

ハッピー通信

17

ハッピー通信では毎月、当社のオリジナル賃貸住宅「ハッピーマンション」シリーズの現オーナー様に、コンサルティング事業部の石山がインタビューを行い、その後の経営状態やサービスに関する感想などをお伺いします。



石山：こんにちは。コンサルティング事業部の石山です。今回は、当社とは別の会社でアパートを建築された後、当社で建築していただいた家主様にお話を伺います。S様はなぜアパートの建築をお考えになったのでしょうか？

S様：何もしていない土地があり、有効活用で悩んでいる時に、アパート建築の話が持ち上がり、あまり知識がない状態で（他社で）建築してしまいました。建築してからいろいろ調べたり、（当社主催の）オーナー会に参加して話を聞いているうちに、サブリースのメリット、デメリットを知りました。

石山：なるほど、当社は客付け管理となっており、その点も大きな違いですね。その後、何故、当社で建築を考えたのでしょうか？

S様：空いている土地の活用は、いずれやらなければならないことではあったので、どうしようか考えている時に、ハッピーマンションの資料を見せてもらい、設備や稼働率を見て魅力を感じました。

石山：ありがとうございます。ハッピーマンションが高稼働なのは、建築費を抑える事で高い賃料をとらなくても安定した経営が可能で、さらに人気の住宅設備を導入する事で、入居者に長く住んでいただく事をコンセプトとしている事が大きいです。

S様：家主にとっても、入居者にとっても、ありがたい事だと思います。

石山：ありがとうございます。今後とも宜しくお願い致します。

S様のお話の中にもございました、当社が主催するオーナー会、（賃貸住宅セミナー）は、年4回実施しております。オーナー様の賃貸経営に役立つ内容で、好評をいただいておりますので、ご興味ある方は、是非ご参加ください。（無料です）

インタビューより一言

コンサルティング事業部
係長

イシヤマ ショウタ

石山 翔太



こんにちは コンサルティング事業部の石山です。先日、南相馬市民文化会館で行われたアジカンというバンドのライブに行ってきました。久しぶりに出したアルバムの全国ツアーで5月にライブに行くはずが予定が合わず、行くのを見送っていたのですが、ようやく行く事が出来ました。会場では数量限定のサイン本も買う事ができ、とてもよかったです。ライブも楽しく、余韻で車の中や家の中でずっとアジカンを聴いています。



ハッピー通信

17

ハッピー通信では毎月、当社のオリジナル賃貸住宅「ハッピーマンション」シリーズの現オーナー様に、コンサルティング事業部の高橋がインタビューを行い、その後の経営状態やサービスに関する感想などをお伺いします。

オーナーインタビュー②

東京都在住



I様

高橋：本日は、15年位前にハッピーマンションを建築されたI様に、お話を伺います。ハッピーマンションを選んだ理由をお聞かせください。

I様：当初から自分のお金だけで建築してもらえる会社を探していました。ハッピーマンションは良心的な価格なので、私どもの希望をかなえてくれる建物でした。多少の銀行ローンを利用しましたが、数年で返済しました。

高橋：賃貸住宅の建築会社は、相続対策などという銀行ローンを勧めますが、そのようなお考えになりませんでしたか？

I様：全く考えませんでした。金利が1~2%といっても、年間数十万円の金利を払わなければなりません。また、抵当権設定費用などのお金もかかります。そうした諸々を考えました。

高橋：賃貸住宅を建築されるお客様のほとんどが銀行ローンを組んで建築されますが、どのようにお考えですか？

I様：ご家庭によって様々であると思います。年齢、家族構成、将来のお金の運用などを考えればよろしいかと思えます。建築する現金をお持ちでも借入をされる方、現金が少額でも建築される方もいらっしゃると思います。施主が30年以上（銀行ローンの借入期間）長生きすれば、相続対策にほとんどなりませんね。大切なことは、賃貸住宅の価格、収益性に関心を持つことだと思います。賃貸住宅の事業に対する理解度が重要なことと考えました。

高橋：その通りです。建築すれば儲かるといった時代は終わっています。ご自身の資産を有効活用することを本気で考える時代に入っています。I様、ハッピーマンションを建築してよかったですか？

I様：非常に満足しています。いわき土地建物さんの建物を管理していただいている方（PM事業部）、入居者を紹介していただく方（リーシング部）に、良くしていただいています。

高橋：I様、本日はありがとうございました。I様のような賃貸住宅を事業と捉え、建築会社に頼るのではなく、ご自身でいろいろ考える方が増えてきました。時代に沿ったの資産の組み換えを考えてるお客様も増えてきました。お客様の要望に答えられるように日々の勉強に励み、将来を見据えて提案をさせていただきたいと考えています。



以前は、1,000㎡の土地があると何世帯の賃貸住宅が建築できるかといった内容の商談がほとんどでした。最近では、売却を含めた資産全体の事業計画を提案するお客様が増えてきました。

インタビューより一言

コンサルティング事業部
課長
タカハシ ミツル
高橋 光則



もうすぐ、鍋の季節がやって来ます。いわき市の鍋といえば、あんこう鍋とお聞きしました。一般の家庭では難しい料理だと思います。私の地元の仙台では、セリ鍋が数年前からブームです。セリの根っこまで鍋に入れるというものです。（セリの根っこをスーパーマーケットでもあまり見かけません。）牛タンも、煮込んでカレー、シチューで食べるものであり、網で焼いて食べることに違和感がありました。又、私の食べ物の固定観念を覆す料理が出てくるだろうと思いますが、生まれ育った時の料理方法が私には美味しく感じます。

