どうしたらいいかわからない。これからどうすればいいの…

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

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

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

今回が第一号です。どうしてこの新聞を出そうかと考えた理由の第一は、土地を持ってどうしたらいいか分からない『地主』。すすめられて賃貸アパート・マンションをやったが、これからどうしたらいいのか分からない『賃貸経営者』が多すぎるので、私の考え方を1つずつお話しした方がいいなあ…と切実に感じたからですね。

儲かるとか、儲からないとか、そんなお金の話しは『どうでもいい事』だと私は考えていますから、この新聞はどこにでもある、一般的な『土地活用』や『アパート・マンション経営の儲け方』の説明をする気は全くありません。そもそも、自分が儲けたいのなら、自分で考えてやればいいのです。人にお金の儲け方を聞くなんて、私からすれば『オカシイ』ですね。

世界中のどこに、『必ず儲けさせてくれる話し』があるのでしょうか。ちょっと冷静に考えれば分かることです。本当に儲かることがはっきりしているのなら、世界中の誰れでも、自分でやっています。それは人には教えないんですね。これが常識です。

ですからアパート・マンションは儲かりますよ。と言う話しを『ウノミ』にして、そんな甘い話しに乗る地主があとを断たず、日本中『土地活用の失敗』の話しばかりです。私はそれをたくさん見ていますから、いつも残念で仕方ありませんね。なんでもっとしっかり考えないのですか。と叫びたい気持ちですが、まあ私には関係の無い話しですから、黙っていました。

しかしこの頃、日本中空室だらけになって、もう賃貸アパート・マンションは『誰れがやってもダメなんだ』なんて事を、皆が言い始めています。

私は『それは違うでしょ』そもそも最初から失敗するような、空室だらけになるような賃貸経営をやっているあなたが悪いんじゃないんですか?江戸時代からある借家経営や、そしてまた世界中で賃貸経営で正しく成功している人達がいっぱい居るのに、『誰れがやってもダメなんだ』はどうしても私は納得がいきません。ですから、この『土地活新聞ドットコム』を発行しようと決心いたしました。

毎月一回発行いたします。またホームページにも掲載しますので、ご興味のある人は是非お読みください。大半は失礼な内容になっておりますが、本音でお話ししますのでご容赦願います。

そしてまた『賃貸成功の秘密』とは、ここだけの話、内緒の話し、お得な話しは、本当は全て『秘密』です。人には話さないのが秘密ですね。しかし今回はこの新聞では全て話しますから『秘密の新聞』となります。私の知り合いの限られた人達にしかこの新聞はお送りしません。

もう少しキワドイ節税のマル秘の文章は『守秘義務契約書』にクリックしていただいて、パスワードを受け取った人にしか見ることが出来ない仕組みで行っています。ご期待ください。

今回は第一回目ですが質問形式でお話しを進めますと、今回は質疑①『アパート・マンションは儲かるのかね…?』それと質疑②『お金の話しはどうでもいい…?』この2つの質問に対する答えから始めます。

①誰れがやっても儲かる商売と言うものは世の中にはありませんね。また反対に、誰れがやっても儲からないと言う商売もありません。そもそも、それは人に聞く事ではありませんね。自分で勉強して、調査して、現品現場で比較して、良いと思えばやる。ダメだと思えば止める。

営業マンは必ず売り込みたいのですから、これが一番いいですよと言うに決っています。結局、自分の目で見て考えて、決断するしかありませんね。そして成功しても、失敗しても自分の責任です。そこを基本にしてください。しかし『土地活用』は専門の知識や経験が必要ですから、『信頼できる実績のある専門家』の意見を聞くことも大切ですね。そして話しに十分に納得されれば決断すべきですし、不安があれば止めるしかありません。

さてここからが本音トークで過激な発言ですが、①専門家の中に『税理士』を入れてはいけません。税理士の仕事は、税金の計算をして税金を払わせる事です。土地活用の専門家ではありませんし、アパート・マンションの賃貸経営についても全く何も知りませんね。

そしていつも言う事は同じです。『借金は危ないです。』『借金しない方がいいですよ。』『アパート・マンションは空室が多いですね。』『失敗している人が多いです。』『やらない方がいいですよ。』何も知らないのに、自分は賃貸経営をやった事もないのに、言うんですね。困ったものです。

