

社長のひとりごと 【賃貸経営】

Vol. 024

2014 12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

土地活用、初級中級 『誰も言わないホントの話』No.④

ホームページ

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

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

今回は4ヶ月目のシリーズNo.④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2、3億円の地主)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10、20億円の地主)に分けて耳の痛いお話しをさせていただきます。

では「初級」のNo.④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」に続きましてNo.④「比べて決める。比較購買」についてお話しします。なんで地主さんや初級の人は、物を買う時にA社B社C社と価格や内容を比べて決めないのでしょうか? 私にはもう全く考えられません。

ダイコンやニンジンを買う訳ではないのですから、1億円の買物をするのにどうして「出入りの業者」で決めてしまうのでしょうか。まあ有名アパートの「外商」なら信用できるので買おうかな、と考えるお気持ちは分かりますが、しかししかし、土地活用・賃貸経営ではそれは「甘すぎ」ますね。建てたら30年も50年も変えられません。買った物が「高くて悪ければ」失敗ですからもう取り返しがつきませんね。

アパート・マンションなんてどこも同じなんだと素人さんは考えているのでしょ

うが、だから9割の地主さんが失敗するんですね。その証拠に一度私を呼んで話をさせてみたらかかります。私は有名アパートの外商のおすすめ商品は100%断ります。私のやり方は有名アパート・マンション会社と全く逆のやり方だということです。たとえば銀行ローンを勧められたら100%断ります。プレハブを勧められたら100%断ります。節税のために建てましようと言われたら100%断ります。

何故断るのか。それは私は土地活用・賃貸経営に失敗したくないからですね。私から言わせれば、有名アパートの外商の勧める商品が、高すぎて悪すぎます。皆さんは大量販売するための、大量生産でつくられたアパートが高級でいい商品だと思えますか(?)。やはり一品別注でつくったアパート・マンションの方が既製服より高級で体にぴったり合っ、かついいと思うのですが、私の間違いでしょうかね。『初級』のNo.④は「比較購買」ですから、是非とも「目を肥やして」「見る目を養う」ことが大切です。お気をつけください。

さて「中級」のNo.④は「日も早く無借金」でしょうか…。そしてどんな借金を増やしましょう(?)。この意味は「初級」の人には全く分からなくても「中

級」の賃貸経営者にはすぐに分かっている。ただかかないと困りますね。どんな無借金にして、次々に小さいものでも大きいものでもいいので借金を増やして建て続けたいと中級者はやっています。いくら頭のいい人でも、100年考えてもこれしか方法はありませんね。これが賃貸経営の「宿命」と言いますか「運命」と言いますか…。仕方ないことです。

考えてもみてください。会社を経営していたとして、毎年の売上は下がるより上がった方がいいですよ。売上が上がれば社員も増えますが借金も増えるものです。それが自然で健全な経営ですから無借金で社員ゼロがいいのであれば、会社なんて、賃貸経営なんてそもそもやらない方がましです。『中級者』はもう初級者のように節税目的の賃貸経営ではありませんからね。

中級者は企業規模の賃貸経営と同じですから考え方としてはやはりどんな借入金も早く返して、そしてまた新しくどんな借入金を増やして「賃貸業を成長させる」以外に方法はありません。慣れない人は少し恐いかもしれませんが、そこは計算の腕と経営者の度胸で乗り切っていたくことを期待いたします。今月号を終わります。来月号をお楽しみに…。