



ゴールドトラスト株式会社 代表取締役
ゴールドエイジ本部
文/久保川 議道
text:Yoshimichi Kubokawa

なつかしい『経営の極意10ヶ条』

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!!

ホームページ

asahiglobal.co.jp | global-mie.co.jp | superchintai.com | goldtrust.co.jp | goldage.co.jp | kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com 検索

もう25年前でしょうか、私はアパートマンション『経営の極意10ヶ条』を作った地主の皆さんに配布していました。なつかしい思い出ですが今でもこの10ヶ条はそのまま使えますね。25年たつても私の考えはその時と全く変わっていません。

この10ヶ条の1つ1つを守ってさえいれば『アパマン経営』は大成功だと言うことです。私の実績も、全国の空室率が23%平均ですが、3,000戸の借り上げ及び賃貸管理をされていて90%以上の入居率を確保しています。そしてまた私に関係のある地主さんやオーナーさん達は今の不況の中での賃貸経営で非常に『利益』を出しているのです。

私自身も25年前に中古のマンションを買って失敗してから、数々の失敗を乗り越え、今では土地は1万坪以上、アパマンは500戸に達してしましました。今はサ高住と海外物件と太陽光発電所に力を入れているところで、はつきり申し上げてアパマンの経営が上手く行っているので事業拡大しているのだから、リーマンショックで失敗していたり、人と同じようなアパマン経営をして失敗していれば、私の賃貸経営はもうとつくの昔に閉店していたと

お考えください。

何故上手く経営できたのか？それは一言で言つてこの『10ヶ条』のおかげでした。自分で作ったものを人にお勧めしますから、自分自身もこの10ヶ条を必死に守つて、この10ヶ条に従つてアパートマンションを作ってきたことが『アパマン成功』の理由だったと確信しています。ですからこれから数を増やす場合もずつと守り続けたいと決心しています。

さて本題ですがこの簡単そうに見える『10ヶ条の項目』を全て守ろうとすると、もの凄く難しいと言つてお分かりになるでしょう。今までアパマンを数多くやつている地主さんもオーナーさんもびっくりの内容です。さて実行すると決めた地主さんでも、10ヶ条の内の守れて実行できるのはせいぜい『3つ』までですね。『7つ』は守れません。実行できません。それ程にこの10ヶ条は難しいのです。

何故実行できないのでしょうか？それは入居者を大切にしているから、自分の欲得ばかり考えているからですね。そして欲と道ずれでアパート会社の営業の口車に乗つて、安易なルーズな気持ちでアパマン建築をして、アパマン経営で失敗してゆくのです。

それが9割の『失敗組』の実態です。

①の建設費用はあくまで目安ですが、人口30万人の郊外の価格です。賃貸相場が高ければ当然に建設費用も高くなりますね。②まあアパマンの王道はコンクリート建設ですね。③さて欲のある地主さんは高い家賃がお好きですが、私は安いのが好きです。④さて駐車場2台分とれますか？とれませんね。⑤皆さんは仕入れを計算しますか？してませんね。営業マンの言いなりです。⑥手取りを合格点にして一日も早く無借金を目指します。⑦建設と管理が別々だと全て無責任ですね。⑧絶対、絶対、絶対に他のアパマンと競争しても負けてはいけません。⑨20年で完済。できれば15年で借金完済です。⑩保険のつもりで家賃保証に入りますよ。しかし自信があれば保証費用はムダですね。

はいこれが『10ヶ条』です。8つ守れば『大成功』。3つしか守れなければ『大失敗』ですね。アパマンは事業の経営ですから、全員が成功する訳にはいきません。やはりどんな商売でも儲ける人は多くて2割ですね。8割の人は失敗して当然です。全員が儲かる商売など世界中探しても1つもありませんね。是非よくご理解ください。

これだけやれば大丈夫!!

