



しあわせだより

H21.4月号 No.152

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の提供のために、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

いわきの～桜～名所

こんにちは！小島店リーシング部門の石沢恵子です！
春になると嬉しい知らせのひとつが桜前線のニュース。温暖化の影響か今年は桜の開花が若干早いようですが、いわきは南から北まで広いので、比較的長い期間楽しむことができますね！
そこで桜の花を十分に満喫できるスポットを調べてみました！

- 松ヶ岡公園(ソメイヨシノ約280本)・・・いわき市平字葉王寺台3
市内で最も古い歴史の公園で、5月はサツキ、ツツジも名所になっています。園内には子供向けの遊具施設もあるので家族連れで楽しめます。
- 勿来の関(桜約3,200本)・・・いわき市勿来町関田長沢
源義家が「吹く風をなこそその関と思えども道もせに散る山桜かな」と詠んだ場所。公園内には勿来の関にかかわる歌の世界や歴史を紹介している「いわき市勿来関文学歴史館」もあります。
- 御幸山公園(桜約300本)・・・いわき市常磐湯本町天王崎
- 富ヶ浦公園(桜約170本)・・・いわき市小名浜字観音作
- ゆたか台公園(桜約500本)・・・いわき市常磐藤原町藤平
- 新川沿い(桜約150本)・・・いわき市役所本庁舎南側



小島店リーシング
石沢 恵子



いわき市内の見ごろは4月上旬頃のようなので、もう少し遅い時期にお花見をしたいという方は、少し足をのびて北の方へ行ってみてはいかがでしょうか？富岡町の夜の森公園、小野町の夏井干本桜も有名ですね。私は朝からお弁当を持って、一日ゆっくりかけてお花見を満喫したいと思います！

☆うれしいこと☆



P
M
事業部
主任
木村
美紀子

こんにちは！プロパティマネージメント事業部の木村です。
私は单身の方や学生さん向けの1K～2DKの物件を多く担当しています。
空室を次の入居者様の為に家主様と相談し、生活しやすいように、清潔に生活できるように、お部屋・住環境の整備をしています。
空室の多かった物件に入居者様が増え、駐車場に車、駐輪場に自転車、ベランダにはお布団やお洗濯物が太陽の日差しを受けているのを見る時、お友達と連れだって楽しそうに帰宅する学生さんに出会う時、出勤される方に出会う時、そが皆様の「お家」になっているのだと感じとても嬉しく思います。
また、ご転出の時、学生さんのご卒業・ご就職の門出。単身でご入居されていた方のご結婚、若いカップルのご出産の為の広い物件へのお引越し、入居者様のお祝い事や門出に立ち会うような気持ちになり、今後のご活躍とお幸せを祈りつつ、3人の同年代の子を持つ私は我が子の事のようにとても嬉しく、この仕事についている事にこのうえない喜びを感じます。
いつも入居者の皆様がアパートを生活の拠点とし、明るく健全な環境で充実した生活をしていただけるよう、心から願っています。

「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)

「投資は感情で動くな！情報で動け！」
投資は、絶対に感情で行ってはいけない。
情報は多ければ多いほどリスクは小さく収益は大きくなるという法則を持っている。



不動産投資だより

第33回「2009年公示地価下落」

不動産投資
アドバイザー
満山ひろみ



国土交通省が発表した公示地価によると、金融不況の影響により、対前年比で全国的に下落傾向となりました。全国平均で住宅地3.2%、商業地4.7%の下落となり、平成18年以來3年振りに上昇から下落に転じました。特に東京都心部では、10%以上下落しているところが多く見られ、調査した地点のうち、上昇したのは僅か23地点のみ。いわき市内においても、住宅地で3.7%、商業地で3.8%の下落となりました。
また、地方圏ではまちづくりの取り組みにより、上昇又は横ばいとなった地点もあったようです。景気の悪化に伴い地価は下落していますが、街づくりのように良くしようという努力をすることにより上昇もします。不動産の価値は、景気に左右されるのはもちろんですが、活用方法によっては、いくらでも良くなるものですね。

