

浦田健氏の公式ホームページの「[金持ち大家さん](#)」の[日めくり金言集](#)！を転載しています。公式メールマガジンに登録すれば、無料で同じ内容のものを受け取れます。

目次

レッスン 1 日目 : サブリースは完全な家賃保証ではない	-----	1
レッスン 2 日目 : 真の専門家はあなた自身	-----	2
レッスン 3 日目 : 資産は3代続くと無くなるわけ	-----	3
レッスン 4 日目 : すべてお任せの事業に成功無し	-----	4
レッスン 5 日目 : リスクは予測し備えるもの	-----	5
レッスン 6 日目 : 何を根拠に47年も家賃保証するのか	-----	6
レッスン 7 日目 : いい業者、悪い業者	-----	7
レッスン 8 日目 : 晴れの日に傘を貸し、雨の日に傘を取り上げる	---	8
レッスン 9 日目 : 新築そっくりさん	-----	9
レッスン 10 日目 : 不動産には神様が宿る	-----	10
レッスン 11 日目 : 高齢化社会から好齢化社会へ	-----	11
レッスン 12 日目 : 少子化になる理由	-----	12
レッスン 13 日目 : 挨拶は商売の基本	-----	13
レッスン 14 日目 : 良い銀行の条件とは？	-----	14
レッスン 15 日目 : 本当の資産は不動産ではなく稼働産！	-----	15
レッスン 16 日目 : 家賃は下がるという誤解	-----	16
レッスン 17 日目 : 掃除を徹底的にヤレ	-----	17
レッスン 18 日目 : 宛名フォントにこだわれ	-----	18
レッスン 19 日目 : 掲示板へのお知らせメモの張り方	-----	19
レッスン 20 日目 : リスクの定義	-----	20
レッスン 21 日目 : 新築した瞬間、老朽化が始まる	-----	21
レッスン 22 日目 : 成約率と家賃の意外な関係	-----	22
レッスン 23 日目 : 大家さんも営業せよ！	-----	23
レッスン 24 日目 : 終の住み処も賃貸で・・・	-----	24
レッスン 25 日目 : 意見か事実なのかを見極めろ	-----	25
レッスン 26 日目 : トホホな事業計画を練る！	-----	26
レッスン 27 日目 : ささやかなサービス	-----	27
レッスン 28 日目 : 相場家賃は業者が貸しやすい家賃でしかない	----	28
レッスン 29 日目 : うち幅広く募集していますから・・・のウソ	-----	29
レッスン 30 日目 : 大手だからお客が集まるというのは幻想	-----	30

レッスン 31 日目 : 内見せずに入居者はきまらない	-----	31
レッスン 32 日目 : 敷金内のリフォームは考えるな	-----	32
レッスン 33 日目 : ルールを知らずにゲームは勝てない	-----	33
レッスン 34 日目 : 高額な家賃査定にご用心	-----	34
レッスン 35 日目 : 家賃4倍の法則	-----	35
レッスン 36 日目 : 外国人急増！	-----	36
レッスン 37 日目 : いつかは売れなくなる	-----	37
レッスン 38 日目 : 植栽にこだわる	-----	38
レッスン 39 日目 : コンセプトを与えよ	-----	39
レッスン 40 日目 : 生活必需品を備えれば埋まる	-----	40
レッスン 41 日目 : 住居費は10分の1に抑える	-----	41
レッスン 42 日目 : お金が無くなる使い方	-----	42
レッスン 43 日目 : 満室になっても募集をやめるな！	-----	43
レッスン 44 日目 : 大家業はサービス業	-----	44
レッスン 45 日目 : 変化しないものは減びる	-----	45
レッスン 46 日目 : デザイナーズと普通のアパートの成約率は変わらない	-----	46
レッスン 47 日目 : もらう家賃に見合った商品を提供しているか？	----	47
レッスン 48 日目 : 物件は3度見て買え！	-----	48
レッスン 49 日目 : 家賃はまだ下げるな！	-----	49
レッスン 50 日目 : 財産を増やす地主、減らす地主	-----	50
レッスン 51 日目 : 入居者の満足度をあげる世界一簡単な方法	-----	51
レッスン 52 日目 : クレームはよりよいサービスのためのシグナル	-----	52
レッスン 53 日目 : 高齢者の大移動がはじまる	-----	53
レッスン 54 日目 : すべての不動産会社に訪問せよ	-----	54
レッスン 55 日目 : どちらの返済ショー 固定VS変動	-----	55
レッスン 56 日目 : 融資可能になる条件(担保編)	-----	56
レッスン 57 日目 : 融資可能になる条件(収支編)	-----	57
レッスン 58 日目 : 普通借家のデメリット	-----	58
レッスン 59 日目 : 生活保護者に滞納はなし	-----	59
レッスン 60 日目 : もっと値引きしますよ	-----	60
レッスン 61 日目 : タダほど高いものなし	-----	61
レッスン 62 日目 : 364日の定期借家契約でトラブル回避	-----	62
レッスン 63 日目 : 法人だから安心・・・は禁物	-----	63
レッスン 64 日目 : 家賃1割アップを実現する方法	-----	64
レッスン 65 日目 : 入居者の顔と名前を覚える	-----	65

レッスン 66 日目 : タダで資金調達せよ	-----	66
レッスン 67 日目 : その問題を先送りしない	-----	67
レッスン 68 日目 : 定期借家だと礼金は取れない	-----	68
レッスン 69 日目 : 外国人が増える	-----	69
レッスン 70 日目 : 打つ手は無限	-----	70
レッスン 71 日目 : 財布の中身が大事	-----	71
レッスン 72 日目 : ネーミングにこだわりを持つ	-----	72
レッスン 73 日目 : 何も考えず青色申告せよ	-----	73
レッスン 74 日目 : 立退きに6ヶ月分もの立退料はいらない	-----	74
レッスン 75 日目 : 税金対策でアパ・マン経営をするな	-----	75
レッスン 76 日目 : 企画のウェイトは80%	-----	76
レッスン 77 日目 : 4大ポータルサイトで募集をしているか?	-----	77
レッスン 78 日目 : 必要以上の担保は出さない	-----	78
レッスン 79 日目 : 入居者アンケートのススメ	-----	79
レッスン 80 日目 : 担保評価のセオリー	-----	80
レッスン 81 日目 : どうして引っ越すのですか?	-----	81
レッスン 82 日目 : 家具をつければ埋まる	-----	82
レッスン 83 日目 : 目安箱をおいて入居者のニーズを探れ	-----	83
レッスン 84 日目 : 色を塗れば価値があがる	-----	84
レッスン 85 日目 : 入居待ちをつくるコツ	-----	85
レッスン 86 日目 : 契約しない理由を聞け	-----	86
レッスン 87 日目 : 上質なサービスは何が違うのか	-----	87
レッスン 88 日目 : 滞納家賃にも税金はかかる	-----	88
レッスン 89 日目 : 滞納は2週間で解決できる	-----	89
レッスン 90 日目 : 託すのではなく管理せよ	-----	90
レッスン 91 日目 : ステイタスは利益を生まない	-----	91
レッスン 92 日目 : 家賃は景気に左右されない	-----	92
レッスン 93 日目 : 業者向け完成見学会を催す	-----	93
レッスン 94 日目 : あなたのアパートの特徴は何?	-----	94
レッスン 95 日目 : 家賃保証をはずせば5%の収益アップ	-----	95
レッスン 96 日目 : 立退は3ヶ月でできる!	-----	96
レッスン 97 日目 : ごねる人はさっさと追い出せ	-----	97
レッスン 98 日目 : 賃貸需要が伸び続ける理由	-----	98
レッスン 99 日目 : 契約は定期借家にせよ	-----	99
レッスン 100 日目 : うまくいく方法をマネろ!	-----	100

