

どの会場も受講者は熱心だった。しかし、無料セミナーにしては幾分参加者が少なかったように思う。内容的には現状にマッチした内容（建設業界・

テナント誘致の ポイントはこれだ



▲岐阜市にある柳ヶ瀬商店街

第13回 今、不動産会社に求められるもの

ことだ。今年は例年になど思ったが、不思議な不動産会社が重宝されない厳しい賃貸シーズなことに、その不動産業と言われることだ。それと聞く、この時期だ会社から悲痛めいた声は、不動産業そのもの



エリアコミュニケーションズ
(福岡県福岡市)
西村 健 社長

昭和31年10月12日生まれ、アットホームで賃貸情報誌編集長を歴任後、地元福岡の不動産管理会社で実務を経験。平成19年エリアコミュニケーションズ設立。代表取締役社長に就任し、テナント専門WEBサイト「テナントガイド」を運営、現在に至る。

そこには「提案」できる不動産会社の存在があるのが目に付いた。それ以外で、特に驚

話は変わるが、今回のセミナーの合間に各地の商店街を見て回った。仙台は「ぶらんどーる」、札幌市は「狸小路」、名古屋市は「ツター」が閉まったまま

たことに感謝します」からこそ新たな収益源と言った声が多かった やスキルアップが必要

からこそ新たな収益源が聞かれないのが謎だ。のが仲介に偏っている。やスキルアップが必要。『提案』できる不動産

今回のセミナーで私自身が気付いたこと、会社があまりにも少ないと言ふことにつきは、これからの不動産。

業に無くてはならないのは「マーケティング力」と「コンサルティング力」。分かりやすく言うなら「提案」できる状況に至っている。

「駅前地下街」、岐阜市は「柳ヶ瀬」。全体的な感想と言えば、どの商店街も昨年に比べると活気が無かったように思う。札幌市の狸小路アーケードでは、昨年まで1階店舗の募集ステッカーを殆ど見なかったが、今うに感じた。