久保川 議道のすすめる『アパート・マンション経営の極意10ヶ条』

① 建設費用は坪当り40万円以上かけないこと。

(安い)

建設費用が全ての基本である。附帯費用坪当り5万円造成外構費用坪当り2万円以上かけないこと。これは木造プレハブ鉄骨コンクリートも全て同じとする。建築総合設計坪当り40万円(3LDK施工坪当り税抜き)以上かけると、家賃が高くなり手取り収入も少なくなる。

② 地震に強いコンクリート造で外壁はタイル貼りにすること。

(丈夫)

建設費は安く、高級な建物を建てること。木造より鉄骨よりプレハブよりコンクリートマンションが良い。外壁や内装電気給排水設備を高級にしてメンテナンス費用がない建物にする。いつまでも美しい外観にする。地震に強く、高級な建物にする。

③ 家賃は他と比べて必ず5%安くすること。

(楽々)

入居者の希望は第一に家賃が安いこと。第二に防音で静かなこと。第三に便利なこと。入居者はお客様だと真剣に考えて、アパート経営をすれば空室はない。隣の音が聞こえず、広い部屋で、便利で高級の家賃が安ければ空室はない。

④ 駐車場はアパート戸数の1.5倍〜2倍作る。

(便利)

1世帯で2台の車を持つていて、駐車する場所がないので道路に止める。近所に迷惑をかける。駐車場料金も高く入居者は苦勞している。アパートの立地が多少悪くても、駐車場を2台つけば空室はなくなる。

⑤ 良いものを安く仕入れるのが商売の原則である。

(仕入れ一番)

他と比べて安く仕入れ、他と比べて安く売れば商売は成功する。アパート経営の仕入れとは総借入額を戸数で割ると戸当りの借入金額が出る。この金額の月々返済が仕入れて、家賃が売上となり、その差額がアパート経営の利益となる。良いものを安く仕入れる努力を行う。

⑥ 土地を300坪使うのなら当初200万円以上の手取りにすること。

(手取り一番)

土地を200坪使うなら、すべての返済と管理費と建物の固定資産税などを払つて手元に残る税引後の手取り収入が、当初年間150万円以上なければアパートはやらないこと。300坪以上使えば200万円以上。600坪以上使えば450万円以上なければやらない方がよい。大切な土地を使って、苦勞してやっても収益がなければ意味がない。

⑦ アパート建設と入居者管理に実績のある地元会社を選ぶこと。

(実績一番)

建設専門業者に入居者管理はできない。入居管理専門業者にはアパート建設はできない。建設工事と入居者管理の両方をやれる会社はほとんどない。満足のできる入居者管理に実績のあるアパート建設の専門会社を選べば間違いない。

⑧ 他のアパートと競争しても負けないこと。

(大競争)

土地があるのがアパートでもやろう。時代ではない。アパート経営成功の3原則は、第一に便利な立地。第二に建物のグレード。第三に安い家賃である。土地があるからアパートでもやろうかと考えたり、業者の甘い言葉に乗ると失敗する。この3原則に従つて、やるからには絶対に成功させること。

⑨ 借入期間30年で借金を返す。20年で借金を返せること。

(20年完済)

借りたお金は20年で返せるだけの手取り収入を得ること。アパートマンションは事業の経営である。短期間で返せる利益を上げる。これが重要である。それぐらゐの強い気持ちと計画を立てて経営する。そして借入金は早く返済すること。無借金を目標とすること。

⑩ 空室が出ても大丈夫。20年の家賃保証をさせること。

(20年保証)

第一に家賃保証をしなければ空室のないアパートマンションを作ること。第二に借金を返す20年間家賃保証をさせること。これで万一空室が出た時も、家賃保証があれば2倍安心である。

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

久保川 議道



わくわく

夢

ニュース【土地活用】

2014

2月

No.014

斬新さがもたらす
確かな存在感。

1LDK x 16戸、ナチュラルモダンタイプマンション。
随所に盛り込まれた、幾何学的なデザインが目を引きRCマンション。
大型物件が連なる環境下でも、他を圧倒する存在感を実現しています。