レッスン 101 日目:家賃を払わない入居者は客ではない	-----	101
レッスン 102 日目:不良入居者を入居させない方法	-----	102
レッスン 103 日目:カード決済で家賃を確実に回収せよ	-----	103
レッスン 104 日目:あと6ヶ月空室か30万円をかけてリフォームするか	-----	104
レッスン 105 日目:空室は損である	-----	105
レッスン 106 日目:敷金内のリフォームは考えない	-----	106
レッスン 107 日目:あなたにとって価値のある不動産とは?	-----	107
レッスン 108 日目:資産は守ると減る	-----	108
レッスン 109 日目:進化し続けるアパート	-----	109
レッスン 110 日目:得られる家賃から事業予算を決める	-----	110
レッスン 111 日目:ベントで出前をするラーメン屋	-----	111
レッスン 112 日目:長期入居者は特別扱いを!	-----	112
レッスン 113 日目:リターンとリスクは振り子の関係	-----	113
レッスン 114 日目:いいコンクリートを打ち上げる方法	-----	114
レッスン 115 日目:子供に魚を与えるより...	-----	115
レッスン 116 日目:情報は出さないと入らない	-----	116
レッスン 117 日目:イベントを催す	-----	117
レッスン 118 日目:モノごとには始まりと終わりがある	-----	118
レッスン 119 日目:72時間以内に行動せよ	-----	119
レッスン 120 日目:なぜ、銀行マンは転勤するのか?	-----	120
レッスン 121 日目:敵を知りて己を知れば百戦危うからず	-----	121
レッスン 122 日目:外国人にビビルな日本人	-----	122
レッスン 123 日目:売って買う戦略	-----	123
レッスン 124 日目:リフォームは投資	-----	124
レッスン 125 日目:売ることは考えることから始まる	-----	125
レッスン 126 日目:バイク専用駐車場は儲かる	-----	126
レッスン 127 日目:地域の慣例は関係ない	-----	127

レッスン1日目：

浦田健によれば、

「サブリースは完全な家賃保証ではない」

解説：

サブリース＝家賃保証は、契約期間中、契約時の家賃が保証されるわけではない。

通常は2年毎に保証家賃の見直しが行われる。もし、相場が下がっていれば、保証家賃の減額を言い渡されることもある。

それでも、サブリースをお願いしたい場合は、定期借家契約のサブリース契約か、一定期間家賃を減額しない契約が可能かどうか打診してみよう。

レッスン2日目：

浦田健によれば、
「**真の専門家はあなた自身**」

解説：

アパート経営において、本当の専門家はあなた自身。

設計士はアパートを自分の作品と考え、

ゼネコンは利益が確保できるように設計変更を要望し、

銀行は担保を多く取ることと金利を稼ぐことしか考えず、

不動産業者も自分の手数料のことしか考えず、

さらに大家さんのために戦ってくれる税理士はいない。

そんなアパ・マンの専門家もどきがよってたかって、あなたの資産をいじくりまわす。
こんなアパ・マン事業がうまくいくはずがない。

レッスン3日目：

浦田健によれば、
「**資産は3代続くと無くなるわけ**」

解説：

例えば、兄弟が3人いるとしよう。

その遺産をその3人で平等に等分するとしたら、ひとり当たりの相続分は $1/3$ になる。

さらにそれぞれに子供が3人いるとして、また平等に三等分する。すると、元の資産が $3 \times 3 = 9$ となり、孫の代になると1あった資産は、 $1/9$ となる。

こうして3代目にわたる遺産はスズメの涙程になっていく。

レッスン4日目：

浦田健によれば、

「**すべてお任せの事業に成功無し**」

解説：

世の中に楽しんで儲かる商売はない。

自分自身の市場価値を高めた分、天はあなたに適切な報酬を用意する。

レッスン5日目：

浦田健によれば、
「リスクは予測し備えるもの」

解説：

世の中、リスクはつき物である。
しかし、起こりうることをあらかじめ予測し、備えることはできる。
リスクは、あなた自身で管理できれば、リスクはリスクでなくなる。
恐れる必要は全くない。

レッスン6日目：

浦田健によれば、
「何を根拠に47年も家賃保証するのか」

解説：

少し前のこと。47年家賃保証をする会社が現れた。

何を根拠に47年なのか？恐らく、鉄筋コンクリートマンションの法定耐用年数が47年だと思うが、賢明なあなたは、このようなシステムに絶対に乗ってはいけない。バカ高い保証料を払うだけ無駄である。

レッスン7日目：

浦田健によれば、
「**いい業者、悪い業者**」

解説：

あなたにとって「いい業者」とはどんな業者だろう。

いい業者の条件とは、コミュニケーションが密にとれ、要望に対するレスポンス（反応）が早い業者であることが条件。

それと、もうひとつ。自分の「意見」ではなく、まず「事実」を正確に伝えてくれるかどうかである。

レッスン8日目：

浦田健によれば、

「晴れの日に傘を貸し、雨の日に傘を取り上げる」

解説：

景気が良く、資金繰りが楽なときに「金を借りてくれ」といい、景気が悪く資金繰りが大変なときに「金を返せ」と迫る、銀行の内情を揶揄した言葉。常に優位な立場で交渉できるよう、ファイナンスの知識は必ず身につけておきましょう。

レッスン9日目：

浦田健によれば、
「**新築そっくりさん**」

解説：

例えば、あなたが料金は同じだが、どちらのホテルにしようか迷っているとする。

Aホテルのシーツは前泊者の使いまわし。

Bホテルのシーツはパリッとノリの利いた、真新しいシーツ。

どちらのホテルに泊まるか。答えは明白。

入居者が決まらなると嘆く前に、まず、その部屋を入居者の立場になって見てみよう。

レッスン10日目：

浦田健によれば、
「不動産には神様が宿る」

解説：

不動産には、神様がいて誰が一番有効に使ってくれるかじっとみている。
だから、一生懸命勉強して働く人には、見えない力を貸してくれるものなのだ。

レッスン11日目：

浦田健によれば、
「**高齢化社会から好齡化社会へ**」

解説：

高齢者3100万人のうち、その85%が自立できる高齢者。
そのほとんどが健康面に不安のない元気な方である。
しかも、個人金融資産1700兆円のうちその60%となる1000兆円を65歳以上の高齢者が持っている。

