

2015年(平成27年) 3月9日号
NO.2671 (毎週月曜日発行)

株式会社 週刊住宅新聞社

本社 〒160-0022 東京都新宿区新富1-9-4 中公ビル
TEL 03(5363)5810 FAX 03(5363)5815 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 浩章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可

http://www.shukan-jutaku.com/

週刊住宅

GFネット流 大家実践塾

143

新規参入続く「大家業」

経営感覚が成功の鍵

「資産運用」と「賃貸経営」

「成功している大家さん」「自分でできることは、自らの共通点はあるのでしょうか」。先日、このような質問をいただいた。質問者は、兼業大家。現代風に言い換えればサラリーマン大家で、一昨年からアパート経営に取り組んでる。実際に、20代からでも安定した給与収入と自己資金がある程度あれば、融資を利用して小ぶりのアパートやマンションなどの賃貸用物件を購入することが可能である。賃貸用物件を購入してから運営が始まるので、それだけにとどまらず、

「自分では、賃貸用不動産を所有することを不動産投資、不労所得ととらえ、賃貸管理から建物管理まで一切を業者に委託する。事例のように、業者に任せる部分と併せて、その物件の価値を最大限に引き出し、満室経営はもちろん、入居者の満足になることを、楽しみながら取り組む。

賃貸用不動産を資産として運用することが注目されている現代ではあるが、その運営も長い目で見れば決して楽観的には見ることができない時代である。

人口減、少子高齢化は日々進行中である。

需要が減りつつある中で、新規に大家業に参入する方が増えていることを踏まえれば、競合に勝てる運営努力は必然になってくるのである。入居者の満足につながる物件、サービスが提供できるよう、われ不動産業者とオーナーがパートナーとして力を合わせて行くことが、結果として成功に近づくことになると確信している。

あり、テナントからの賃料が入って初めて収益を得ることが出来る。先日の取引事例を紹介したい。

「私は、賃貸業とは入居者に喜んでいただくサービス業だと考えています。日頃、奥さまと一緒に複数の所有物件を巡回し、清掃などを自ら行っている。企業経営に携わっているため、休日など空閑を縫っての兼業大家だ。もちろん、清掃などは外部委託も可能で、金銭的に余裕がないわけではない。ポリシーは

毎年クリスマスには、男性向けと女性向けに分けて生活用品などをプレゼントするなど、至れり尽くせりのサービスである。

もちろん、入居者へ提供できるサービスや企画を考えばキリがないと思うが、私が感服するのは、そ

「自分でできることは、自らの共通点はあるのでしょうか」。先日、このような質問をいただいた。質問者は、兼業大家。現代風に言い換えればサラリーマン大家で、一昨年からアパート経営に取り組んでる。実際に、20代からでも安定した給与収入と自己資金がある程度あれば、融資を利用して小ぶりのアパートやマンションなどの賃貸用物件を購入することが可能である。賃貸用物件を購入してから運営が始まるので、それだけにとどまらず、

「自分では、賃貸用不動産を所有することを不動産投資、不労所得ととらえ、賃貸管理から建物管理まで一切を業者に委託する。事例のように、業者に任せる部分と併せて、その物件の価値を最大限に引き出し、満室経営はもちろん、入居者の満足になることを、楽しみながら取り組む。

賃貸用不動産を資産として運用することが注目されている現代ではあるが、その運営も長い目で見れば決して楽観的には見ることができない時代である。

人口減、少子高齢化は日々進行中である。

需要が減りつつある中で、新規に大家業に参入する方が増えていることを踏まえれば、競合に勝てる運営努力は必然になってくるのである。入居者の満足につながる物件、サービスが提供できるよう、われ不動産業者とオーナーがパートナーとして力を合わせて行くことが、結果として成功に近づくことになると確信している。

「自分でできることは、自らの共通点はあるのでしょうか」。先日、このような質問をいただいた。質問者は、兼業大家。現代風に言い換えればサラリーマン大家で、一昨年からアパート経営に取り組んでる。実際に、20代からでも安定した給与収入と自己資金がある程度あれば、融資を利用して小ぶりのアパートやマンションなどの賃貸用物件を購入することが可能である。賃貸用物件を購入してから運営が始まるので、それだけにとどまらず、

「自分では、賃貸用不動産を資産として運用することが注目されている現代ではあるが、その運営も長い目で見れば決して楽観的には見ることができない時代である。

人口減、少子高齢化は日々進行中である。

需要が減りつつある中で、新規に大家業に参入する方が増えていることを踏まえれば、競合に勝てる運営努力は必然になってくるのである。入居者の満足につながる物件、サービスが提供できるよう、われ不動産業者とオーナーがパートナーとして力を合わせて行くことが、結果として成功に近づくことになると確信している。

渡辺章好(CFネット)
アセットマネジメント事業
部グループマネージャー・
CPM)