



しあわせだより

H22.4月号 No.164

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為に、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

三重苦にめげず...



植田店リーシング 市川美津代

植田店 リーシング 市川です。
冬の寒さがだんだんと緩み、格の便りも南から北へと順調にやってきました。いよいよ花粉の季節がピークになりましたね。日本人の8人に1人は花粉症の時代ですが、皆さんはどのような対策をとっているでしょうか。私の場合は、基本的に耳鼻科からの薬に依存しています。鼻水止まらず、目は痒い、夜は寝れない三重苦です。(´ω´)

花粉が鼻の内部の粘膜にくっくと「抗原」と呼ばれる物質になり、これを体の中に入らないようがんばる「抗体」が、粘膜上反応するので神経を刺激する物質が細胞から出され、クシャミや鼻水の原因になるようです。体質だけの問題ではないようで、ストレスや睡眠不足も要因だとか。花粉症の皆さん、今年も自己防衛しつつ、がんばって乗り越えましょう！

献血したことありますか？

こんにちは、システム部の阿部です。
先日、いわき市役所内で献血が行われていたので、行ってきました。比較的献血が好きなのですが、今までで2度程しかしたことありませんでした。しかし、献血がなかなか出来ない理由があります。
くその理由

- ① 献血車は基本的に平日の夕方までしかやっておらず、平日は仕事の為に行けない。
- ② 血液センターでの献血は予約が必要のため、ちょっと面倒。予約無しでいつでも献血できない。

先日行った時は、会社から許可を得て仕事に行きました。
もちろん前もっての時間予約。しかし、行ったらバスは1台。献血は1度に4人しかできませんでした。その時、たまたま混んでいただけかもしれないのですが、予定の時間より30分ほど待ちました。ん～何の為の予約かわからないなあ...って感じでした。

それに、市役所に来た方もそんなに待たないなら献血して行くけど...とっている方が数人いましたが、時間がかかるという理由で断っていました。
血液が足りないという割りに、せっかく「献血します」と申し出ている方を選んでいる現状は、ちょっともったいないような気がしました。その辺が改善できれば、もっと血液が集まるのではなにかと思います。
でもでも、また献血には行きたいと思っております☆みなさんも、是非献血して下さい！



小島店システム部 阿部 絵季華

「金持ち大家さん」の日めくり金言集！(スーパーアハマン経営コンサルタント 藤岡 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もっている。

「成功と健康の関係」

成功するためには集中力が不可欠。
集中力を発揮するためには、安定した精神状態をコントロールすること。
安定した精神は健全な肉体に宿る。
成功者はこのほか健康に気を使う理由が二にある。



不動産投資だより

第42回 「地方の物件」

不動産投資
アドバイザー
満山ひろみ



オーナーの皆様、平素よりお世話になっております。4月24日(土)にいわき駅前のLATOVで開催される、第42回賃貸住宅セミナーのご案内は、お手元に届きましたでしょうか。
今回は、小島北店で売買部門を担当している大沢も、セミナーの講師として参加します。
内容は不動産投資に関するもので、投資物件の販売・購入に関する基本的な流れから、弊社販売時の実例を含めて、投資案件等もご紹介していきます。
下の記事の通り、昨日、郡山市にある1億2,000万円の投資物件が成約となりました。
毎月、本紙でご紹介しております通り、このところ収益物件の成約が相次いでおります。
地方の物件の安さ、価格ほどこに差が無い賃料収入による利回りの良さ、またより購入の際の競争率の低さから、今回の案件も含め、市外、県外の投資家様からの引き合いが強くなります。
これまで、インターネットや情報誌媒体ではご覧頂いておりましたが、今回は改めて、地元のオーナー様にも弊社のお預かりしております収益物件をご紹介できればと考えております。
少し失礼ですが、さらに先の7月24日に開催予定の賃貸住宅セミナーでは、不動産コンサルタントとして有名な、株式会社CFネットゼネラルマネージャー 猪俣 淳氏をお招きすることになりました。
サラリーマン大家さんが増え、中にはブログやセミナーで人気を博し、カリスマ的な存在になった方達がいまいます。その方々の盛り上げもあって、不動産投資は本年も益々活気付きそうです。

郡山市の大型の投資物件が成約となりました。4月24日のセミナーを宜しくお願いします。

あさやビル
* 郡山駅から約100m
入居率約94%
利回り約35.42%
賃料月総収入 42,194,500
賃料年間収入 506,374,000
* 土地取得費 226,216,000
* 土地取得費 226,216,000

売マンション
120,000,000

平素よりお世話になっております。
売買部門主任の大石一美です。
今回、郡山市の投資物件が成約頂きましたので、その経緯等についてご報告させていただきます。
今回の物件は、築30年の鉄筋コンクリート造の1棟もので、販売価格は1億2,000万円。
固定資産評価額は建物だけ約1億4,000万円の物件でした。満室時正規賃料で、表面利回り20%を超え入居率も96%という物件です。
ポイントは融資額と融資先と修繕費をどれだけ抑えるかでしたが、今回ご成約頂いたお客様は融資は満額融資、修繕費は1~2年後にキャッシュを貯めて行うという計画でした。

お客様の属性は、大手製薬会社のサラリーマンの方。他に1棟お持ちの方でした。なかなか、希望の融資額がなかったようですが、融資先の決算期に照準を合わせて、借入ができました。物件の評価額が高かったというのも好材料になったようです。実は、問い合わせの多かった物件ですが、やはり皆さん苦学されたのは、融資先と融資額。融資先の担当にもよるようですが、未だ厳しい状況は否めないところですが、今回の様なケースもあります。
投資物件をお考えの方、是非一度弊社にお問い合わせ下さい。
できるだけ、希望に添えるよう努力致します。

売買部門 主任
大石 一美



除草作業報告

全ての管理物件の内、ご依頼いただきました全世帯について2010年3月26日までに第1回目の除草剤散布を終了致しましたので、ご報告申し上げます。