

建てる前に、 入居率は決まってしまう。

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



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

社長の
ひとりごと
【入居者新聞】
Vol.01
2012 5月

ホームページ
asahiglobal.co.jp
gloval-mie.co.jp
super-chintai.com
goldtrust.co.jp
goldage.co.jp
kubokawayoshimichi.com
agg-hd.co.jp

今回第一号です。毎月1回、入居者様に賃貸マンション・アパートの「お得な情報」「マル秘のお話」「特別な情報」をお届けいたします。

またお住まいのお部屋の「ご要望」や「ご不満」「良いこと」「悪いこと」「ごうすればもつと良くなるね」などのご意見を、「送付ハガキ」を切り取ってお送りいただければ幸いです。

さて今回は第二回です。今現在(2012年5月10日)の私の会社で管理・借上げの賃貸は高齢者住宅を別にしまして、約2000戸ですが、入居率は、99.1%です。

大変にいいですね。築20年の物件多数や、シャープや東芝の撤退した松阪のひどい地域も含む成績ですから。おそらく日本一の入居率ではないでしょうか。

全国平均で約30%が空室ですから、お陰様で私共の会社は「奇跡的な入居率」を達成しています。それもすべて、入居者様のお陰ですね。ありがとうございます。

しかしここで、この「入居率の秘密」をお話いたしますと、大きくは「3つ」です。
①は、入居率は賃貸マンションを建てる以前に決まってしまうのであって、建

物が完成してからはありません。また新築なら当社では、いつも100%入居ですが、築20年の物件も含めて、99.1%です。やはり古くなった物件でも何故入居率がいいのかも「同じ理由」で、その物件も建てる以前にその原因があると言っているのが「私の秘密」です。

さて私の秘密とは、日本中で私しかやっていない「賃貸の秘密」がいくつもあるということ。それらはこれから毎回この新聞でお話いたします。今回はその「建てる以前の秘密」です。

それは、賃貸マンションを建てたいという「地主さん」と、まず「ケンカ」することから始まります。これは本当のことです。

だいたい地主さんは賃貸マンションを「自分の欲」で建てますね。
土地の固定資産税が高いから、賃貸を建てると税金が1/6ぐらいになります。また借金もするので地主さんの資産がマイナスになって、これで相続税が少なくなります。

田畑を継ぐ息子さんは会社に勤めますから後継者がなくて耕作できません。当然ですよ。300坪の田でお米を作っても年間10万円では、ト

りコンクリートです。あたりまえの話ですが地主さんに分かっていただけなのは残念ですが仕方がありません。さて、入居率の秘密の②です。私の会社は設計と建設工事の専門会社ですが、大げさに言いますと、「日本一安く建築」します。安かろう悪かろうではなく、高級コンクリートマンションを安く造ります。

そして地主さんへ、お願いするので、安く建てますから、「安い家賃」にしてください。とお願いして実際に家賃を下げていただきます。それが入居率99.1%の②の秘密ですね。

入居者の皆さんは、アパートマンションの建築費には、興味はありませんか?それはマズイですね。高い建築費をかければ、家賃は高くなります。皆さんにとっても一番問題ですね。

次にコンクリートは建築費が高く、プレハブの軽量鉄骨や、ALCの重量鉄骨や、木造アパートは建築費が安そうに見えますね。それが違います。私の造るコンクリートマンションは四日市で坪33万円、名古屋でも39万円です。しかし大手ハウスメーカーのプレハブやALCや木造は、坪50万円、60万円するのです。

どうしても全国展開の上場企業と

ラクターや農薬を買うお金も出ません。

そして地主さん達は「現金収入」も少なく、アパートやマンションをやって現金が欲しいのです。

入居者の皆さんは地主さんを見てどう思いますか。なんかお金持ちみたいで、財産がたくさんあるのが地主さん。なんて考えてませんか。それは違います。農家はみんな貧乏なんです。非常に質素です。

私は千人以上の地主さんにお会いしましたが皆さん同じです。中には「こんな苦労をする土地なんか、親が残してくれなければ良かったの...」と言われます。本当ですね。100人は同じことを言われました。これが「地主さんの実態」です。

ですから、地主さんは、(1)税金対策(2)後継者対策(3)現金収入のために賃貸を建てるんだと言うことを、入居者の皆さんもご理解いただきたいと思っています。

さてそれで「ケンカ」ですが、私は本当にやっちゃいます。もう地主さんも当然に気分が悪いですから、私をこわい顔でにらんでいます。それでも私は戦います。地主さんにケンカをふっかけるとは、それはどんなケンカ

かと言うと...

『あなたの3つの欲で建てないで下さい。』『そんな欲深いことを言ってる」と必ず失敗しますよ。』『そもそも、あなたの考え方は間違っています。』『うちではそんな考えで賃貸を建てていただく訳にはいきません。』『お断りします。』

まあこんな感じですね。そして私は青年の主張をするのです。『あなたのお客様は入居者様です。』『入居者第二で建てて下さい。』『自分の欲は捨てて下さい。』『それが正しい「賃貸経営」なんです。分かりませんか。』

是非、自分の欲を捨てて入居者様のために第一に考えて建ててくださいと頼みます。

『入居者が住みやすく』『家賃も安くして下さい。』『そして入居者を喜ばせて下さい。』『そして自然に3つの欲も、ついでにその後について来ますから。』『賃貸は成功』ですよ。何百回もケンカしましたね。

なかなか地主さんは頑固です。欲も深いですから私の話しを聞きません。しかし3件に1件はご理解

していただいて、『そうか、君の言う事は正しい!』と言っていた地主さんが私のところで賃貸マンションを建てていただくことになるのですが...

3件に1件は、ケンカの意見の違うままお別れですね。その地主さんとは、うしろも「入居者第二」を分かっていただけ。これが私の「建てる以前の秘密の話」ですね。

また3件に1件のあと1件は、他社のハウスメーカーさんでお建てになります。私の話しは理解するのですが、やはり高い建築費で、高い家賃になってしまっても、一流メーカーの「プレハブ」や「鉄骨」や「木造アパート」が好きなんです。

私は嫌いですし、私は入居者のためにはコンクリートしか作りませんから(二戸建て賃貸は木造でも作りませんが)、そう言う地主さんは大手のアパート会社で建てれば良いのです。

まあくやしき様に申し上げれば、それらの大手のアパートの空室率はものすごく多いですね。私のところが99.1%なのに入居率80%、70%です。ひどい所はこれも大手ですが50%も空室があります。当然ですね。

入居者は賢いですから良く分かっています。家賃が同じならプレハブよ

んは、テレビ宣伝や大型工場や本ビルや高額なエリートの給料で人件費もかかりますから、安くはできません。ですから家賃もそれなりに高くなります。私のコンクリートマンションよりもずっと家賃が高いですね。

入居者の皆さんは、広さと家賃が同じなら、コンクリートとプレハブ・木造なら、どちらに住みますか。当然防音や断熱や地震に強いコンクリートマンションですよ。簡単に分かるお話です。

はいそれが99.1%の入居率となっている、あまり大きな声では言えない「マル秘のお話」です。ちょっと業界では言っていない事まで言ってしまうんですが、入居者様にもこの2つのマル秘を知っていただいて、地主さんのお気持ちや、私共の建築の値段を下げる企業努力もご理解していただければ幸いです。

また来月お送りいたします。ご意見・ご要望と共に、ご注意や、この郵送の中止のご連絡なども、返信ハガキを切り取ってお送りください。今後共宜しくお申し込み申し上げます。

アサヒグローバル(株)
ゴールドトラスト(株)
代表取締役 久保川 議道