 3.地域経済の影響
- 4.家族構成の変化
- 5.世代交代の進行
- 6.将来不安、保守的思想

賃貸住宅の
収益力低下

店舗・事務所
テナント撤退

駐車場
稼働率低下

【原因究明】

- 1.問題要因の解析
- 2.改善方法を検証
- 3.所有資産に最適な改善方法の検証

【原因究明】

- 1.問題要因の解析を行う
- 2.改善方法を検証
- 3.所有資産に最適な改善方法の検証

コンサル事例 1 (敷地の有効利用)

※維持費負担の増大

※家族構成の変化

※土地利用が時代ミスマッチ

※建物老朽化

※節税対策(相続等)

平屋自宅



自宅併用共同住宅

3階建 自宅+賃貸6世帯

※収入・節税対策完了

※親子世帯分離

※街並適合

※需要層特定



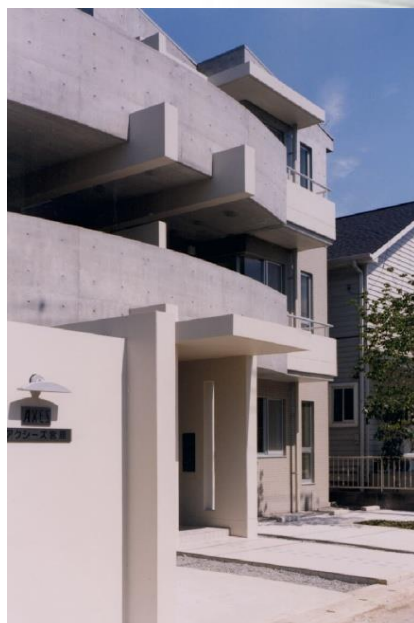
コンサル事例 2 (各種節税対策)

- ※老朽化による稼働率低下
- ※築年数経過による維持費増
- ※築年数経過による収益減少
- ※節税対策(相続税・所得税)
- ※個人から法人に移行

軽量鉄骨造2階建
共同住宅

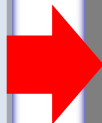


鉄筋造3階建
共同住宅
賃貸6世帯



コンサル事例 3 (建替の最適プラン提案)

- ※税負担の増大
- ※既存店舗の老朽化進行
- ※土地利用が時代とミスマッチ
- ※家族構成変化
- ※節税対策(相続・固定資産)
- ※所有地の最有効使用希望



