

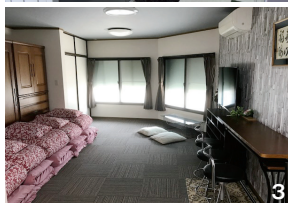
成功している賃貸マンション・ビルオーナー様に登場いただき、その成功の秘訣を語っていただくコーナー。

入居者をひきつける、うまく資産運用をしていく、そのノウハウを伺います。

SOFTWARE
SOLUTIONS

清掃業で養った日利きで 着実にステップアップ

オーナー 康田 邦守さん



Building DATA

最寄り：JR塚口駅徒歩12分、
平成2年築。平成27年購入。
4階建て店舗5室、住居1室。

1・2：外壁塗装もされず、購入時ガラス張りのテナントは空いていた。「物件価値を上げるために外壁塗装は必要」と康田さん。空室ではじめてのトランクルームも「見た目がいいし、安心感もある」と入居テナントに好評。3：かつて康田さん自身が住居にしていたビル。住みにくい間取りと感じたが、天王寺近辺という立地を生かし、今は民泊として運用。4：神戸市の所有物件は阪神・阪急・JRから徒歩10分圏内。アクセスの良さにはこだわっている。

康田さんがオーナー業を始めたのも、信頼できる不動産業者と出会えたのがきっかけ。自宅用の一軒家の購入を検討していた康田さん夫妻は「マンションを購入し、資産運用したほうがよい」とアドバイスを受け、「元自宅を担保にマンションを建築。サブリースで順調に収入を得て、担保にしていた元自宅の土地も好条件で買い手が付

く」と、着実に資産が増えていきました。これまで11棟購入、6棟売却。堅実にやりくりを繰り返して、今はマンション・ビルを4棟、太陽光発電を2か所所有しています。現在は奥様と一緒にマンションの清掃業を営み、所有物件以外にも足を運びます。ハウスクリーニングで見てきた物件は約1500室以上。配管など部屋の隅から隅まで物件を見る目には自信があります。

「いい業者悪い業者、ピンキリ。高圧洗浄でも、作業中の写真を送るサービスがあります。ホースを突っ込んだだけで、実際に作業が行われていないということがありません。クリーニングに入ったら私たちからオーナーさんにお伝えすることもありますよ。知識をつけることはもちろんですし、正しい指摘をしてくれる業者を見つけることも大事なことです」

「今は大阪にも阪神間にも便がいいこの物件を生活の拠点にして、自物件の清掃や管理、客付けも行っています。民泊も自分たちで清掃を行っていますよ」

物件購入の際も、二人で現地を視察し、納得したものを購入します。今回紹介していただいた物件は、駅から少し遠めですが、周辺は大規模な区画整理が行われ、街がきれいに生まれ変わってきています。奥様はビルの近くの公園もお気に入りとのこと。

「買った物件に寝袋を持ち込んで、泊まり込みでリフォーム、清掃をしたこともありました。もちろん駅近、コ、値段のことなど条件はありますが、自分たちがそこまで手塩にかけて、いい状態にしようと思える物件をこれからも選んでいきたいです」

その後は清掃業のフランチャイズに加盟。奥様と二人三脚で培った清掃・ハウスクリーニングの技術はマンション経営でも発揮されています。

「今は大阪にも阪神間にも便がいいこの物件を生活の拠点にして、自物件の清掃や管理、客付けも行っています。民泊も自分たちで清掃を行っていますよ」

「42歳のころラーメン店を開業しましたが、結局多額の負債を抱えました。この時所有していたマンションを売ることで借金を返済することができて、本当に助かりました」