



祝 創刊10周年!! しあわせだより

H18. 9月号 No.121

幸せの青い鳥

経営理念
1. 地域社会の住生活の満足度をより高める 2. 資産家の収益の最大化を計り、資産価値をより高める 3. 従業員の仕事意欲の向上をより高める
経営方針(中期経営ビジョン)
1. 顧客に感動を与える、より高付加価値サービスの提供 2. 顧客へのさらなる満足提供のために、経営者及び従業員一同心を高め常に自らを磨き手にもつめる 3. 常に感謝の気持ちを忘れず利他の心を持ち続け世のため人のために誠実に行動する

《Make a wish》 ~夢は叶えようとする姿勢が大切~

これは、最近人に言われた言葉で、私の頭の中に強く残っている言葉であり、お気に入りの言葉です。人それぞれ、色々な【夢】を持って生きています。【夢】を実現するには、【Hope(願う)】ことではなく、【Make a wish(夢を叶える)】姿勢で行動しなければ、実現出来ないということです。考えてみれば、確かにそうかなと思います。自分で何の努力もしないでただ願うだけでは、【夢】は実現しませんよね。当たり前なのに、【夢】が実現しない現実、つい自分は運が悪いのだと、勝手に決め込んでしまっているのです。

また、人生の折り返し地点を過ぎると、残りの人生を逆算して考えるものだと思います。私は40才を過ぎ、既に人生の折り返し地点を通過してしまっています。人生を逆算して考えるということに関しては、何となくは理解できるのですが、実際にはどの様に考えるのかが、まだ分からずにいます。とにかく、これからの人生、【hope(願う)】ではなく、【Make a wish(夢を叶える)】ことだと自分に言い聞かせ、小さな夢から実現させる気持ちで、残りの人生をおくりたいと思います。



不動産投資アドバイザー
満山 ひろみ

私の父と母~孫にまつわるエトセトラ~



私には、今年2歳になる息子がいます。彼は私の両親にとって、初めての孫です。妊娠がわかる数ヶ月前の母の誕生日に「何が欲しい?」と聞いた私に「孫がなあ…」と答えた母。

その後、私の従妹(母と大の仲良しの姉の娘)の妊娠が判明。母は伯母さんに「良いなあ…。うちはまだかなあ…」と言っていたそうです。そんな母。その1ヶ月後に私の妊娠がわかると、まさに御祭り騒ぎでした。出産ギリギリまで東京で生活していた私に「今〇〇にいるんだけど、△△(ベビー用品)買っていいよね?」という電話が、しょっちゅう掛かってきました。

父は比較的冷静でしたが、子供が生まれてからは、今度は父のほうが手に負えません。父は乳製品がまったく駄目な体質で、ミルクの匂いを嗅いだだけで気分が悪くなる人です。

その為母には「赤ん坊はミルク臭いから、孫を抱くのは無理だ…」と話していました。…が、生まれてみれば赤ん坊を抱けないどころか、抱いたら最後、絶対に子供を離そうとしないばかりか、あげくミルクを自分の手で与えようとする始末でした。最近とはいうと、父と母は私に対してライバル心むき出しで、母は私より先におはようの「ちゅう」を奪おうと父は私より多くの笑いをとろうと、毎日必死。元氣一杯の孫に振り回されて少し若くなったような気がします。



貸付管理部門
二瓶 恵

1分間 実践経営 『無駄とは』 (経営コンサルタント 飯塚 保人)

何を『無駄』と思い、何を『働き』と思うか。無駄の考え方として『顧客の要求する品質・納期・価格を阻害する全ての要素・要因』という考え方が大切だと思う。それ自体『経営効率の向上を阻むモノ・行為』でもある。『働き』とは価値のあるもの。『無駄』とは原価のみ上がるもの。儲ける一円も、無駄を省いた一円も同じ値打ちではある。しかし、儲かる事と損を少なくする事とは、内容において天と地の違いがある。