- ※収益力アップ
- ※節税効果増大
- ※二世帯プライバシー確保
- ※店舗内イメージ一新

店舗併用自宅



店舗自宅併用共同住宅
4階建 店舗・自宅+賃貸20世帯



三段階から選択出来るメニュー



簡易分析(分析期間1~2日)データベース利用

- ・ 既存間取りの競争力確認、市場動向確認に利用。
- ・ 現在、経営中の資産に対し利用されるのが適切。



項目別分析(分析期間5~8日)現場確認

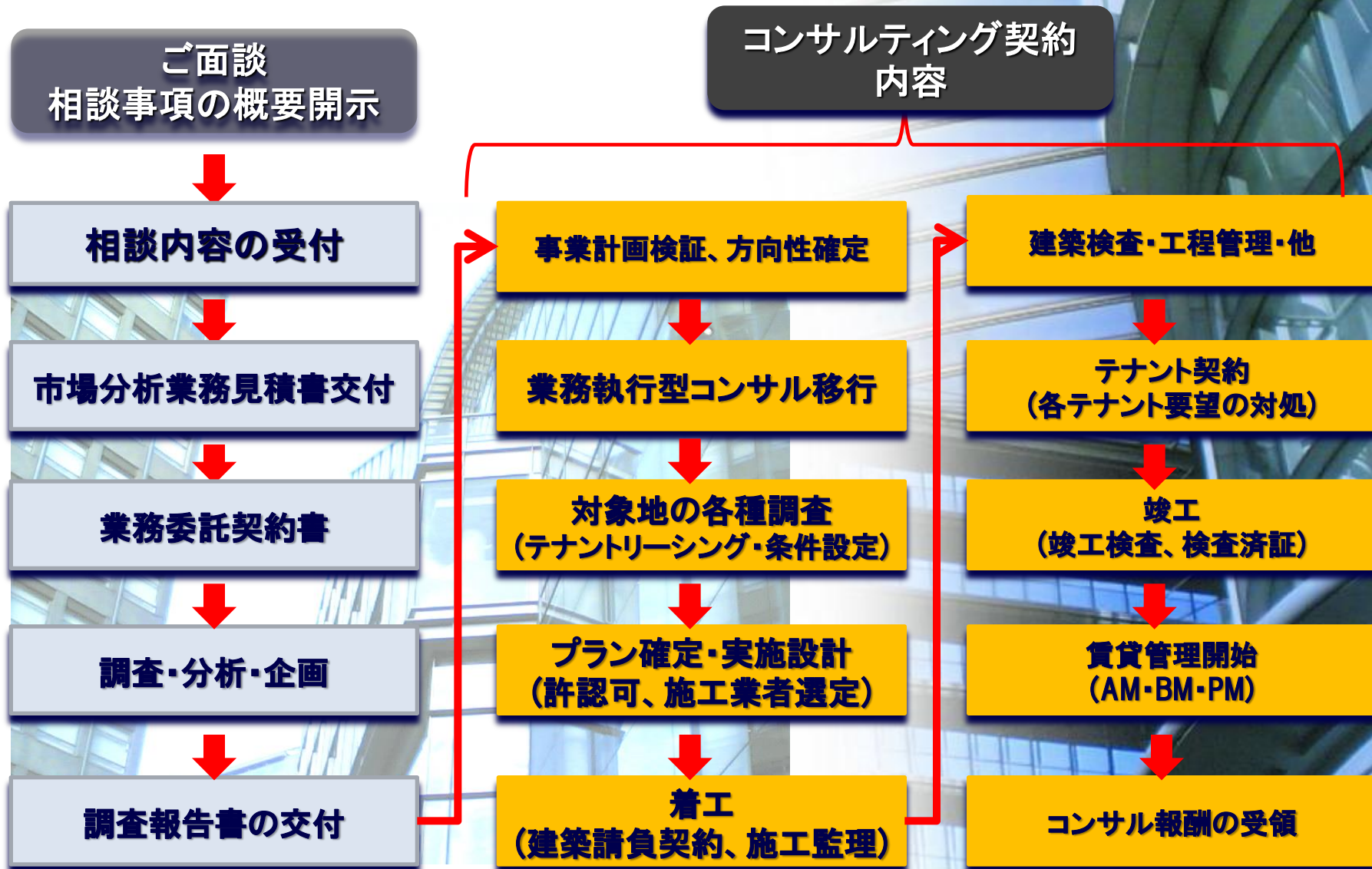
- ・ 新築物件等計画前の市場動向の把握に最適
- ・ 競合先との差別化戦略構築に適切