「人口の4人に1人が、元気でお金のある高齢者」となれば、この一大マーケットをターゲットにしない産業など成立しない時代になるのは明白である。

レッスン12日目：

浦田健によれば、
「**少子化になる理由**」

解説：

少子化の原因は、晩婚化、女性のキャリア進出などがあげられる。特に晩婚化率は、30代の男性が40%、女性も30%を超え、年々晩婚化は拡大している。

レッスン13日目：

浦田健によれば、
「挨拶は商売の基本」

解説：

商売の基本は「挨拶」
商売のうまい人で、「挨拶」の下手な人はいない。

レッスン14日目：

浦田健によれば、
「**良い銀行の条件とは？**」

解説：

良い銀行とは、大手で財務内容が良い銀行のこと、ではない。
良い銀行の条件はただひとつ。
「金利が安いこと」につきる。
なぜなら、借りた金はすぐ返せないからである。

レッスン15日目：

浦田健によれば、

「本当の資産は不動産ではなく稼働産！」

解説：

不動産は「稼働」してこそ資産！

「稼働」していない不動産、それは「死産」に他ならない。

不動産をもっと「稼働」させるヒントはないだろうか。

空いているスペースは無いだろうか？

レッスン16日目：

浦田健によれば、
「家賃は下がるという誤解」

解説：

今の時代、家賃は下がっていくもの。と多くの人が思い込んでいる。

しかし、そんな思い込みをよそに、家賃をあげている大家さんがいる。その大家さんがやっていることは何か？「大家としてやるべき事をやる。そしてそれに見合った家賃を要求しているだけ」という。

当たり前のことをやり、要求する。なるほど、当たり前のことをせず、要求もしなければ、家賃はあがるはずも無い。

レッスン17日目：

浦田健によれば、
「掃除を徹底的にヤレ」

解説：

セブンイレブンは、「掃除と挨拶」を徹底させて、急成長を遂げた。ある金持ち大家さんの掃除は、平面的ではなく立体的に行う。それも週4回。「だって、建物は床だけじゃないでしょう？壁も天井だってあるんだから、目に見えるところは全部お掃除しなくっちゃね」脱帽である。

レッスン18日目：

浦田健によれば、
「宛名フォントにこだわれ」

解説：

昨日に引き続き、掃除を徹底する金持ち大家さんの事例。

「郵便受けの表札は入居者に任せると、フォントや色、形もバラバラで見栄えが悪くなります。そこで、全部私がフォントを統一して貼っているんですよ。」なんと、表札のフォントまでこだわるか！またまた脱帽である。

レッスン19日目：

浦田健によれば、

「**掲示板へのお知らせメモの張り方**」

解説：

またまた引き続き、掃除を徹底する金持ち大家さんの事例。

「掲示板のお知らせは画鋲で貼ったりすると、見栄えが悪くなります。針を刺している部分が破れたりしますし。だから、両面テープで貼るんです。しかも縦横まっすぐにね。絶対にガムテープで壁にべったり貼るような無神経な貼り方はしませんよ」

世の中の管理会社の諸君。この心がけ、肝に銘じたまえ！

レッスン20日目：

浦田健によれば、
「**リスクの定義**」

解説：

リスクとは本質的に知らないことを、さも知ったふりをして行動することである。
つまり自分自身で本質をつかみ、管理できれば、リスクはリスクでなくなる。
本質をつかんでいないために自分で管理できないところにこそ、最大のリスクが潜んでいる。

レッスン21日目：

浦田健によれば、

「**新築した瞬間、老朽化が始まる**」

解説：

多くの大家さんは、メンテナンスフリーの素材を望む。しかし、形あるものすべてに始まりと終わりがあるように、建物も完成したその瞬間に老朽化が始まる。年老いた、大女優が輝き続けるのも、日ごろから自分を磨き続けているから、息の長い芸能生活が続けられるのである。

レッスン22日目：

浦田健によれば、

「**成約率と家賃の意外な関係**」

解説：

内見者にしめる成約率の割合は、良くて新築30%、中古なら20%がいいところ。これはどんなに素晴らしいデザイナーズマンションであってもほとんど変わらない。空室に困っている大家さんは、内見者が2、3人いて成約しないと「家賃が高いのではないか」と考える。しかし、確率論で考えると、圧倒的に内見者の数が足りない。家賃を下げる前に、もっと内見者の数を増やすためにどうしたらいいのか、考えてみよう。

レッスン23日目：

浦田健によれば、
「**大家さんも営業せよ！**」

解説：

建てれば、埋まる。これは昔の話。

今は、入居者や不動産屋さんの「買い手市場」。営業ができなければ生き残ってはいけない。しかし、営業の仕方は簡単。あなたの顔と、名前と物件を覚えてもらうだけ。あとはコミュニケーションを密にするだけでいい。

レッスン24日目：

浦田健によれば、
「終の住み処も賃貸で……」

解説：

昔はマイホームを持つことが、人生におけるひとつの大きな目標だった時代だ。現に、ある情報誌の調査によると、10年前はマイホーム派が6割、賃貸派が4割だったが、今はマイホーム派が4割、賃貸派が6割と逆転している。(ただし実態の居住形態の比率は違う)今の世の中は、一夜にして昔の価値観が入れ替わってしまう、そんな時代だ。常に世の中の動きを捉えられるように、アンテナを張り続けることが重要である。

レッスン25日目：

浦田健によれば、

「意見か事実なのかを見極めろ」

解説：

素人はいわゆる「専門家」の話を鵜呑みにしやすい。すべてを鵜呑みにするのではなく、きっちり事実を知り、判断することが重要だ。「専門家」によって言うことが違う「意見」ばかりだと、あなたは振り回されるばかり。あなたがまず知らなければならないことは、「事実」なのである。

レッスン26日目：

浦田健によれば、
「**トホホな事業計画を練る！**」

解説：

アパートの計画にあたっては、希望観測的な甘い収支計画はご法度。家賃、空室率、金利、返済期間などは、多少厳しく見積もり、どこまでなら、キャッシュが持ち出しにならずに耐えられるかを検証しなければならない。

レッスン27日目：

浦田健によれば、
「**ささやかなサービス**」

解説：

これからの大家業は、一旦、入居したら退去させないようにすること。すなわち、一旦入ったら出られない「アリ地獄経営」を目指さなければならない。そのためには、ささやかなサービスを常に心がける。たとえば、誕生日などに思いがけないプレゼントなどはとても効果的。中には、ワインや毛蟹を送るツワモノ大家さんもいるが、お金をかけなくても、お誕生日カードなどでも十分だ。田舎を離れて一人暮らし、彼女いない暦〇年の入居者もきっと喜んでくれるはずである。

