タイトル	【兵庫県】株式会社大澤都市開発／不動産営業
企業名	株式会社大澤都市開発

仕事内容

【業務内容】
■不動産営業
代表の大澤と共に、街に眠る「売れる物件」を見極め、最短スピードで利益を生み出す「買取再販・仲介」のプロを目指していただきます。扱うのは難地だけではありません。中堅企業の財務改善に伴う物件や、街の不動産会社から入る中古マンション・戸建てなど、幅広い物件を動かします。

【具体的には】
（1）「売れる情報」の最速キャッチ（仕入れ）
■地場業者へのアプローチ：
地域の不動産管理会社などをこまめに訪問し、表に出る前の「買取案件」をいち早く掴みます。地元の管理会社と連携し、水面下の物件情報をキャッチ。
■空き地・空き家所有者へのアプローチ：
眠っている物件を見つけ出し、直接買取の提案を行います。
■専門家ネットワークの活用：
税理士や会計事務所から、企業の財務改善や相続に伴う不動産売却の相談を受け、スピーディーに仲介・買取へと繋げます。
（2）物件のポテンシャル調査
■スピード重視のポテンシャル調査：
行政調査や登記情報の確認を行いながら、「今、この物件を一番高く・早く買ってくれるのは誰か」を代表と一緒に即断即決します。
■市場の動きを肌で感じる：
「今、何を買うべきか？何が売れるか？」という感覚を磨き、社内の開発原価と営業利益のバランスを見極めて動きます。
（3）物件のプロデュース（買取再販・仲介など）
■スピード感を持った転売・再販：
自社で長く保有するのではなく、リノベーションや企画をセットにして、最適なタイミングで再販活動を行います。
■高値売却のルート開拓：
当社のネットワークに加え、物件種別ごとに最高値で買い取る業者を見極め、スピード感を持って販売・仲介を行います。

【会社概要】
独自の「知財」で不動産の出口をデザインする
私たちは、単に土地を転売する不動産業者ではありません。「和を以て貴しと為す」を経営理念に掲げ、複雑な問題を抱えた土地に「土木工学

勤務地	兵庫県神戸市中央区御幸通8丁目1番6号 神戸国際会館13階
交通アクセス	
給与	前年収保証 月給：400,000円～ 年収 480万円ー＋業績インセンティブ 想定インセンティブ額 100万円ー1,500万円 ※ご入社時の給与は前職給与を考慮の上、経験やスキルを判断し、提示させて頂きます。 ■インセンティブ：有 ※入社から1年間は前払いインセンティブ（月額 1万円～30万円）支給制度あり
雇用形態	正社員
求める人材	【必須要件】 ■宅地建物取引士の資格 ※実務未経験でも歓迎します！ ※不動産業界での経験は問いません。イチから専門知識（用地取得や開発の流れ）を教えます ＜求める人物像＞ ・自己モチベーションが高い ・目標設定ができる ・理解力が高く、細かい点も指摘できる ・外部の専門家と協働できる能力 ・自主的に学習する姿勢
勤務時間	9:00～18:00 ■休憩時間：1時間 ■残業：有 ※残業がほぼなし ※大体7:00～8:00には帰宅
休日・休暇	■週休2日制（水曜日、日曜日、祝日） ■年間休日：120日以上 ■年次有給休暇：入社6ヶ月経過後に10日付与（以降は勤続年数に応じて法定通り付与）

待遇・福利厚生	■資格奨励制度 ■社会保険完備 ■社用携帯／PC貸与 ■交通費全額支給 ■健康診断、ジム費援助等の健康推進 ■確定申告補助

会社概要

企業名	株式会社大澤都市開発
会社概要	土地の仕入れから造成、再販までを一貫して手がけ、複雑な法規制や条件を持つ土地の開発も行っている。また、商業用テナントの誘致や土地開発コンサルティング、M&A支援など、多岐にわたるサービスを提供している。
設立年	2007年05月
代表者名	大澤義幸
資本金	98 百万円
上場／非上場	
従業員数	5 名
住所	〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1丁目11番4号　大阪駅前第4ビル2階