アパート経営を成功させる為に



P
M
事業部
係長
山下
貴史

お世話になっております。PM事業部の山下貴史です。アパート経営に関してお客様とお話しする機会が多い私ですが、この場をお借りして、アパート経営を失敗しない為の秘訣をお伝えします。成功する為には一番重要な事は、事前の計画をどれだけきちんとするかにも集約されます。例えば、自分の資産状況、将来的な考え、需要と供給、収益性などは、資産が1億円しかないのに、2億円の借金をして計画実行するなんて事は非現実的の計画性がありません。現段階の借入金状況や資産金額などを計算し、計画に投じられる資金を計算する事が大切です。

将来的な考えは、不安な老後の為の年金対策であったり、資産の有効活用を目的に収益性を重視したり、相続の対策の為だったり、その考えによってプランが変わる事で、例えば有効活用なのに戸建を建ててしまえば利回りが高く有効とは見えませんが、相続対策であれば安定的に借入を返済する為、アパートではなく、戸建やマンションであったり、簡単には言えませんが100人居住すれば100通りの道がありますので、どのような点に重点を置くかを考える事は非常に大事な事です。需要と供給は、1人暮らしのニーズが多い場所に大金を投じてファミリータイプを建築したり、その逆ももちろんです。事前に需要と供給を的確に把握し、どのような開取、賃料が適正なのかを考へる事が大切です。

収益性は、この為にリスクを負って経営する訳ですから何よりも重要です。どんな理由でやるにしても、収益がプラスでなければなりません。この計画をする場合は出来るだけ集約の保証等を省いた計算をお勧めいたします。保証はあくまでもリスク管理であり、絶対的なものにはありません。全国的にも保証問題に関連して沢山の裁判事例も挙がるようになっております。将来的な賃料、借入金利、経費、それらを出来るだけ適正に予想し事前に計画する事が経営の土台となります。

その上で計画し、収支を弾き出す訳ですが、数字で大事な事は、坪単価や本体価格ではありません。重要な金額は、総費用です。本体、外構費、諸経費、消費税、各種税金、火災保険、登記費用、かかる費用全ての総費用がいくらなのか問題なのです。例えば、本体は2,000万で、その他で2,000万なんて計画も相談される中にはあります。本体は安く抑え、他で利益を取る訳ですが、この場合、坪単価で評価してしまうと、失敗する訳です。(あくまでも極端な例ですが)

商品Aと言う2DK8世帯アパートがあるとします。これは商品ですから、価格が決まっています5,000万とします。当然商品ですから、東京で買って建てても、いわきで買って建てても、他の県で買って建てても5,000万は同じです。ここまでは簡単話ですが、アパートを購入し建築して、収益を上げる訳ですから、ここが問題が起こります。例えば同じ5,000万を建てても、賃料は同じではないのです。東京で10万を設定できても、いわきではせいぜい5～6万といった所でしょうか？ そうすると同じ金額で建てても倍近い収入の差がでる訳です。東京で買った人は10年で償却できても、いわきでは20年かかる訳です。このような場合、賃料が低くなる地方に行けば行くほどリスクが高くなる訳です。ですから、事前の計画で、募集賃料を検討し、その上で総コストを考え、コストに合う商品を見極める必要がある訳です。その上で、上記で述べたような事を加えて計画してスタートする事が、出来るだけ失敗しない準備であり、リスク低減に繋がります。

沢山の方が、そんな事は知っていると思うかもしれませんが、現実的には、上のような計画をせず失敗している方が沢山いらっしゃると思います。アパート経営も立派な事業であり、家主様は社長な訳です。ですから、どのように計画し、リスクを省き、収益を上げようかと考えて取り組む事が大切だと思います。

◆お知らせ：4月18日(土)13:30～ 労働福祉会館3Fにて第34回 賃貸住宅セミナー開催！◆



株式会社 いわき土地建物