レッスン28日目：

浦田健によれば、

「相場家賃は業者が貸しやすい家賃ではない」

解説：

家賃の相場というのは、不動産業者が入居者を決めやすい価格で形成されているというのが私の考え。「どのくらいの家賃を取りたいのか」目標を定め、それに見合うサービス、戦術をとれば、家賃をあげることはできる。

「家賃は下がるものだ」という思い込みの殻を破ったとたん、家賃はあがる。

レッスン29日目：

浦田健によれば、

「**ウチは広く募集していますから……のウソ**」

解説：

「ウチは、最初からこの辺の業者さんに物件情報を公開していますし、この辺では一番知名度がありますから、是非、専任で募集させてもらえませんか？」

最初から情報を公開すると言い切るなんて、ずいぶん良心的な不動産屋さんだと思ったが、念のため隣の不動産屋に聞いてみた。

すると……「なにってんの、あそこは全部独り占めで、情報なんかこれっぽっちも回ってこないよ」「……」業者の言葉を鵜呑みにせず、必ず自分の目と耳で確認しよう。

レッスン30日目：

浦田健によれば、
「**大手だからお客が集まるというのは幻想**」

解説：

「ウチは、大手ですから・・・」だからといって、早く入居者を決めてくれるという保証はどこにもない。自社内で情報を抱え込まわれてしまえばかえって間口が狭まり、入居者がなかなか決まらないこともある。大手だから・・・、ということではなく具体的な募集戦術を聞いて判断しよう。

レッスン31日目：

浦田健によれば、
「**内見せずに入居者はきまらない**」

解説：

入居者は実際の部屋を見ずに入居を決めることは無い。
「入居者が決まらない」と嘆く前に、どうしたら、自分の物件に内見希望者を引っ張ってこれるのかを考えよう。

レッスン32日目：

浦田健によれば、

「敷金内のリフォームは考えるな」

解説：

例えば家賃が3万円×敷金2ヶ月＝6万円を預かっているとしよう。仮に敷金の返却が不要だとしても、たった6万円でどんなリフォームが可能なのだろうか。そもそも、リフォームを敷金の予算内で済まそうと思うこと自体が「金持ち大家さん」の発想と異なる。最低限かけるところにはお金をかける。さもなければ空室、家賃下落は拡大していくばかりになる。

レッスン33日目：

浦田健によれば、
「ルールを知らずにゲームは勝てない」

解説：

「ルールを知らないで素人がゲームに勝つ可能性は万に一つもない。」

アパマン経営は、不動産等特有の税務や不動産業界の慣例など極めて複雑なルールがある。しかし一旦マスターすれば資産を増やし続けることは恐ろしく簡単だ。だからこそ不動産は買う前に買った後のことを学ぶことがとても重要なのである。

レッスン34日目：

浦田健によれば、
「**高額な家賃査定にご用心**」

解説：

管理欲しさに、高額な家賃の査定を出してくる不動産業者が絶えないが、その家賃は保証されるわけではない。あくまで、それは管理を取るための餌である。後で失敗しないように、適正家賃を見極める目は自分で養っておくようにしよう。

レッスン35日目：

浦田健によれば、
「**家賃4倍の法則**」

解説：

年収に定める住居費の割合は25%が限度。これを超えると生活が厳しくなり、滞納がおきる原因になりやすい。入居審査をするときには家賃年額の4倍の年収があるかどうかをチェックしよう。

レッスン36日目：

浦田健によれば、
「**外国人急増！**」

解説：

2006年から日本の総人口は減少に転じているが、逆に在日外国人の数はここ10年で毎年5万人も増えている。空室を嘆く前に、今あなたの目の前にいる外国人に注目してみよう。

レッスン37日目：

浦田健によれば、
「いつかは売れなくなる」

解説：

永遠に売れるものはない。今売れているものも、いずれは売れなくなる。今人気の設備もいずれ、当たり前設備になる。売れている時こそ、次の一手を考えよう。

レッスン38日目：

浦田健によれば、
「**植栽にこだわる**」

解説：

草むしりが面倒だからと、「植栽部分をコンクリートにしてほしい」と大家さんから言われることがある。しかし、花壇は入居者への絶好のアピールポイント。季節折々のお花が飾られているだけで、あなたのアパートの印象は10倍良くなる。手間をかけたくないのなら、手間のかからないガーデニングの手法を学べばいい。

レッスン39日目：

浦田健によれば、
「**コンセプトを与えよ**」

解説：

「女性専用」「単身赴任者専用」「学生専用」

あなたのアパートにコンセプトを与えたたん、地域のダントツになるとしたら……。さて、あなたはどんなコンセプトを与えますか？

レッスン40日目：

浦田健によれば、

「生活必需品を備えれば埋まる」

解説：

どうしても空室が埋まらないとお困りなら、リサイクルショップで家電用品を買い揃えよう。TV、電子レンジ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどなど。入居者にとってあると助かるものを置くと、あっさり満室になってしまうことが多い。

レッスン41日目：

浦田健によれば、

「住居費は10分の1に抑える」

解説：

一般の人は年収の平均25%を「住居費」にかけている。お金を貯めたいのなら、住居費は年収の10%に抑えなければならない。アパートを買う頭金が溜まらないと嘆く前に、まず住居費を節約できないかどうか考えてみよう。

レッスン42日目：

浦田健によれば、
「**お金が無くなる使い方**」

解説：

お金を減らすのは簡単。「家」「車」「保険」を良く考えもせず購入すること。逆を言えば、この3つの支出に気をつければ、自然とお金は溜まる。周りを見回してみよう。お金が無いと嘆いている人に限って、この3つが揃っている。

レッスン43日目：

浦田健によれば、

「満室になっても募集をやめるな！」

解説：

大家さんなら誰も「入居待ちができてほしい」と願うが、不思議なことに満室になったとたん、募集をやめてしまう。これでは入居待ちなどできるわけがない。入居待ちを意図的に作り出すのはとてもシンプルで簡単。満室になっても募集を止めないことである。

レッスン44日目：

浦田健によれば、
「**大家業はサービス業**」

解説：

あなたの行っているアパート経営は果たして何業にあたるのか。不動産業？、大家業？、賃貸業？私が過去インタビューした「金持ち大家さん」達に同じことを聞いてみると、すべての人が「サービス業」と答えた。これからのアパ・マン経営では、「入居者」を「お客様」ととらえ、常にサービスを心がけないと満室経営は続けられないと肝に銘じよう。

レッスン45日目：

浦田健によれば、
「**変化しないものは滅びる**」

解説：

恐竜が絶滅した理由を知っているだろうか。「氷河期が到来した」とか、「地球に隕石が衝突し、灼熱地獄になったから」という説があるが、すべては環境の変化に対応できなかったから恐竜は滅びた。このように世の中の変化に適応できないものは滅びる運命にある。今はインターネットの革命が日々起きている時代。この大きな変化に乗り遅れないようにしよう。「できない」と最初から諦めるのではなく、できなければ、できる人に頼めばいいのである。

