



祝 創刊10周年!!
しあわせだより
H19.11月号 No.135

- 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. 従業員の物心両面の幸せをより高める
- 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く事に努める
 3. 常に感謝の気持ちを忘れず利他の心を持ち続け世の為人の為に誠実に行動する

2007年、秋の親睦旅行 ～歴史・文化・港の街、横浜へ



みなさん、こんにちは。毎年旅行の幹事をしております、システム部の阿部です。
 毎年、紅葉をみながらゆっくり温泉...というのが定番だった秋の旅行ですが、今年は横浜インターコンチネンタルホテルに泊まる、ちょっとリッチな旅行を計画しました。
 1日目は横浜へ。平日だったため、首都高の渋滞を心配していましたが、道もスムーズに進み、遅れなく横浜に到着しました。まずランチは横浜と言ったら中華街！おいしい中華に舌鼓。
 そのあとはフリータイムだったため、またブタまん食べたり、お土産買ったりしました。
 スマにきた中華街でしたが、やはり人が多かったです。
 そしていよいよ、お持ちかねの「横浜インターコンチネンタルホテル」にチェックイン！
 私の部屋はベイブリッジの夜景が見渡せるお部屋でした!!
 海、そして横浜ベイブリッジ☆素敵に景色を目の前に興奮しちゃいました。
 やっぱり、何度見ても横浜の夜景は綺麗ですね。
 2日目は鎌倉へ。印象に残ったのは、江ノ電!! 未だ人気の覚めやらないこの江ノ電。
 私も中学の修学旅行以来でしたが、やっぱり楽しい!!
 普通の電車とは全く違い、なんだかゆくゆくしました。鎌倉の大仏と長谷寺も見えました。大仏様やお寺に手をあわせ世界の平和を祈ってました!(笑)
 さらにしても、三茶の伝統文化最高です。
 建物を見るだけでこんなにも落ち着くのは日本の建築物だけかもしません。
 日本人だからかな?!!
 2日に渡る旅行でしたが、事故もなく無事終えることができました。
 天気もよく、絶好の旅行日和でした。来年はどんなにしようかな?!!



小島店 システム部 阿部 絵季華 主任

「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)

「守・破・離の教え」
 「守」...まずは師匠の型を真似て自分のものにする。「破」...マスターした型に工夫を加えて試してみる。「離」...自分自身の独自性を発展させていく。どの道にも必ず型があり、いきなり独自性をだすとうまくいくことはない。まずは型を覚え、それを徹底的に体にしみ込ませることが重要なこと。
 「アプローチの教だけ成約率は高くなる」
 入居者が決まらなくても途中で絶対あきらめないこと。これがダメなら次をあれ。次々にアプローチを変え続けてトライすれば、必ず成約率は高まります。
 「負け戦をしない」
 「負け戦」をしないためには、ルールを知ること。ルールを熟知すれば、勝てる方法が見えてくる。やりながらルールを覚える人は、多少の火傷は覚悟しなければならぬ。不動産投資で火傷をすると資産は確実になくなってしまふことを肝に銘じよう。

いわき明星大学から「まいるーむ情報」に、インパクトのある大きな入学生に郵送される



前回お伝えいたしました、「新入学生限定 家賃ゼロキャンペーン」に、今年も多数の家主様にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。
 今回は、いわき明星大学から平成20年度新入生及び、全在学生の約3,000名に配布・郵送される学生向け物件情報誌「まいるーむ情報」をご紹介します。

いわき明星大学、学生支援センター・キャンパスライフグループの全面的な協力によって、印刷株式会社が発行しているこの情報誌は、今年で9回目の発行となりました。
 総発行部数は5,000部となり、今年も多くのお客様が物件広告を掲載します。当社でも、12分の1サイズの写真・間取り広告を含め、70件以上の物件を掲載してまいりました。
 明星大学から配布・郵送されると言うことで、学生さんからの信頼度はいうまでもなく、これまで大変な好評をいただいております。家主様にも、是非この情報誌への物件掲載をお勧めします。
 掲載料は、B5用紙2分の1サイズで15,000円～、他は下記表の通りです。

モノクロページ		カラーページ	
2分の1ページ	15,000円	表紙2,3*	1ページ 各 120,000円
1ページ	25,000円	表紙4*	1ページ 180,000円
2ページ	48,000円	その他	2分の1ページ 50,000円
その他	相談		1ページ 100,000円

*表紙2は表紙の裏、表紙3は裏表紙の裏、表紙4は裏表紙です。

間取り図・写真等が入る場合は別に下記料金が加算されます。		
間取り図	地図	写真
1点につき1,000円	1点につき1,000円	1点につき600円

今がお得! 広告料500円引き!!

当社まで広告依頼をいただいた家主様に限り、2分の1サイズで**広告料を500円値引き**します。
 学生へ物件をアピールする良い機会としてご利用下さい。
 募集期間は、11月～12月上旬までの予定です。
 お問い合わせ・お申込は、下記にてご連絡お待ちしております。
 電話:0246-26-0303 FAX:0246-26-0331
 株式会社いわき土地建物 小島店 システム部 酒井

●配布方法:約3,000部は、新入生には郵便で自宅へ、在学生には学内で配布され、加えて市内店頭にて約2,000部を設置します。(計5,000部)



不動産投資だより
第18回「高利回り≠賃料収入」

不動産投資
 アドバイザー
 満山ひろみ



投資物件を探す時に、まず第一に何を基準に探すかという「利回り」をばいではないでしょうか。
 利回りのお話は、以前にも何度かしてきましたが、一般的には利回りを基準に投資物件を探し、少しでも利回りの高い物件を選ぶのではないのでしょうか。
 けれども、利回りの高い物件を購入したから、価値の高い物件を購入したとは言えません。
 例えば、都心部の物件の利回りは低いですが、地方では利回り10%以上の物件が多数見られます。
 投資分析表(不動産の価値=手取り賃料÷利回り)で見ると、利回りが高い物件の方が物件の価値が高いということになります。
 分かりやすく計算してみると、
 手取賃料100万円 利回り10%とすると
 不動産価値は、1,000万円となりますが、
 手取賃料100万円 利回り8%とすると
 不動産価値は、1,250万円となります。
 ちなみに、利回りの低い物件というのは、人気のある地域・物件であることが多いといえます。
 かといって、利回りの高い物件が人気のない地域・物件という訳ではありません。
 また、高利回りイコール高収入とも言えません。というのも、利回りが高くても空室が多いと、賃料収入を得ることができませんので、予想通りの利回りを期待することができません。
 不動産の状況と価格とのバランスを良く見極めましょう。
 なぜこの物件は利回りが高いのか、なぜこの物件は、なぜ利回りが低いのかを知ることは重要です。

実際の不動産だけでなく、周辺環境(駐車場・学校・スーパーetc)をしっかりと確認。将来性と投資資金を考え、投資に値する利回りなのかを判断。