②次に専門家の中に、『実績』のない専門を入れてはいけません。自分はやった事がないのに、賃貸経営をドウコウ言うコンサルタントの先生ですね。コンサルタントも困ったものです。人から聞いた事を自分の事の様に話します。たくさん知識がありますから、素人の地主さんは信用してしまいますね。結果どうなるのか?上手くいったためしはありませんね。そしてその先生は何の責任もとってくれません。要注意です。あえて③を上げれば銀行さんですね。同じ内容です。

さてでは何が一番『土地活』や『賃貸経営』の参考になるのでしょうか。それは親戚や友人や知り合いで『成功している人』の話を聞くことです。簡単なようでこれをする人がほとんど居ませんね。頭を下げて相談しないから『失敗』するのです。もう一つの理由は、『成功している人』自体がなかなか居ないので、聞く人が見当たらないんですね。残念ですが可笑しな話しです。

最悪聞く人が居なければ、『私に聞いて下さい。』私はコンサルではありません。会社経営者ですし、3000戸の賃貸を99.2%の入居率を達成していますし、個人所有の賃貸も400戸以上成功させています。高齢者住宅のサ高住も660人分、92%の入居率で介護看護医療も運営して成功させています。

相談に乗るのが仕事ではありませんが、この新聞やホームページでご相談にお答えすることもできますね。成功している人は沢山の失敗もしていますから、あなたが『失敗』する前に、経験をお話しできます。何よりもどうすれば成功するかを体験と経験が知っていますから、成功者にご相談されることを強烈にお勧めいたします。

次に第②の質問。『お金の話はどうでもいい』話しですが、はっきり言いますが、第一にお金の事は考えないでください。まず自分のやろうとしている事業や仕事が『世の中に役に立つのか』『人のお役に立てるのか』だけを第一にお考えください。

第2に、そのためにはどうしたらいいか。第3に、他に方法はないか。第4に、お金は大丈夫か、お金で人に迷惑をかけないか。そして第5番目ぐらいに、採算や収益はあるか(儲かるか)を考えて下さい。

そしてまた第6番目、これが一番大事な事ですが、『最悪の時はどうなるのか』『大失敗で最悪になっても人に迷惑をかけずにできるか』を絶対に真剣に十分に考える事です。

そして、うーむ、なんとかなるな!!と思ったら、やればいいし、まずいな!!と思ったらやらない事ですね。『土地活』も『賃貸経営』もすべての商売事業は、私は同じだと考えています。

さてここで言いたいのは、ですから『お金の話し』や『儲かる儲からないか』は最初に考えてはいけません。そんなこと、考えているから皆が失敗するのですね。はい質問です。あなたの賃貸経営の『お客様』はどなた様ですか?答えは『入居者様』です。であればあなたは、入居者様のために『役立こと』が第一ですね。

だから、カッコイイデザインで断熱防音で広い間取りで家賃を安くして、駐車場を2台つけて、お盆と正月に入居者にお中元とお歳暮をお届けするのが一番大事ですね。ちゃんと考えていますか。誰れも考えていませんね。だから失敗するのです。

私の『賃貸』をご紹介しましょうか。①ほとんどすべてデザイナーズマンション・コンクリートタイル貼り②ペアガラス③オートロック④防犯カメラ⑤太陽光発電で共益費無料⑥100㎡・200㎡の広さ⑦ペントハウス屋上付き⑧地下室付き⑨家賃半値システム付(スーパートラストシステム)⑩秋の新米4kg全戸配布⑪春と夏の大型イベント招待(来場3000人)⑫秋の一日バス旅行ご招待(大型バス50台以上で毎年実施)あと色々…。もっとやりたいのですが、これ以上やると私も倒産ですね。しかしまあそれぐらいやらないと『勝ち残れませんね。』です。

長くなりましたが、私の言いたい事は大体言いました。しかしこれはたった2つの問題についてですね。私はこれが100コありますから、ネタ切れになることはありません。やはり私も土地活と賃貸経営では苦労しましたから、皆さんの失敗は全て経験しています。ですから人に言えない恥しい話も多く、全く偉そうなことは言えませんね。しかし黙ってないで言った方が『お役に立てる』のであればお話しすると今回決めましたから、必要な方には毎月お届けいたします。

今後共宜しくお願い申し上げます。

ゴールドトラスト㈱
アサヒグローバル㈱
代表取締役　久保川　議道