レッスン46日目：

浦田健によれば、

「**デザイナーズと普通のアパートの成約率は変わらない**」

解説：

新築であれば、普通のアパートとデザイナーズアパートの成約率はさほど変わらない。
なぜなら入居者の価値観は違うからである。デザイナーズがいいという人もいれば、
普通のアパートがいいという人もいるのである。

レッスン47日目：

浦田健によれば、

「**もらう家賃に見合った商品を提供しているか？**」

解説：

家賃が下がって大変、と嘆く前にその家賃に見合った商品(部屋)を提供できているか考えてみよう。売上げというのは、お客様に与えた価値の対価である。だから、家賃を上げるのも簡単。お客が感じる価値をあげればいいだけなのである。

レッスン48日目：

浦田健によれば、
「**物件は3度見て買え！**」

解説：

中古アパートを買う時、一度ではなく契約までに最低3回は足を運ぼう。雨の日、晴れの日、曇りの日、朝、昼、晩・・・それぞれ違った表情が見れるはずだ。

レッスン49日目：

浦田健によれば、
「**家賃はまだ下げるな！**」

解説：

中古のアパートの場合、その成約率は経験上20%程度。ということは、1人の入居者が決まるまでに最低5人の内見者が必要になる計算になる。もし、不動産業者から家賃の減額を提案されているのであれば、内見者の数を一度確認してみよう。もし、まだ5人に満たないのであれば家賃を下げる前にまだまだ、あなたがすべきことはある。

「金持ち大家さん」の日めくり金言集！

No.50

レッスン50日目：

浦田健によれば、

「**財産を増やす地主、減らす地主**」

解説：

財産を増やす人は、駅前一等地を他人に貸し自分は田舎に住む。一方、財産を減らす人は駅前一等地に自宅を建て優越感に浸る。

レッスン51日目：

浦田健によれば、

「入居者の満足度をあげる世界一簡単な方法」

解説：

入居者の満足度を上げる、一番簡単な方法は大家さんの携帯番号を教え、「何かあったら365日24時間いつでも電話してください」といっておくだけ。心配しなくても大丈夫。電話は年に2, 3回しかかかってこない。

レッスン52日目：

浦田健によれば、
「クレームはよりよいサービスのためのシグナル」

解説：

入居者のクレームに耳をふさぐのは簡単だが、耳を傾けるのは難しい。しかし、クレームはあなたのサービスを向上させ満足度を高めることができるというシグナルなのである。

レッスン53日目：

浦田健によれば、
「**高齢者の大移動が始まる**」

解説：

高齢化社会が本格化しはじめている。今後、高齢者はより利便性の高い都心部に移動することが予想できる。なぜなら、買い物、旅行などのアクセスもよく、もしもの時も、より高度な治療をすぐに受けることができるからである。

レッスン54日目：

浦田健によれば、

「すべての不動産会社に訪問せよ」

解説：

「空室が無くならない」と嘆く前に、地域の不動産業者に全部出向いて、募集を自らお願いしよう。いつまでたっても満室にできない不動産業者に「申し訳ないから」などといっている間に、あなたは損していることに早く気付かなければならない。

レッスン55日目：

浦田健によれば、

「**どっちの返済ショー 固定VS変動**」

解説：

景気が上向きの場合には「固定」景気が下向きの場合には「変動」これがお金を借りる際の基本中の基本。

レッスン56日目：

浦田健によれば、

「融資可能になる条件(担保編)」

解説：

基本的に銀行の担保の見方は、土地が路線価の8割。建物が建物価格の7割。土地建物の担保をあわせても資金が足りなければその分の追加担保もしくは自己資金が必要になる。

レッスン57日目：

浦田健によれば、

「融資可能になる条件(収支編)」

解説：

融資可能になる収支の条件は次の2つ。

- ・金利6%
- ・空室率20%

これでキャッシュフローが1円でも黒字になれば収支の条件はクリアとなる。

レッスン58日目：

浦田健によれば、
「**普通借家のデメリット**」

解説：

普通借家契約だと、どんなに変な入居者も、「住み続けたい」といっている限り、住み続けさせないといけない。家賃を払わない入居者も居座られれば、裁判をしないと追い出せない。それでもまだ普通借家にこだわりますか。

レッスン59日目：

浦田健によれば、
「生活保護者に滞納はなし」

解説：

生活保護者ほど固い入居者はいない。もし滞納なんかすると、生活保護者は保護が打ち切られ住むところがなくなってしまうからである。

レッスン60日目：

浦田健によれば、
「**もっと値引きしますよ**」

解説：

家賃を値切られても、追いつてはいけない。「もっと値引きしますよ、その代わりに礼金1ヶ月増しです」とか、「礼金ゼロなら、家賃5千円アップになります」といってみよう。家賃をメニュー化すれば、あなたは損をせず満室を実現することができるのです。

「金持ち大家さん」の日めくり金言集！

No.61

レッスン61日目：

浦田健によれば、

「**タダほど高いものなし**」

解説：

頼んでもいないのに何故、測量をタダでやってくれるのか？頼んでもいないのに何故、地盤調査をタダでやってくれるのか？まだ建築の依頼もしていないのに……

レッスン62日目：

浦田健によれば、

「**364日の定期借家契約でトラブル回避**」

解説：

定期借家契約の場合、1年以上の契約は契約期限6ヶ月前に契約期限満了の通知を入居者に出さなければいけない。しかし1年未満、すなわち364日以内の定期借家契約なら事前の通知はならず、契約期間満了と同時に契約は終了させることができる。

レッスン63日目：

浦田健によれば、
「法人だから安心……は禁物」

解説：

入居者は法人よりむしろサラリーマンの方が安全。なぜなら、毎月の給料が約束されているし、雇用保険にも入れるから万一の場合失業手当もでるからだ。一方会社は潰れたら終わり。羽振りがよく見える会社ほど注意しなければならない。

レッスン64日目：

浦田健によれば、

「家賃1割アップを実現する方法」

解説：

家賃のアップは簡単。募集のときに家賃を上げて募集するだけ。また、更新のときに値上げを申し出るだけである。「家賃あがらないかなあ」と祈っていてもダメ。要求しなければ家賃をあげることはできないのである。

レッスン65日目：

浦田健によれば、
「入居者の顔と名前を覚える」

解説：

入居者の顔と名前を全部覚えている「金持ち大家さん」がいる。挨拶するときには、必ず「〇〇さん、こんにちは」と名前を添える。たったこれだけでも大家さんの印象は良くなり入居者とのコミュニケーションがとりやすくなる。

