**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

マンション、オフィスビルから商業施設まで物件全般における用地仕入れ業務および開発企画に従事してまいりました。

また20xx年xx月以降は、マネジメント業務の他、チームの法務担当者として契約書類の作成も行ってきました。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：○○○○○業

◆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 |
| 用地仕入：開発対象不動産の鑑定ほか情報収集、周辺地域の調査、土地所有者との交渉、各種法務手続き開発企画：マーケティング分析に基づく商品企画スキームの策定、価格設定、広告代理店との折衝【物件】・▽▽▽保谷東京都保谷市　（敷地面積x,xxx 平米／4 棟114 戸）・▽▽▽三鷹東京都三鷹市　（敷地面積x,xxx 平米／3 棟66 戸）・▽▽▽目白東京都豊島区　（敷地面積x,xxx 平米／1 棟22 戸）・▽▽▽江古田東京都練馬区（敷地面積x,xxx 平米／2 棟48 戸）投資資金X 億円～XX 億円【実績】・用地仕入△△チーム○名中の最年少スタッフとして参加し、建設会社との折衝を担当。・競争率が高い三鷹地区の物件では、最初の情報入手から2ヶ月半という短期間で仮契約を結ぶ。・担当物件は全て完売し、地域マーケティング・企画力でも高い評価を得た。 |
| マネージャー以下メンバー○○名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○○部 |
| 用地仕入：開発対象不動産の鑑定、周辺地域の調査、土地所有者との交渉、事業計画の立案、権利調整開発企画：総合計画の立案、設計・建設・販売・広告各事業者間の調整、周辺住民への説明会実施、分譲時の売買契約書草案作成【物件】・▽▽▽市川千葉県市川市　（敷地面積xx,xxx 平米／4 棟128 戸）・▽▽▽船橋千葉県船橋市　（敷地面積xx,xxx 平米／2 棟96 戸）・▽▽▽浦安千葉県浦安市　（敷地面積xx,xxx 平米／7 棟263 戸）・▽▽▽葛西東京都江戸川区（敷地面積xx,xxx 平米／4 棟199 戸）投資資金XX 億円～XX 億円【実績】・法務リーダーとして、土地所有企業との交渉、契約書類作成、法務局対応、各種登記手続きを担当し、弁護士事務所と協力して土地の権利問題解決も行った。・船橋地区の物件では、会社更生法申請会社からの土地購入においての債権者交渉を実施。・葛西地区の物件では、土地権利関係が複雑であったところを4ヶ月をかけて一括開発できるように整備。・弁護士事務所ほか法務関係とのパイプがあるため、社内の他チームからの応援要請にも対応。 |
| マネージャー以下メンバー○○名／法務リーダー |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○○部 |
| 用地仕入：開発対象不動産の鑑定、土地所有者との交渉、関係事業者間の調整、近隣住民への説明、各種法務手続き開発企画：価格設定、販売・広告代理店との折衝【物件】・▽▽▽西池袋東京都豊島区（敷地面積xxx 平米／1 棟21 戸）・▽▽▽早稲田東京都新宿市（敷地面積xxx 平米／1 棟29 戸）投資資金X 億円・X 億円【実績】長年の用地仕入経験で培った金融系ソースから不動産情報を入手し、都内人気地区物件のため他社の競合が多い中で用地取得に成功。 |
| マネージャー以下メンバー○○名／プロジェクトリーダー（メンバー○名） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・用地仕入全般の知識、経験

・用地仕入業務経験を通して得た交渉・折衝力

・多方面からの情報収集力、情報源、人脈

　・法務担当としての契約書作成経験、弁護士事務所や各関係先への対応経験

**■資格**

・宅地建物取引主任者（20xx年xx月）

・一級建築施工管理技士（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

マンション、オフィスビルから商業施設まで扱う物件全般における用地仕入れから開発企画までを手がけてまいりました。これらの業務を通して身に付けたことは以下の2点です。

1）交渉力

弁護士事務所と協力しながら土地の権利問題解決に注力してきました。特に船橋地区の物件では、会社更生法申請会社からの土地購入であったため、債権者との交渉も行ってきました。

また土地権利関係が複雑な案件において、○ヶ月をかけて一括開発を実現させた実績もあります。

2）リサーチ力、マーケティング分析力、商品企画力

競争率の高い〇〇地区において、開発対象不動産の鑑定ほか情報収集や周辺地域の調査を徹底的に行った結果、最初の情報の入手から2ヶ月半という短期間で仮契約を結ぶことができました。

また、マーケティング分析に基づく商品企画スキームの策定、価格設定の工夫などにより、当該物件を完売させることができました。

以上