

情報を先取り、タブーに挑戦

# 財界タッポス

市道に兆候、地元で緊急住民説明会実施へ

## 札幌・手稲山

2024年  
10月号

# 大規模地滑り、の危機

悩める伊東良孝、コバホーク激推しの武部新 乱立の自民党総裁選、道内議員の「胸先三寸」

【特集】札幌ドームの行く末、石川敏也副市長に社長説  
こっそり教えます! 娘さん・息子さんの「マッチング」、「アプリ婚」、事情  
差出人を直撃すると… 北広島で1万枚の「ボールパーク怪文書」、  
【特集】インフレで家賃相場が上昇中! 今こそインカムゲインを蓄えよ

特集

## 私立学校、母校は今…

◎函館大有斗高などを経営、老舗・野又学園が大学売却話に困惑  
◎本山の幹部も参戦、札幌大谷学園ダブル訴訟の行方ほか



# 古いアパートもチャンス。 物件ごとに最適プランを練る

マサル不動産

札幌市北区北34条西3丁目 マサルビル1階  
☎011-717-5550 <https://www.masaru34.com/>

「築年数が経過したアパートにも大きなチャンスが到来しています。管理会社から何の提案も受けていないオーナーは行動に移すべき」と話すのは、管理を主事業とする「マサル不動産」の菊地勝裕社長。スタッフ全員が賃貸仲介の経験者であり、独自の空室対策で満室へと導く賃貸経営のプロ集団だ。

例えば、近年の酷暑の影響で一気に必需設備となったエアコン



古い物件も丁寧なマーケティングで収益性を高めている

ンは、以前から管理物件に導入してきた。菊地社長は「エアコン未設置の物件はまだ多い。古いアパートでもエアコンを新設して入居者を募ったところ、家賃を数千円アップできた例が多々あります」と話す。こうした提案はオーナーの目線に立っているからこそ。自社で保有する物件も多く、1円でも多く収益を上げたいのが家主だということを理解している。

ただし、物件によってはあえて家賃を据え置いて勝負するケースもあるという。

「競合物件が軒並み値上げに踏み切れば、家賃の手頃感が逆に差別化につながり、退去抑止も期待できる。立地や築年数など『物件力』に応じてマーケティングし、個別に戦略を練っていきます」と菊地社長。