レッスン66日目：

浦田健によれば、
「**タダで資金調達せよ**」

解説：

賃貸マンションを建築する場合、行政によってタダでもらえる補助金を利用できるケースがある。利子補給、建築費補助等々。もし、あなたが賃貸マンションを建てようと考えているなら、県や市に利用可能な補助制度がないかどうか聞いてみよう。

レッスン67日目：

浦田健によれば、
「その問題を先送りしない」

解説：

今起こっている問題を先送り、または無視すると、必ず繰り返しその問題はあなたに襲い掛かる。目の前の問題は最優先事項として解決に努めなければならない。

レッスン68日目：

浦田健によれば、
「**定期借家だと礼金は取れない**」のウソ

解説：

未だ「定期借家だと礼金は取れない」と頑なに定期借家を拒否する業者が多い。しかし、定期借家を嫌がる入居者はホンの数%しかいない。もちろん礼金も問題なく今までどおりでOK。騙されたと思って定期借家で募集してみてください。我々の勝手な思い込みだったということに気づくはず。

レッスン69日目：

浦田健によれば、
「**外国人が増える**」

解説：

2006年から日本の人口は減少に転じたが、在日外国人の数はこの10年で50万人増えている。毎年5万人のペースだ。外国人を拒絶していた大家さん！そろそろ外国人にも目を向けた方がいいですよ。

レッスン70日目：

浦田健によれば、
「**打つ手は無限**」

解説：

残念ながら全体的な空室率は拡大の一途をたどる。しかし心配はいらない。「打つ手は無限」と考える人のもとに入居者(お客様)は集り続ける。

レッスン71日目：

浦田健によれば、
「**財布の中身が大事**」

解説：

アパ・マン経営の投資判断はいたってシンプル。あなたの財布に年間どれだけのお金が入ってきて、どれだけお金がでていくか、そして財布にいくら残ったのかを見るだけである。小難しい経理の知識は全く必要ない。

「金持ち大家さん」の日めくり金言集！

No.72

レッスン72日目：

浦田健によれば、

「**ネーミングにコダワリを持つ**」

解説：

「名は体をあらわす」ということわざがあるようにアパートのネーミングにも命が宿る。
ネーミングにコダワリを持つ

レッスン73日目：

浦田健によれば、
「何も考えず青色申告せよ」

解説：

大家さんになったら、何も考えずに青色申告の届出をしよう。間違って白色申告をしてしまうと悲惨です。

レッスン74日目：

浦田健によれば、

「立退きに6ヶ月分もの立退料はいらない」

解説：

一般的に立退きには家賃6ヶ月分の立退き料が必要だといわれているが、全くの迷信。入居者に6ヶ月分の立退き料がもらえると思っている人はほとんどいない。ならば、あえて6ヶ月も立退き料を出す必要はない。3ヶ月分もあれば立ち退きは十分できる！

レッスン75日目：

浦田健によれば、

「**税金対策でアパ・マン経営をするな**」

解説：

多くの人は無駄なお金を一銭たりとも払いたくないという理由で節税を考える。しかし、金持ち大家さんは入居者により住みよい環境を提供する原資をつくる目的で節税をする。

レッスン76日目：

浦田健によれば、
「**企画のウェイトは80%**」

解説：

アパ・マン経営の成功は企画で80%が決まってしまう。中古投資も物件の選択で80%が決まる。なぜなら一旦投資した金額を変えることはできないからである。だから常に企画力、物件を選ぶ選球眼を磨いておくことが大切だ。

レッスン77日目：

浦田健によれば、

「**4大ポータルサイトで募集をしているか？**」

解説：

インターネットで募集をしているといっても、街場の不動産屋さんが片手間につくったHPに物件を掲載しているだけではインターネットに情報を公開しているとは言いがたい。インターネットで募集をするというのは、次の4大サイトのいずれか1つ以上に物件を掲載することである。

- ・SUUMO
- ・アドパーク
- ・ホームズ
- ・アットホーム

これらに掲載された物件はさまざまなポータルサイトと連絡されるので幅広く入居者を募集することができるのである。

レッスン78日目：

浦田健によれば、
「**必要以上の担保は出さない**」

解説：

土地を担保にローンをするときには、必要な分だけ分筆して担保提供するのが鉄則。必要以上の担保を提供すると、銀行の思い通りになって後々厄介なのだ。

レッスン79日目：

浦田健によれば、
「入居者アンケートのススメ」

解説：

入居者の声は、さらなるサービス向上のためのシグナル。定期的にアンケートを実施してサービスの向上に努めよう。

レッスン80日目：

浦田健によれば、
「担保評価のセオリー」

解説：

担保の見方は簡単。土地は路線価の80%。建物は固定資産税評価額となる。新築なら新築価格の約70%だ。これを足したものが、その物件の担保価値となる。すなわち、借り入れも基本的にはその範囲内が限度になるわけだ。

レッスン81日目：

浦田健によれば、
「**どうして引っ越すのですか？**」

解説：

入居者との面談時に「どうして引越をお考えになったのですか？」と必ず聞くことにしよう。答えに口ごもったりしたら、前の大家さんとのトラブルが引越の原因だという可能性も十分ありうる。

レッスン82日目：

浦田健によれば、
「家具をつければ埋まる」

解説：

空室でお困りの大家さんに一つアドバイス。冷蔵庫、電子レンジ、洗濯機、TV、ベットなどを最初から備え付ければ早期に埋まる可能性は高くなりますよ。

レッスン83日目：

浦田健によれば、

「目安箱をおいて入居者のニーズを探れ」

解説：

エントランスに目安箱を置いて、入居者の生の声に耳を傾けよう。そして、できることは、直ぐに対応する。そうすれば、入居者の満足度はあがり安定経営が実現する。

レッスン84日目：

浦田健によれば、
「色を塗れば価値があがる」

解説：

リフォームはお金をかけるだけが能ではない。センスの良い色づかいをするだけで、建物の価値は簡単にあげることができる。人間の視覚は形ではなく、まず色に反応するのである。

レッスン85日目：

浦田健によれば、
「入居待ちをつくるコツ」

解説：

入居待ちをつくるのはカンタン。満室になっても、入居募集をやめないことである。

レッスン86日目：

浦田健によれば、
「**契約しない理由を聞け**」

解説：

内見者はいるのに契約に至らない場合は、なぜ契約しないのか、その理由を聞くようにしよう。間取り？、家賃？、立地？・・・その中に、早期満室にするためのヒントが隠れている。

レッスン87日目：

浦田健によれば、
「**上質なサービスは何が違うのか**」

解説：

日々の生活の中で、年に数回は上質なサービスを受ける体験を試みよう。
普通のサービスと何が違うのか？アパ・マン経営に活かせるアイデアは無いかどうか、
観察してみてほしい。

