**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

不動産の取得から売却・ローン調達業務を○年経験した後、20xx年xx月以降は○○地区の統括アセットマネジメント担当として物件の運用に従事し、○年○ヶ月商業施設を併設しているオフィスビルのアセットマネジメント業務を担当してまいりました。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：○○○○○

◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○○部 |
| 不動産投資事業（取得/売却/ローン調達業務）・取得（情報収集、物件調査、取得折衝、事業企画、収支管理、ドキュメント作成）・ローン調達（銀行の選定、銀行開拓、銀行への物件提案、経済/融資条件の折衝）【取得実績】・○○本社ビル　新宿（延床 20,000坪）・○○ビル　丸の内（延床 30,000坪）取得総数○棟　○○億円【売却実績】・○○本社　横浜（延床 6,000坪）・○○ビル　丸の内（延床 3,000坪）取得総数○棟　○○億円【ローン調達実績】調達案件数○件　○○億円（内、バルク案件○件を含む） |
| チームリーダー（メンバー6名） |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○○部 |
| アセットマネジメント業務・賃料改定折衝・改修工事の管理・館内各施設の改修案検討/運営の見直し・貸会議室の見直し・商業施設の企画/改修・プロパティマネジメント業者への指示/評価/選定【運用実績】・○○本社ビル　神戸（延床 6,000坪）・稼働率：○％→○％に向上・配当利回：○％ |
|  | 統括アセットマネジメント担当／メンバー（プロパティマネジメント担当1名・管理会社15名） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・アセットマネジメント業務を通して培った迅速な意思決定力、プロジェクト推進力

・PMや各関係者との交渉、調整経験

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

・宅地建物取引主任者（20xx年xx月）

・不動産鑑定士（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

不動産投資事業においてのオフィス取得業務では、各案件のリーダーとして、売主や銀行／信託との折衝に根気強く取り組み、○件の物件取得を達成しました。

20xx年xx月以降に従事した統括アセットマネジメント業務では、○○本社ビルのテナントの退去率が高まる中、各テナントとの直接折衝を通して△％の退去率抑制を実現しました。また、その後のテナント募集にも力を入れ、○％の稼働率向上も併せて実現することができました。

以上