

## 日本の賃貸市場の売却率は3.38%

※日本の不動産市場実態調査より、船井総研調べ

賃貸市場の取引様態を見てみると、実に日本の賃貸市場では、3.38%の物件が毎年売却されている計算になります。2,000戸のアパートを管理されている会社さんであれば、約330棟の物件に対し、年間で約11棟の売却が発生していることになります。管理戸数が1,000戸の会社さんであれば約6棟、5,000戸の会社さんであれば約28棟の売却が出てくる、というのが実情です。

収益不動産の  
買い替え率

棟数 × 3.38%

●人口20万人の商圏なら…  
20万人 ÷ 2.44人 × 2.68% ÷ 6戸 × 3.38%

民営借家総数 21,967戸

棟当たり  
平均戸数

買い替え率

= 123棟

※収益物件売買市場データ。船井総研研究会テキストデータより抜粋

## 管理会社の売買成約率の実態は0.8%~2.8%

市場の数字に対し、一般の賃貸管理会社での売却の発生率は、実に1/3程度になっています。物件の老朽化、オーナーの次世代への継承が進む中、管理会社の収益売買への取り組みはまだまだ未整備といっても過言ではありません。

## 売却価格認知率を上げれば どんな会社でも売却相談が続々増える!

オーナーからの売却相談を次々に受けている会社と、そうでない会社の違いは何でしょうか? 売買担当がいて、それなりに売買事業を展開しているのに売却相談が増えない。原因は何でしょうか? 耳慣れない言葉かもしれませんが、最大のポイントは『売却価格の認知率』にあります。本セミナーでは、成功企業が実施している売却価格の認知率を高め収益売買シェア獲得を最短ルートで実践する方法をお伝えします。

物件仕入れ最大化のために

■優良指標を実現するためのポイント

|         | 物件数    | 売却相談数     | 媒介受託数  |
|---------|--------|-----------|--------|
| ゲスト優良指標 | 実績 353 | 39        | 32     |
|         | 指標 -   | 11.04%    | 82.0%  |
| 一般指標    | 実績 350 | 3~10      | 0~5    |
|         | 指標 -   | 0.8%~2.8% | 0%~50% |

要は・・・

ココがポイント

オーナー数 × 売却価格認知率 × 売却相談率 × 媒介受託率 = 年間仕入れ数

収益物件の売却相談を集めるポイントは「売却価格の認知率」が高いかどうか。どんな会社でもできる実践手法を大公開!

# 収益売買在庫仕入れ最大化セミナー

## 開催の背景とポイント

オーナー多様化時代に  
資産に踏み込む  
仕組みを作る!

管理戸数2,000戸以上の管理会社経営者様向け

オンライン  
開催

2022年

4月

26日

28日

2022年

5月

17日

20日

2022年

5月

17日

20日

地主系の管理オーナーの1割が、毎年売却し続ける!  
知っているようで知らなかった、目からウロコの管理会社の裏ワザ!!

賃貸管理業  
経営者向け

既存オーナー250人から

# 年30棟 “仕入れ続ける” 収益売買立ち上げ法



株式会社 アパートナー  
仙台西支店 支店長 高橋 英司氏

## 3ヶ月でできる地域No.1収益売買ブランド

- 年間40棟の売却、購入を実現する、地域1番ブランドのための自社HP、ポータル活用、DM、査定サイト活用手法を大公開
- 地域で年間300件の購入反響を集める集客術

## 管理オーナーから年30棟媒介受託!

- ほとんどの管理会社が知らない、売却相談が集まる、「売却価格認知率」とは?
- 管理オーナーの10%が毎年売却につながる媒介誘導のポイント大公開

## 平均反響受託率70%の受託営業

- 知識がなくてもすぐにできる、簡単査定術
- 退去提案がカギ! オーナーの売却を誘導する、営業トークスクリプト

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

賃貸管理会社向け 収益売買在庫仕入れ最大化セミナー お問い合わせNo. S084537

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)> 084537



管理戸数2,000戸以上の  
管理会社の特効薬!

地域密着管理会社だからできる  
最短収益売買立上げ法

3つのポイント

# 物件老朽化・賃貸経営多様化時代のオーナー攻略法

## 収益売買専門店ブランド

賃貸仲介・管理にとどまらない、「収益売買専門店」づくり。  
Web・アナログでの差別化で、

売却・購入希望オーナーが  
どんどん集まる!

## オーナー営業専門部隊

管理営業の専任担当がいればOK!社内体制、  
業務分担を変えるだけで収益売買は立ち上がる。

年1回の訪問だけで

1割のオーナーが売却する仕組みができる!

## 売却価格認知率↑

売却が出る会社と出ない会社の差は  
売却価格認知率にあり!

管理オーナーが、自分の物件の売却価格を  
どれだけ知っているか、が成功のカギ!

びっくり  
事例!

