

編集部潜入ルポ

『あざみ野ファミリー倶楽部』のセミナーはオーナー本位が貫かれていた

賃貸住宅オーナー向けに、金融機関や建設業者が主催するセミナーは多数開催されています。しかしセミナーによっては、商品の宣伝に多くの時間が割かれる場合も。必ずしも参加者にとって有益な情報が得られるとは限らず、二の足を踏むオーナーの方も少なくないのでは？ そこで今回、オーナーズスタイル編集部が、読者のみなさまに代わって、セミナーの一つに潜入してみました。



コンサルティングセンター代表 岡本誠司さんによる講演の様様。

地域密着型の企業による
定期的な勉強会に参加してみた

編集部が参加したのは、株式会社ライフプラネットが開催するセミナーです。(株)ライフプラネットは、横浜市青葉区を中心に、戸建住宅、アパート、マンションの建設を手掛ける株式会社北芝建設のグループ会社。地域の皆様の資産活用コンサルティングを主な業務とし、オーナーさんたちのネットワーク「あざみ野ファミリー倶楽部」を設け、毎月一回、講師を招いて勉強会を開いています。

勉強会開催について、(株)ライフプラネットの渡部展久社長を直撃すると、「40数年この土地でお世話になってきているので、地域の方々に何か恩返しをしたい、お役に立ちたいと常々思っています。この勉強会を始めた理由もその思いからですよ」。少々ひねくれものの私は、そうは言っても、新規マンションの建築斡旋などの思想があるのでは、と疑いながら、さっそくセミナー会場へ。

具体的な提案が次々飛び出し、
オーナーのためのセミナーだと実感
会場にはすでに40〜60代の男性を中心に、30人ほどの参加者が座って

いました。入り口でもらった封筒の中をのぞくと、2冊のレジュメと次回の勉強会の案内などが入っていました。新商品の広告チラシのたぐいが一切同封されていなかったことにまず好感を覚えました。

勉強会が始まると、(株)北芝建設の平瀬徹代表のごく短い開会のあいさつの後、講師の岡本誠司さんが壇上上がりしました。

岡本さんは冒頭から、「北芝グループに招かれた講師だけれども、オーナーの立場に立った講義にします」と力強く発言。全国的に空室を抱える賃貸マンションのオーナーが増えているという厳しい現状を話し、入居者が嫌う物件と効果的な空室対策について説明を始めました。

「玄関が暗く不衛生だったり、乱雑に自転車が置かれているマンションは嫌われる。定期巡回を励行し、エントランスには観葉植物などの緑をおいて明るい雰囲気を保つこと。ゴミ置き場は多少お金をかけてでも清潔に保つべく力を注ぐべき」

スライドを使って悪い実例を挙げ、参加者も自然と講義に集中します。さらに、「間取りは2DKより1LDKのほうが好まれる。風呂はたとえワンルームでもトイレと風呂が別のタイプが好まれる。窓のあると

あざみ野ファミリー倶楽部の勉強会

北芝建設で新築または建て替えを行ったオーナーや一般の地主・家主のネットワーク「あざみ野ファミリー倶楽部(永年会費6000円)」では、毎月1回、税務・法律・金融・賃貸経営等をテーマに、各業界のノウハウを持った講師による資産活用勉強会を開催しています。専門スタッフによる個別相談会もあります。会員でなくても参加できる(参加費1000円)ので、興味のある方はファミリー倶楽部事務局にお問合せください。

セミナー年間スケジュール

9月23日(土)

「得する生命保険」

「優良入居者確保のための経済基礎知識」

10月22日(日)「相続・贈与の基礎知識」

11月25日(土)

「え、本当!?消費税が戻ってくる」

12月16日(土)

「被相続人の義務・遺言書作成」

1月20日(土)「ザ・確定申告、事前準備」

2月17日(土)「今春の賃貸市場動向?」

3月17日(土)「建物は生きている!」

開催日及びテーマについては変更される場合があります。



北芝グループが運営する人生を楽しくネットワーク
あざみ野ファミリー倶楽部

問合せ・資料請求

あざみ野ファミリー倶楽部事務局

☎0120-56-4160

株式会社ライフプラネット

〒225-0003

神奈川県横浜市青葉区新石川1-9-3

Tel. 045-914-5641

Fax. 045-912-4999

http://www.lifeplanet.ne.jp/

メール: info@lifeplanet.ne.jp

取材後記

実は、私の実家も東京郊外で賃貸マンションを運営していて、まさに空室問題に直面しております。今日の話では、空間を広く見せる間取りが重要、という話に興味をもちました。物件が古くなったときに、どんな改築をすれば効果的なのか? というのもっと勉強して、親に教えてあげよう! それにしても、ほかの参加者の話をうかがっていると、良心的なセミナーを開催しているところは、

稀なのだなぁという思いを強く持ちました。

(取材・文/小川尚子)



撮影/西村陽一郎



(株)ライフプラネット
渡部展久社長

セミナーの内容は、あくまでオーナーさんにとって役立つものであって、北芝グループがオーナーさんから請け負う仕事とは関係ないものです。実際、直接仕事にはつながっていませんよ(笑)



今回の参加者は、40~60代の男性を中心に約30名が集まった。情報に敏感で勉強熱心な人が多いとのこと。



税理士、保険コンサルタント、ファイナンシャルプランナー、弁護士、一級建築士の先生が個々の相談に応じてくれる。オーナーの相談に応じる税理士。

元々銀行員だったので、資産活用に関する情報には敏感です。攻めの経営をしています、と参加者の松澤さん。



「ここに台所をつくる」など、具体的な提案が次々と紹介されました。なかには、「空室にしておくぐらいなら、賃料を半分にしよう」などという、かなり大胆な発想の話もありました。

**主催企業におもねらない
本当に役立つ情報に参加者も満足**

こうしてあっという間に100分の講演は終わりました。北芝グループの商品についての説明や新規マンションの建築を誘導するような話は一切なかったことに驚きつつ、他の参加者に感想を求めてみると、「あらゆるセミナーを聞いてきたが、ほかとはひと味違った話をする先生を毎回招いてくれるのでよかったです」

「北芝建設社長とは古くからの友

人で、このセミナーがオーナーのためを思って開催されていることはよく知っています。今回面白かった話は、マンション名を入居者が好みそうな名前に改名しよう、というくだりですね。このセミナーに参加した後、もっと自分でも勉強しようという気持ちが出てくるんです」(松澤地所株式会社 代表取締役 松澤一洋さん)と、内容が大いに参考になった様子。セミナー終了後には、税理士、経営・保険コンサルタント、ファイナンシャルプランナー、弁護士、一級建築士による個別相談も受け付けてくれ、オーナーにとっては至れり尽くせりの状態でした。

セミナーは数あれど、参加してみれば「誰のためのセミナーか」はすぐにわかるものなんだな、ということをしみじみ感じた1日でした。