



祝 創刊10周年!!
しあわせだより
H19.10月号 No.134

- 経営理念**
1. 地域社会の住生活の満足度を高める
 2. 資産家の収益の最大化を計り、資産価値を高める
 3. 従業員の物心両面の幸せを高める
- 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のための、経営者及び従業員一同心を高め常に自らを磨き手に努める
 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

家庭菜園の楽しみ

こんにちは、賃貸管理部の笠原千鶴子と申します。毎年夏にプランターで家庭菜園キュウリ、ナスを育ててましたが、発育が悪くうまくいきませんでした。が、今年はずうまくいきました！原因は土にありました。知っている人は経験者、知らない人にミニ知識をお知らせします。

1. 土（キュウリは今年使用した土は、来年は使用しない（ナス用に交互に）
2. 追肥 花芽が出、葉がなったら、化学肥料油かすを追肥する（キュウリは水を十分に注いで下さい。ナスは適度に。）

発育がうまくいかなかった方は、来年の夏は是非、実践してみてください！

今は秋野菜に挑戦中。間もなく収穫です！！

自家製漬物漬の作り方

水2L 砂糖250g～280g 塩160g～180g 明礬10g

- 上記お料金を火にかけて冷ます
- じりから好みの大きさに輪切りの鷹のつめを和がらごを溶いてもおいしいです
- 口の広いビンに入れ冷蔵庫へ

余った液は、常備で保存できます。是非、お試しください！



小島店
笠原千鶴子

明るい職場でイキイキがんばってます！

はじめまして、小島リーシング部門の鈴木香です。季節は秋を迎えました。皆様いかがお過ごしでしょうか？この仕事に携わってからはや7ヶ月が経ちました。私が入社した時刻は3月の繁忙期で、とてもお忙しなお客様を車で案内するだけで一日があっという間でした。余りの忙しさに翻弄され、この仕事を続けられるか不安でしたが、先輩方がとても親切に指導してくださいました。

リーシング部門はとても明るい職場で、笑顔がたえません。職場が明るい自然と笑顔になり、お客様にも明るく対応できるようになりました。まだまだ未熟で勉強の毎日の私ですが、お客様に感謝される様な社員を目指して努力していきたいです。

次の繁忙期が近づき、社内もその準備に忙しくなってきました。前回の経験を生かし、少しでもお客様、家主様のお役に立てるよう、誠心誠意、努めてまいります。



小島店
リーシング部門
鈴木香

「金持ち大家さん」の日めくり金言集！（スーパーアバマン経営コンサルタント 浦田 健）

「得たい結果を得る方法」
 得たい結果がでるまで、手をかえ品をかえやり続ける。そうすれば必ず得たい結果を得ることができる。空室対策も同じ。入居率が決まるまでやり方を変えながら頑張るべし。

「リフォームは投資」
 今回の家賃を維持するためには、常にその家賃にあった商品を提供することが大事。つまり、商品価値を維持するためのリフォームは常に行われなければならない。ただし大規模なリフォームは、採算性に注目しなければならない。ただお金をかければいいというものでもない。

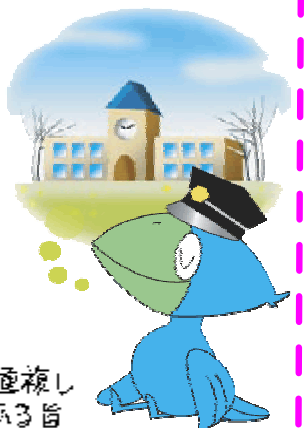
繁忙期直前『家賃ゼロキャンペーン』の申込開始！！

全国的に、高校生の卒業率減少が問題になっています。その中でも今年度は、大学進学率・進学者数ともに過去最高となりました。それを受けてるのは、ターゲットとなる学生に早い段階でアプローチする様な取り組みが、今年は何年にもなく熱を帯びてきたと感じています。先月ご報告致しました、『全国学生ひとり暮らしCLUB』への加盟も含め、来年度に向け、当社も様々な方法で、学生さんの集客力向上を目指しています。

さて、今年も『新入学生限定 家賃ゼロキャンペーン』を実施します。このキャンペーンは、実際の契約開始月から、学生さんのご入学前（3月末まで）のお家賃を無料とする事で、新入学生の早期お申込・ご予約を可能とするサービスです。

※2008年度の新入学生限定としたもので、既存の半額キャンペーン等とは重複しません。物件資料ポータルネット、情報誌等で、キャンペーン対象物件である旨を表示することで、物件に対する注目度を高める効果もあります。入居促進手段の一つとして、是非ご活用下さい。

今月から、キャンペーンにご参加いただける家主様の募集を開始します。参加申込・お問い合わせは、小島店の担当「酒井」まで、お気軽にどうぞ。



不動産投資だより
第17回「不動産市況・バブル期の再来？」

不動産投資
 アドバイザー
 満山ひろみ



ここ数年、大都市圏においては地価が上昇しており、一部では「バブル期再来」とか「ミニバブル」とか囁かれています。実際はどうなのでしょう？ 地方においては、まだまだ地価は減少傾向のところが多いようですが、誰かが操作できるものでもなく、何を言ってもバブルと言うのは、難しいと思います。

1990年代のバブル崩壊後、2001年のJリート誕生により、首都圏を中心に不動産の証券化が活発化したことも、地価上昇の要因のひとつにあげられます。また、そのけん引役を担っているのが、不動産ファンドに融資されたミレニアル世代の急激な需要増加であり、いわゆる『不動産投資ゲーム』が盛んになりました。

そもそも、『ミニバブル』と形容されるということは、今の流行、弊いで、本質・実体が見えていないということ。いわゆるミレニアル世代の需要はひと段落し、落ち着いた状況に戻るといえます。大都市圏では、そういった「一時の勢い」が、地価の高騰を招いているといえます。ですが実際は、都市圏であろうが地方であろうが、「投資対象となる優良物件が実際は限られている」ことに変わりはありません。

以前から投資だよりで述べている様に、投資対象の優良を見極められる能力が最も重要なのです。そして、地価が減少中の地方だからこそ、今なら優良物件に低リスクで投資する事が可能なのでは。

福島県は今後、地価減少率の下げ止まりが予想されました。投資家は、流されることなく、アドバイザーの意見も聞いた上で、的確で素早い投資を...



管理物件の内、ご依頼のあった全世帯について、10月9日までに第4回目の除草剤散布を終了いたしましたので、ご報告申し上げます。

