

# 社長のひとりごと 【賃貸経営】

Vol. 034

2015 10月



アサヒグローバル株式会社 代表取締役  
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役  
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役  
文/久保川 議道  
text:Yoshimichi Kubokawa

500戸所有99%入居率オーナーが語る空室をつくる実践ノウハウ

## 土地活用、初級中級 『誰も言わないホントの話』No.14

全ての「社長のひとりごと」が  
WEBで読める!  
『くぼかわよしみち.com』  
毎月20日更新!!

くぼかわよしみち.com 検索

では初級のNo.14は①『3つの我欲を捨てる』②『経営の基本を知る』③『常識を疑う』④『比べて決める』⑤『1つは成功させる』⑥『正しい間取り』⑦『節税計算を知る』⑧『家賃は下げる』⑨『勝てる理念目的・勝てるスタート』⑩『空室はなぜできる』⑪『勝てるスタート』⑫『どちらが正しいか』⑬『相場家賃』に続きましてNo.14『負ける賃貸』についてお話しします。

なんぞ初級の地主さんは最初から『負け・賃貸経営』を始めてしまうのでしょうか…? 私には全く理解できませんね。少し考えて、正しい賃貸経営をしている人にちょっと聞けば分かるところなのに、販売会社の『営業マン』や『支店長』に相談して決めるなんて、おかしいですね。だから失敗するのです。

しかしまあ、土地活用の賃貸で成功している地主さんは非常に少ないのですから、成功している人に聞こうと思うても一般的な地主さんは聞くことができませんね。私のセミナーに3回くらい参加されれば良く

ホームページ

asahiglobal.co.jp  
gloval-mie.co.jp  
super-chintai.com  
agg-hd.co.jp  
goldtrust.co.jp  
goldage.co.jp  
kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com

検索

今回は14ヶ月目のシリーズNo.14です。相変わらず『賃貸経営』の『初級コース』の人(節税1億円・賃貸戸数100戸・経験10年・総資産5億円の地主)と『中級コース』の人(節税5億円・賃貸戸数300戸・経験20年・総資産20億円の地主)に分けて耳の痛いお話をさせていただきます。

では『初級』のNo.14は①『3つの我欲を捨てる』②『経営の基本を知る』③『常識を疑う』④『比べて決める』⑤『1つは成功させる』⑥『正しい間取り』⑦『節税計算を知る』⑧『家賃は下げる』⑨『勝てる理念目的・勝てるスタート』⑩『空室はなぜできる』⑪『勝てるスタート』⑫『どちらが正しいか』⑬『相場家賃』に続きましてNo.14『負ける賃貸』についてお話しします。

・・・・・  
はいつも『利益背反』ですから、どんな話でも、おいしい話でも売る側が得をするのが当たり前で、買った方は損をするのです。  
・・・・・  
私の考えは違います。お客様が『入居者』ですから、入居者が一番得意をして、『地主』も『販売会社』も損をすればいいのです。赤字では駄目ですが欲を抑えてぎりぎりでやる気持ちになれば賃貸経営では必ず成功できるのではないか。上級者・私・私はそう確信しています。

さて『中級』のNo.14は①『税理士を信用しない』②『構造と建築費を知る』③『減価償却完全スタート』④『1日も早く無借金』⑤『1つ覚えは止める』⑥『変動か固定金利か』⑦『海外不動産投資』⑧『築年数別の空室対策』⑨『空室は絶対にダメ』⑩『他社比較』⑪『サ高住』⑫『土地を買う』⑬『資金運用』に続きましてNo.14『勝つ賃貸』についてお話しします。

・・・・・  
初級の地主さんと違って、中級の地主さんは『勝つ賃貸』をよく存知だと思います。

それは簡単ですね。私達は初級の地主さんより①良いものを②安く建てて③安い家賃で④満室経営をしているのです。⑤入居者を大切に大切にして⑥節税に詳しくて⑦リフォームや⑧リノベーションをして⑨手取り収入を増やして⑩相続税をゼロにして⑪固都税を1/6にして⑫現金収入を多くして⑬年利8%~15%で資金運用して⑭お金を貯めて⑮代々の財産を増やしていくのです。

・・・・・  
残念ながら①~⑮は初級の地主さんは出来ませんね。宜しければ私のセミナーに参加ください。お教えたします。

分かのですが、負ける地主さんというものはそもそも勉強が嫌いですから、セミナーには出かけませんね。

建築営業で回って訪問してくる営業マンが『先生』だと思つてしまえば、これはもう『負ける賃貸』しかできないことは当たり前だとお考えください。売る側と買う側はいつも『利益背反』ですから、どんな話でも、おいしい話でも売る側が得をするのが当たり前で、買った方は損をするのです。

・・・・・  
私の考えは違います。お客様が『入居者』ですから、入居者が一番得意をして、『地主』も『販売会社』も損をすればいいのです。赤字では駄目ですが欲を抑えてぎりぎりでやる気持ちになれば賃貸経営では必ず成功できるのではないか。上級者・私・私はそう確信しています。

さて『中級』のNo.14は①『税理士を信用しない』②『構造と建築費を知る』③『減価償却完全スタート』④『1日も早く無借金』⑤『1つ覚えは止める』⑥『変動か固定金利か』⑦『海外不動産投資』⑧『築年数別の空室対策』⑨『空室は絶対にダメ』⑩『他社比較』⑪『サ高住』⑫『土地を買う』⑬『資金運用』に続きましてNo.14『勝つ賃貸』についてお話しします。

・・・・・  
初級の地主さんと違って、中級の地主さんは『勝つ賃貸』をよく存知だと思います。

9割の初級の地主さんが賃貸で失敗して負けていて、1割の中級の地主さんが賃貸で成功して勝っているのは何故かお分かりでしょうか…? 中級の地主さんが何故勝てるのか、を言で言えばそれは『初級の地主さん達が弱すぎるから』それだけのことですね。

日本中にたくさんアパート・マンションが1,840万戸(空室429万戸・空室率23.3%)も建設されています。そのほとんど9割が『営業マン』と『支店長』の甘い話に乗せられて賃貸を建てた『初級の地主さん』の負ける賃貸なのですから、私達上級と中級の地主さんは目をつぶって戦いをして簡単に勝てますよ、というのが本音のお話です。

それは簡単ですね。私達は初級の地主さんより①良いものを②安く建てて③安い家賃で④満室経営をしているのです。⑤入居者を大切に大切にして⑥節税に詳しくて⑦リフォームや⑧リノベーションをして⑨手取り収入を増やして⑩相続税をゼロにして⑪固都税を1/6にして⑫現金収入を多くして⑬年利8%~15%で資金運用して⑭お金を貯めて⑮代々の財産を増やしていくのです。

・・・・・  
残念ながら①~⑮は初級の地主さんは出来ませんね。宜しければ私のセミナーに参加ください。お教えたします。

わくわく  
**夢**



# 夢ニュース【賃貸経営】

緑豊かな環境に建つ  
モダンなデザイナーズマンション

3LDK×12戸、シンプルでモダンな外観が目を引く。  
地域でも唯一のデザイナーズマンションです。

ガラス素材のバルコニーが涼しげで、透明感を演出。  
アクセントの木目のデザインが周囲の自然とよく調和しています。

2015

10月  
No.034