詳細分析(分析期間10~12日)現地・官公庁確認

- ・ エリア内リスクを解析し、事前対策・立案に活用
- ・ 事業計画を検討中に最適、計画の方向性が明確化

有効利用コンサル業務の工程表



市場分析のメリット、デメリット及びコンサル業務の必要性

■ 簡易型市場分析業務

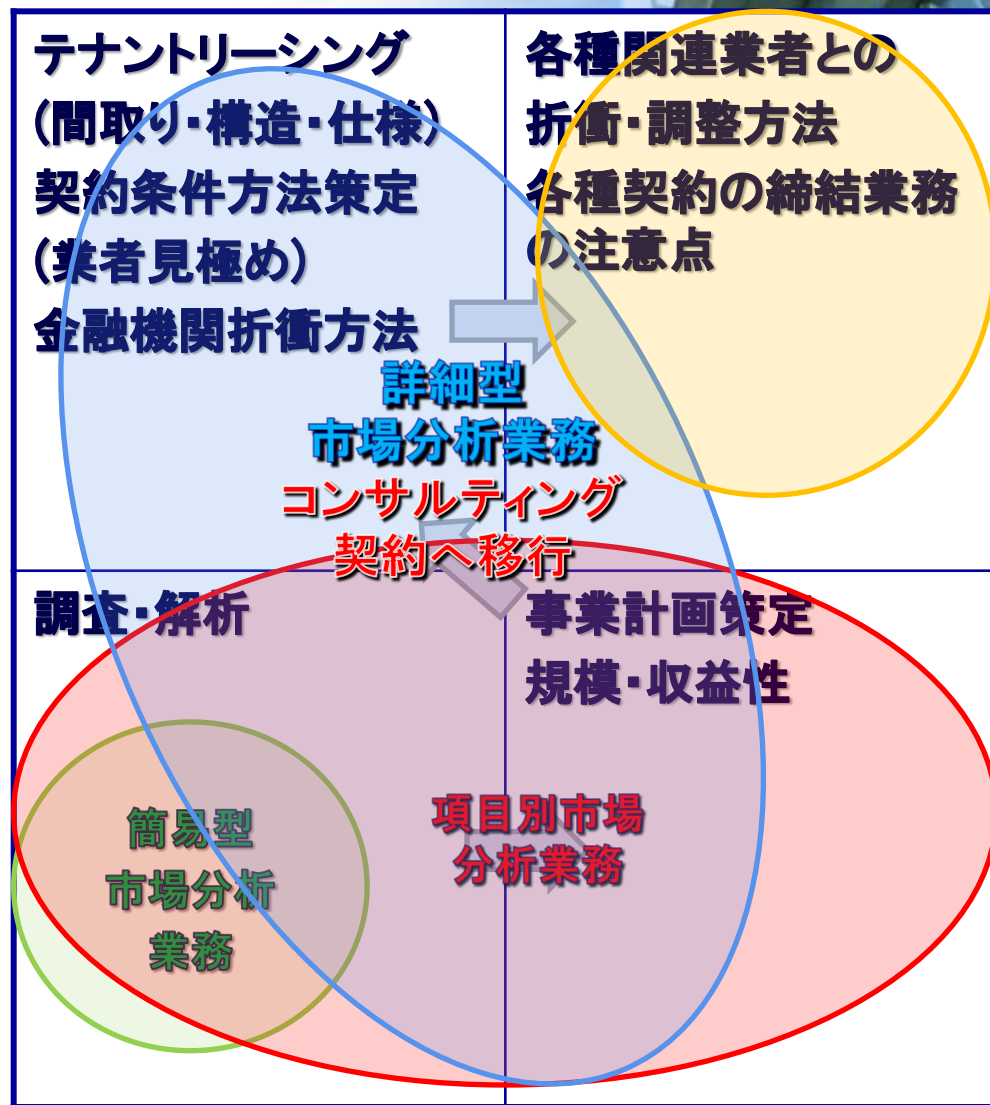
- 計画地の調査、リスク分析等を報告書形式で提出して完了。
- 報告内容に関する計画実施判断は依頼者が行います。

■ 項目別市場分析業務

- 企画提案型コンサルティングでは事業計画の策定、規模、収益力、競争力、経営の安定度等を考慮した業務を提携資格者と連携し実施ボリューム、節税面等を提案。
- 報告書の内容に関して、計画判断を行う際に、アドバイスを行いますので、的確な判断が可能です

■ 詳細市場分析・コンサル業務

- 依頼者の代理人として、各種業務、打合内容を適時報告し、依頼者の要望を各関連業者に伝達、事業計画を成功に導きます。



市場分析業務の費用

■ 簡易型市場分析業務費

- ・ 自社データベースより市場動向・簡易リスク分析等を行い、当該計画地にどのような社会的影響等があるかを具体的に報告書で提出致します。
- ・ 企画提案書(依頼者要望事項が市場動向・各種調査から客観的判断した提案書)
提案書作成費・・・6万円+消費税
支払時期・・・企画提案書提出後受領

■ 項目別市場分析＋経営計画書業務費（リスク分析）

- ・ 現地調査、官庁関係、不動産業者訪問、問題解決
- ・ 一般報酬体系
人件費・・・・・・・・32万円+消費税
経費(交通費等)・・・実費清算

■ 詳細型市場分析・コンサル業務費（経営計画書の必要項目全て網羅）

- ・ 上記項目から、収益力策定、適正な建築費算出、各種折衝方法、投資顧問助言
- ・ 一般報酬体系
人件費・・・・・・・・58万円+消費税
経費(交通費等)・・・実費清算



株式会社AXES21