管理戸数**2029戸**、オーナー**250人**から、  
毎年**30件超**の売却を受託する事例企業  
**株式会社 アパートナー 仙台西支店** 宮城県  
仙台市

株式会社アパートナー仙台西支店の収益売買実績

| 【売買実績】 | 23期         | 24期         | 25期         | 26期期中       |
|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ①仕入れ   |             |             |             |             |
| 仕入反響数  | 139         | 100         | 99          | 73          |
| 査定数    | 105         | 80          | 67          | 42          |
| 媒介受託数  | 37          | 38          | 36          | 20          |
| 在庫数    | 51          | 43          | 39          | 39          |
| ②販売    |             |             |             |             |
| ・集客数   | 128         | 190         | 310         | 150         |
| 成約数    | 50          | 34          | 45          | 27          |
| 片手数    | 16          | 6           | 13          | 12          |
| 両手数    | 34          | 28          | 32          | 15          |
| 売上     | ¥52,396,282 | ¥44,104,140 | ¥37,704,535 | ¥42,162,001 |
| 単価     | ¥1,047,926  | ¥1,297,181  | ¥837,879    | ¥1,561,556  |

## 事例企業のポイント

- ◆管理オーナー売却相談のみで**年30棟超**の売却仕入れ
- ◆売却を生み出す**管理営業専任体制**
- ◆売却在庫があれば**“自然に売れる”**。地域密着管理会社ですぐにできる販売手法
- ◆購入客がそのまま管理を引き継ぐ、**管理戸数減少対策**
- ◆管理会社の新しいカタチ。オーナーに求められる**管理・売買の考え方**



株式会社 アパートナー  
仙台西支店 支店長 高橋 英司氏



全国20店舗のアパートナーグループ内で、仙台エリアの賃貸仲介・管理2029戸を担う。各店舗が自立した経営を行うことが特徴の同社内で、管理戸数を増やしながら、年間で継続的に管理オーナーから収益物件の売却を任せられ続ける、ユニークなビジネスモデルを展開。  
オーナーの賃貸経営が多様化する中で、今後求められていくであろう、新しい管理会社のビジネスモデルを確立している。

## このような経営者様におすすめです!

オーナーの売却ニーズに対応したい

収益売買市場に可能性を感じているが  
踏み込むきっかけがない

新しい収益の柱が欲しい

買いたい顧客は多いが  
売りたい顧客の開拓が進まない

仲介・管理だけでは**自社の将来性に不安を感じる**

エース級の人材を投入してでも  
すぐに**収益売買事業で成果を出したい**

## セミナー参加特典

1



うちの取り組みレベルはどれくらい?  
成果を出す収益売買事業のための  
106項目社長チェックリスト

2



取り組み事例満載!100ページ超の  
収益在庫仕入れマニュアル  
※当日テキストと併用します

3

収益売買立上げ  
無料診断

セミナー後、  
参加者様のご質問に  
なんでもお答えします!





ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 賃貸管理会社向け 収益売買在庫仕入れ最大化セミナー

お問い合わせNo. S084537

### 開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

日時・会場

2022年4月26日(火)

お申込期限: 4月22日(金)

2022年4月28日(木)

お申込期限: 4月24日(日)

2022年5月17日(火)

お申込期限: 5月13日(金)

2022年5月20日(金)

お申込期限: 5月16日(月)

開始 終了  
13:00 ▶ 16:30  
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 18,000円(税込 19,800円) / 一名様

会員価格

税抜 14,400円(税込 15,840円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。  
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo084537を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 関川

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年4月26日(火)

お申込期限: 4月22日(金)

2022年4月28日(木)

お申込期限: 4月24日(日)

2022年5月17日(火)

お申込期限: 5月13日(金)

2022年5月20日(金)

お申込期限: 5月16日(月)



# 賃貸管理会社向け 収益売買在庫仕入れ最大化セミナー



当日の講座内容を一部ご紹介します。

| 日程            | 講座内容(予定)                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12:30～        | ログイン開始                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 第1講座          | <p><b>賃貸管理の視点から見る収益売買市場のポイント</b></p> <p>講師：株式会社 船井総合研究所<br/>賃貸支援部 賃貸管理グループ マネージャー 一之瀬圭太</p> <p>・日本の収益売買市場における売却率は3.38%。30万人の人口商圏では年間で200件を超える取引があるといわれています。しかし、地域の管理会社でこの市場を抑え、<u>収益化、管理拡大につなげられているケースは多くはありません。</u>日本の<u>収益売買市場のポイントと市場性</u>をお伝えします。</p> |
| 第2講座          | <p><b>管理戸数2000戸で年間収益売買40棟。<br/>在庫仕入れ最大化実践事例大公開</b></p> <p>ゲスト講師：株式会社アパートナー<br/>仙台西支店 支店長 高橋英司 氏</p> <p>・仙台市内で管理戸数2,000戸の管理会社、アパートナー様。管理営業担当3名で、管理オーナー中心に年間で収益物件の売却40棟超を実現し続ける成長企業。<u>売却在庫を増やせば自然に売れる、</u>という考え方のもと、当社が取り組む収益物件の売却在庫最大化手法をお伝えします。</p>      |
| ゲスト講師<br>特別講座 |                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 第3講座          | <p><b>収益物件仕入れを最速・最短で最大化<br/>するための実践手法大公開</b></p> <p>講師：株式会社 船井総合研究所<br/>賃貸支援部 賃貸DXグループ 關川裕一朗</p> <p>・自社管理オーナーを中心に、年間10%以上の売却を出し、オーナー満足、収益売買最大化を実現するための具体的手法を、<u>船井総研のコンサルティング事例</u>を交え、<u>経営者目線</u>でお伝えします。</p>                                           |
| 第4講座          | <p><b>まとめ：収益売買を最大化する経営のポイント</b></p> <p>講師：株式会社 船井総合研究所<br/>賃貸支援部 賃貸管理グループ マネージャー 一之瀬圭太</p> <p>・セミナー内容を包括し、<u>経営者に実践していただきたい、うまくいくポイント・うまくいかないポイントを時流を踏まえ整理して</u>お伝えします。</p>                                                                               |