レッスン88日目：

浦田健によれば、
「**滞納家賃にも税金はかかる**」

解説：

滞納は悪である。

何故なら滞納家賃にも税金はかかるからである。滞納は未集金というれっきとした売り上げ。だから断固として滞納は根絶しなければならない。

レッスン89日目：

浦田健によれば、
「**滞納は2週間で解決できる**」

解説：

滞納は2ヶ月以上遅れると、もはや全額を回収することはできない。しかし2週間以内なら家賃の回収率は99%。滞納が起こったら直ぐに催促することが重要なのだ。

レッスン90日目：

浦田健によれば、
「託すのではなく**管理せよ**」

解説：

不動産は専門家に管理を委託するのは重要だが、すべてを「託す」と儲からない。不動産は、あなた自身が事業そのものの仕組みを理解し、専門家にアウトソーシングする感覚で管理を行わなければならないのである。

レッスン91日目：

浦田健によれば、

「ステイタスは利益を生まない」

解説：

アパ・マン経営にオブジェや過度なデザインは不要である。そのようなステイタスからは利益は生れない。どうしてもというなら趣味の範囲で行うべき。そこからの見返りは期待しないことである。

レッスン92日目：

浦田健によれば、

「家賃は景気に左右されない」

解説：

家賃相場は景気に左右されるものではない。しかし需要と供給には左右される。

レッスン93日目：

浦田健によれば、
「業者向け完成見学会を催す」

解説：

早期、満室のコツは不動産業者に物件の良さを知ってもらうことだ。そこで、新築アパートが完成したら、まず不動産業者向け見学会を開催するようにしよう。「これはいい物件だ」と営業マンに感じてもらえれば、内見者も積極的に紹介してくれるようになる。

レッスン94日目：

浦田健によれば、
「**あなたのアパートの特徴は何？**」

解説：

あなたアパートの特徴は一言で言い表わさなければならない。だから、ズバリ20秒以内に説明できるようにしておこう。私がプロデュースした外断熱マンションの特徴はこうです。「お医者様が作った住むと健康になる外断熱マンション」どうです。興味が沸いてきませんか。

レッスン95日目：

浦田健によれば、

「家賃保証をはずせば5%の収益アップ」

解説：

アパート経営は儲からないとお感じのあなた。もし家賃保証をしてもらっているなら、保証をはずすだけで利益は5%アップ。さらに礼金、更新料収入もあなたの収入になるのです。

レッスン96日目：

浦田健によれば、
「**立退は3ヶ月でできる！**」

解説：

家主からの契約解除には入居者に対して6ヶ月間の猶予が必要だ。しかし、お互いの同意があれば、1ヶ月後でも3ヶ月後でもかまわない。誠実に交渉すれば、立ち退きを3ヶ月以内に完了させるのはそう難しいことでは無い。

レッスン97日目：

浦田健によれば、
「**ごねる人はさっさと追い出せ**」

解説：

立ち退きでは、必ずごねる人が20%存在する。そのような人は、立ち退き料を払ってさっさと立ち退かせてしまおう。ごねる人を後回しにすると、一致団結されて早期の立ち退きは難しくなる。

レッスン98日目：

浦田健によれば、
「**賃貸需要が伸び続ける理由**」

解説：

2006年から人口は減少に転じたが、賃貸需要が拡大する理由はまだまだある。例えば、少子高齢化による核家族化。30代の未婚率の増加。(男性40%、女性30%、さらに増加中)離婚の増加に伴う、シングルマザーの増加。在日外国人の増加など。ただし2019年を境に日本人の世帯数は減少し始めることに十分留意する必要もある。

レッスン99日目：

浦田健によれば、
「**契約は定期借家にせよ**」

解説：

新規の入居契約は必ず定期借家契約にせよ。定期借家になると、家賃を下げないといけないとか、礼金が取れなくなるとか、憶測で物言う不動産業者は未だに多い。しかし、全くそんなことは無いのでご安心を。

レッスン100日目：

浦田健によれば、
「うまくいく方法をマネろ！」

解説：

うまくいく方法があったら、それを素直に真似てみるのが成功への近道だ。

レッスン101日目：

浦田健によれば、

「家賃を払わない入居者は客ではない」

解説：

家賃を滞納する人は確信犯である可能性が高い。「この大家は甘い」と感じると、その甘さに付込みますます家賃を滞納する入居者もいる。「家賃を払わない入居者は客ではない」と肝に銘じ断固たる態度で家賃回収に努めるようにしよう。

レッスン102日目：

浦田健によれば、
「**不良入居者を入居させない方法**」

解説：

不良入居者を入居させない最善の方法は不良入居者を入居させないこと。そのため
には面接審査を重視することだ。

レッスン103日目：

浦田健によれば、
「**カード決済で家賃を確実に回収せよ**」

解説：

家賃はクレジットカード決済が安全確実。滞納保証がついているカードなら、滞納督促からも開放される。(ただしカード利用料の負担も考慮すること)

レッスン104日目：

浦田健によれば、

「あと6ヶ月空室か30万円をかけてリフォームするか」

解説：

リフォームを全くしていない家賃5万円のワンルームが6ヶ月空いているとする。何もしなければ、さらに6ヶ月空いている可能性は大。とすると5万円×6ヶ月で30万円の損だ。ならば、いっそのこと30万円かけて新品同様にリフォームしてはどうだろうか。その部屋が5万円を頂戴するに値する商品になれば、入居者が決まるのも時間の問題となる。

レッスン105日目：

浦田健によれば、
「空室は損である」

解説：

空室は、あなたのポケットに穴が開いていて、チャリン、チャリンとお金が落ちているのと同じ。空室は損であると意識し、常に満室になるように努力しよう。

レッスン106日目：

浦田健によれば、

「**敷金内のリフォームは考えない**」

解説：

敷金はそもそもあなたのお金ではない。他人のお金を当てにしてリフォームをしようと考えている限り、お客様を満足させることはできないと心得よう。

レッスン107日目：

浦田健によれば、

「あなたにとって価値のある不動産とは？」

解説：

あなたにとって価値のある不動産とはなんだろう？金持ち大家さんにとって価値のある不動産とは、「稼動する不動産」である。

レッスン108日目：

浦田健によれば、
「資産は守ると減る」

解説：

地主の85%が資産を減らしているというデータがある。日本の税制は守ると減る仕組みになっている。資産を増やすためには、仕組みを理解し攻め続けなければならない。

レッスン109日目：

浦田健によれば、
「**進化し続けるアパート**」

解説：

新築時にあれも、これもと欲張って最新の設備を備えたがる大家さんがいる。しかし、入居率や家賃はそう変わらないものだ。しかも10年も経てば設備はすべからく古くなる。それより、2年毎に最新の設備を付け足してあげよう。住めば住むほど設備が進化するアパートの経営がうまくいかないわけがない。

レッスン110日目：

浦田健によれば、

「**得られる家賃から事業予算を決める**」

解説：

事業費（建築費）は必ず得られる家賃（相場家賃）から逆算して予算を組もう。アレもコレも欲張ると、その費用を回収するために家賃を高くしなければならなくなる。そんな希望観測的なアパ・マン経営がうまくいくはずはない。