最近の入居者「デジタルロックキー」のご案内…現在、当社のハッピーマンニーズに応え

◆核家族化で、20年間に501万世帯増加
今後の市場性を見ると、人口減少化時代を迎えるなか、世帯数は増加するといわれています。それは、単独世帯、核家族化を中心とした世帯数の増加とともに、晩婚、離婚率が高まり、過去18年間で870万世帯が増え、平成12年から32年までの間に501万世帯の増加が予想されるからです。また、高度成長期の持家志向に変化があり、一生賃貸派という層が定着してきました。

このような市場背景を整理すると、単独世帯やDINKS(ディンクス:結婚しながら子をもうけることなく一生を夫婦のみで過ごすこと。)などの世帯数を絞り込み、立地条件や敷地面積といった条件から建築工法を決め、かつ長期的な人口予測と共に、ニーズの変化に応じたしっかりした経営計画が肝要です。(2006.7.31発行賃貸住宅新聞より一部抜粋)

◆トータルサポートは当社にお任せ下さい。
当社では、入居者層のニーズを反映した、建築構造、基本設備を備えた建築(リフォーム含む)提案が可能です。まずは相談からということ、お気軽にご連絡下さい。
最新のご提案として、住宅不法侵入等の犯罪が急増する現在、鍵の紛失や入居者の無断複製等に効果のある「デジタルロックキー」の導入をお勧めしています。今なら定価1台38,000円のところ、29,800円でご提供。(取付料サービス)取付後は簡単に暗証番号の変更が出来る為、鍵交換の費用が0円になる上、現在設置済みの物件入居者様からは「鍵を持ち歩く煩わしさがなく、紛失の心配も無い」など、大変好評を得ています。連絡先tel26-0303 瀬いわき土地建物 小島店 担当 鈴木慎一

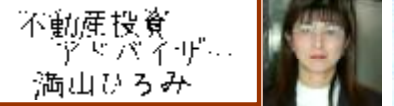


暗証番号で
安全性UP



不動産投資だより

第03回 テーマ「不動産投資利回り」



不動産投資
アドバイザー
満山ひろみ

利回りとは、投資した金額に対して1年間どれだけの利益が出ているかという数値です。

- ◎表面利回り(グロス利回り) = 年間家賃収入 ÷ 物件購入価格
一般的に、不動産広告などで表示されている「利回り」は、これを指していて、収益力を大まかに捉えるためには、便利な指標となります。
例)年間100万円の家賃収入のある物件を1,000万円で購入した場合、利回りは10%になります。
 - ◎実質利回り(ネット利回り) = (年間家賃収入 - 年間諸経費) ÷ 物件購入価格
家賃収入から、固定資産税や建物管理費、修繕費等の諸経費を引いた実際の収入を、物件購入価格で割ったものを言います。
正確な物件の「収益力」を判断する為には、この実質利回りを基準にしていくことになります。
※上記利回りの家賃収入は、満室の場合での計算になります。
- ★★★ 次回は、還元利回りや投資利回りについて詳しくお話し致します。★★★



第26回賃貸住宅セミナー開催

平成18年8月26日、労働福祉会館3Fにて、社団法人全国賃貸住宅経営協会主催による第26回賃貸住宅セミナーを開催致しました。(参加56名) 今回のセミナーには、関東邦ビジョン代表取締役の鈴木 住久様をお迎えし、皆様と同じ家主としての視点から、アパマン経営方法についてお話していただきました。参加者の皆様からは、「入居率をアップする細やかなアドバイスが、とても勉強になった。」「実際アパート経営をされている立場からのお話で現実的、本当によかった。」「今日聞いた事を、即実行したい。」「など、多くのご好評をいただきました。ご参加いただきました皆様、この場をお借りしまして、厚く御礼申し上げます。次回(H18年11月18日開催)のセミナーも是非ご参加下さい。