

ハッピー通信

39

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」「ハッピーマイホーム」の現オーナー様、もしくは検討中のオーナー様に、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 77

いわき市在住



I様

高橋：今回は、多数の中古物件を購入して、土地の一部を利用してハッピーマンションを計画されているI様にインタビューをさせていただきます。

I様は非常に若くて副業として賃貸事業をされています。

I様、賃貸事業をはじめられるキッカケをお聞かせください。

I様：20代の頃は県外で働いていました。その時に多少の自己資金を貯めました。親からは一切の援助も受けていません。数社の不動産会社から格安の物件を紹介してもらい、格安でリフォーム工事を知人にしてもらっています。それを格安の家賃で貸しています。10件の賃貸住宅を所有していますが、5年で元が取れる計算をしています。

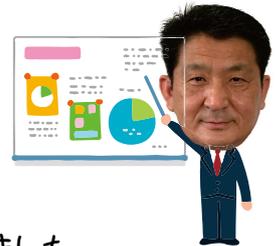
高橋：中古物件と新築物件のハッピーマンションの関連性はどのようなものですか？

I様：中古物件には、土地の面積が100坪以上のものもあります。賃貸住宅に庭などは必要ないので、現在は庭のところに4~6世帯の大きな賃貸住宅を検討しています。

高橋：ひとつの宅地に古い一軒家と新しい賃貸住宅が共存するんですね。10~20年後を見越しての事業ですね。

I様：購入してから土地の活用がもったいないと感じました。家だけでは10年後は建て替えを待つようなものですからね。

高橋：40~50年前の建物は2~3世帯で住んでいたものが多くあります。それに伴って土地も広いですからね。I様は良いところに目をつけられました。一人暮らし世帯の割合が増加し続けるなか、大きな家や大きな庭は必要なくなりました。土地の有効利用を考えての入居率98%のハッピーマンションは最適です。I様ありがとうございました。



私が結婚した30年位前に父親から言われたことがあります。親と子供は味噌汁が冷めない程度の距離に離れて住んでいるのが一番良い。一緒に住んでいると余計なことを目にした、言ったりするからということでした。しかし親に孫が出来たら2世帯住宅を建築することを強要されました。孫ほど可愛いものはないとも言っていました。

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 ミツリ

高橋 光則



こんにちは、コンサルティング事業部の高橋です。今年は大谷翔平が話題にならない日はなかったと思いますが、何故にこのような選手になったかと考えることがあります。

以前のハッピー通信でもお話をさせていただきましたが、大谷選手の高校時代に、直立不動で挨拶した後の笑顔にあると思います。

全世界の親が挨拶の大切さ、笑顔の重要性を教えます。周りのかたを幸せにすると同時に、自分自身の行動と精神状態にも良い影響を与えます。



ハッピー通信

39

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」「ハッピーマイホーム」の現オーナー様、もしくは検討中のオーナー様に、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：今回はアパートを所有しているY様にお話を伺います。Y様は、最近お持ちの物件に関して、何かお困りごとはございませんか？

Y様：そうですね、周りに新築の物件がどんどん建って行って、うちの物件は空きが目立つことですね。やっぱりうちの物件は古いし入居者は新しいところが良いですものね。

石山：やはり新築物件はどうしても魅力的に映ります。築年数が経過するにつれ、他物件との競争が厳しくなっていくのは避けられないと思います。

Y様：新築と比べるとどうしてもね。家賃を下げててもなかなか厳しいです。

石山：正直、家賃を下げるだけでは他物件に勝てないこともあると思います。必ずしも新築でなくとも、リノベーションで新しい価値をつけることができます。例えば、外壁塗装などで今風のデザインに変えるだけでも大きく印象を変えられますし、フローリングにしたり水洗トイレやインターネット設備を入れればそれだけで入居率も上がると思います。

Y様：それを出来れば良いけれど、お金がかかるからね。

石山：そうですね。大規模なリノベーションを行わなくても外壁や共用部、少しの設備投資で効果が出ることもあります。今は当社の方で外壁塗装キャンペーンなども行っていますし、コストを抑えた提案もできると思います。

Y様：そうなんです。少し手を加えれば入居者が増えるなら、考えてみてほしいかもですね。

私は建築営業ですが、建築以外であっても、不動産や資産活用、建物の管理や空室に関するお悩み事や相談事があれば、お気軽にご相談ください。

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。先日私が大好きなバンド、アジカンのファン感謝祭に行ってきました。チケットは一枚しか取れず、久しぶりに一人でのライブとなり少し緊張しました。事前にネットでファンが演奏してほしい曲をリクエストできるのですが、マイナーな曲が多く、「この曲を生で聞けるなんて!」と思うような曲ばかりで大満足でした。