レッスン111日目：

浦田健によれば、

「**ベンツで出前をするラーメン屋**」

解説：

ちょっと考えてみよう。ベンツで出前をするラーメン屋は儲かるだろうか？ベンツで出前をするのなら、ラーメン一杯3,000円はくだらない。一杯700円のラーメンを出前するのなら、50ccのカブが妥当だ。実は、ここにアパ・マン投資の極意がある。

レッスン112日目：

浦田健によれば、
「**長期入居者は特別扱いを！**」

解説：

長期間入居してくれている上得意客には、思いがけないサービスを提供して更に長く住んでいただく。特に、プロによるハウスクリーニングはととても喜ばれるのでお勧めです。

レッスン113日目：

浦田健によれば、
「リターンとリスクは振り子の関係」

解説：

リターンとリスクは振り子のようなもの。振り子のふり幅がリスクだとすれば、振り子のたて幅がリターンになる。つまり、ふり幅(リスク)が大きくなれば、たて幅(リターン)も大きくなるのである。

レッスン114日目：

浦田健によれば、
「**いいコンクリートを打ち上げる方法**」

解説：

いいコンクリートを打ち上げる方法は簡単。生コン打設の時に、現場の人に缶ジュースを持って挨拶をし、作業中ずっと現場に立っているだけでいい。施主がじっと見ている生コン打ち現場で緊張感を持たない作業員はいない。

「金持ち大家さん」の日めくり金言集！

No.115

レッスン115日目：

浦田健によれば、
「**子供に魚を与えるより……**」

解説：

子供に魚を与えるより、魚の釣り方を教えた方が、子供の人生はきっと豊かになる。

レッスン116日目：

浦田健によれば、
「**情報は出さないと入らない**」

解説：

入り口があれば、出口がある。光があれば影があるように、情報は出さないと入ってはこない。

レッスン117日目：

浦田健によれば、
「イベントを催す」

解説：

入居者同士のコミュニティー作りにイベントの開催は有効。お花見、フリーマーケット、音楽会など、いろいろなイベントにチャレンジしてみよう。

「金持ち大家さん」の日めくり金言集！

No.118

レッスン118日目：

浦田健によれば、

「モノごとには始まりと終わりがある」

解説：

すべての事象には始まりと終わりがある。いいときも永遠ではない。いい時にこそ次の一手を考えおこう。

レッスン119日目：

浦田健によれば、
「**72時間以内に行動せよ**」

解説：

72時間以内に行動しないものは永遠に行動しないという法則がある。ということは72時間以内に何らかのアクションを起こせばあなたの人生は劇的に変わるということになる。

レッスン120日目：

浦田健によれば、

「なぜ、銀行マンは転勤するのか？」

解説：

銀行マンは2, 3年に一度必ず転勤する。支店長は決まって2年で転勤だ。その理由は、お客と癒着し無理な融資などをしないようにするため。いくら銀行との関係強化につとめても、担当者や支店長が変われば体制が180度変わりサッと手を引かれることもあるから依存は禁物だ。

レッスン121日目：

浦田健によれば、

「敵を知りて己を知れば百戦危うからず」

解説：

例えば、ウィークリーマンションに泊ってみる。例えば、ゲストハウスに1ヶ月だけ泊
まってみる。そうすれば、いまあなたのアパートには何が足りないのかがわかる。

レッスン122日目：

浦田健によれば、
「**外国人にビビルな日本人**」

解説：

今後の日本には外国人が増え続ける。大家さんにとっては格好のお客様になる可能性大。外国人アレルギーを無くさなければ、これからの社会は生きていけない。

レッスン123日目：

浦田健によれば、
「**売って買う戦略**」

解説：

不動産は動かせないと誰もが思い込んでいる。多くのひとが、立地が悪くてもアパートなどで有効活用できないか考えている。しかし、時にはその土地を売って、中古のアパートをキャッシュで買った方がはるかに資産を活用できる場合がある。売って、買う。資産活用にはこのような選択肢もあることを頭に入れておこう。

レッスン124日目：

浦田健によれば、
「**リフォームは投資**」

解説：

今の家賃を維持するためには、常にその家賃にあった商品を提供することが大事。つまり、商品価値を維持するためのリフォームは常に行わなければならない。ただし大規模なリフォームは、採算性に注目しなければならない。ただお金をかければいいというものでもない。

レッスン125日目：

浦田健によれば、
「**売**ることは**考**えること**か**ら**始**まる」

解説：

セブンアンドアイホールディングス、鈴木敏文会長の言葉。大家業も商売。頭を使わずして儲けることなどできないのです。

レッスン126日目：

浦田健によれば、
「**バイク専用駐車場は儲かる**」

解説：

団塊世代が大量定年を迎えると消費が伸びる。特に、自分の趣味に財布の紐を緩めるひとは多くなるだろう。例えば、おじさんに憧れのハーレーダビッドソン。買っても泥棒の格好の餌食になって保管する場所がないのが実情。そこでバイク専用駐車場が最近増えているというわけだ。今、バイク専用駐車場の半数はハーレーが占めている。

レッスン127日目：

浦田健によれば、
「**地域の慣例は関係ない**」

解説：

敷金、礼金、保証金、定期借家など、地域によってその慣例はまちまちだ。しかし、それは売る側の身勝手な決まりに過ぎない。お客様の立場になれば、慣例などは関係なく、どのような条件でも入居者が決まるときは決まる。定期借家などは「定期借家にする礼金はとれないし、家賃を下げなければならないですよ」という業者が未だに存在する。では、定期借家契約で家賃を1割高くとっている私は何なのか？いい加減目を覚ましてほしいものだ。

=====

【ご注意】

※「金持ち大家さん」の日めくり金言集！は著作権により保護されていますが、ご自由に転送、転載していただいて構いません。ただ、その際は、「浦田健によれば、」と、必ず出典を明らかにしてください。

※税制及び法制の改正等により金言集の内容が、実際のものとは異なる場合がございます。予めご了承下さいませ。尚、お気づきになられた際は、その旨を、FP コミュニケーションズ事務局宛に返信メールにてご連絡頂けますと幸いです。

※本メールマガジンの発行の有無、頻度、発行日、送信時刻は当社の裁量にて決定させていただきます。また、発行の遅延等に関しては、一切の責任は負いかねますので、予めご了承ください。

※メール配信は再送信いたしません。登録解除後、購読を再開されたい場合は、下記より再登録をお願い致します。

登録ページはこちら→ <http://www.superfp.com/000497.html>

※「金持ち大家さん」は株式会社FPコミュニケーションズの登録商標です。

■ 「浦田健」公式ブログ

<http://ameblo.jp/urataken/>

■ 「浦田健」公式ホームページ

<http://www.urataken.com/>

■ 「浦田健」公式 facebook

<https://www.facebook.com/urataken>

※大家さん・これから不動産投資したい方は、お気軽に友達申請してください！
