

住宅しか売ったことがない **工務店・ビルダー** でも
この賃貸住宅なら明日からスグ売れる!

本
体
価
格

580 **2LDK** **58m²**
万円/戸

デザイナーズ賃貸住宅 完全規格 **モデル** 視察ツアー



ど田舎でも利回り**10%超え!** しかも**ずっと満室!**
上下階だけでなく**横の音も聞こえないメゾネット!**
現状回復費が**通常の10分の1**になるクロスとフローリングの秘密

私も建築はまったくの
ど素人からの起業でした。

デザイナーズ賃貸住宅モデル企業視察ツアー お問い合わせ No. S042507

主催

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

- お申し込みに関するお問い合わせ: 中田
- 内容に関するお問合せ: 永田大輔 (ナガタダイスケ)

お申し込み・お問い合わせ

[TEL] **0120-964-000** [受付] 平日 9:30 ~ 17:30

[FAX] **0120-964-111** [24時間対応]

WEBからもお申し込みいただけます。

船井総研

www.funaisoken.co.jp



右上【サイト内検索窓】に
「お問合せNo.」として
【042507】を入力ください。

本体価格580万円で建てる デザイナーズ賃貸住宅の秘密

特別インタビュー

永田 早速ですが、2LDK・58㎡のデザイナーズ賃貸住宅が
本体価格580万円/戸で建つというのは、本当ですか？？

山本社長 はい。リマールという商品なのですが、完全規格
化することで、**ハウスメーカーさんの半
分程度の建築費**でご提供しています。



株式会社ネイブレイン
代表取締役 山本 直人 氏

永田 実際、どれくらいの利回りが出ますか？

山本社長 岡崎市の場合、家賃・共益費・駐車場費込みで、表面利回りは
10%を超えてきます。名古屋などの家賃の高い地域だと、**15%**を
超える場合も珍しくありません。

永田 ハウスメーカーさんは6%前後が相場ですから、かなり高い利回りですね。

山本社長 はい。それに安く建てられることで、オーナー様が最も気にされる
「空室問題」も根本から解決することができるんです。

永田 それはどういうことでしょうか？？

山本社長 10年後も20年後も、**積極的に家賃を下げれば、
確実に、入居者を確保できる**ということです。

永田 しかし、家賃を下げると、月々の返済ができない恐れはありませんか？

山本社長 そう思いますよね。たしかに建築費が高くて中途半端な造りのアパートだとそうなるかもしれませんが、はじめから**家賃下落に耐えうる予算でアパートを建てれば何も怖くありません。**

例えばリマールの場合、**家賃が当初の4割少なくなったとしても、赤字になることはありません。**

永田 家賃が4割も減ったら、普通は大赤字ですよ（汗）。

山本社長 そうですね。いくら何でも4割下がることは考えにくいですが、それだけ、強気のアパート経営ができるという証明なんです。

その上リマールは、**原状回復費が通常の10分の1**程度に抑えられるよう、退去時の張り替えがほぼ不要な洗えるクロスや、キズの付きにくいフローリングが標準仕様なので、オーナー様にはかなり喜ばれています。

永田 徹底的に安い上に、相場並みの家賃が取れて、しかも原状回復費がほとんどかからないとなると、地主への**飛び込み訪問は簡単**でしょうね。

山本社長 いえ、当社は地主への飛び込み訪問は一切せず、まったく別のやり方をしています。

永田 土地活用と言えば、地主宅へひたすら飛び込み訪問するイメージでした。

山本社長 それも1つのやり方ですが、あれはブランドも人手もあるハウスメーカーさんだからやれることです。そんな辛い営業スタイルでなくても、当社は「不動産会社からの紹介」で年間180~200件の地主を紹介してもらっています。

営業社員は5人ですから、年間で**1人あたり30~40件**の計算です。

永田 初めての住宅会社でも出来るのでしょうか???

山本社長 **仕組みが単純ですから、簡単です。** 当社も建築はまったくのど素人から始まりましたので。

やることは、不動産会社と『**地主の紹介手数料を支払う業務提携を結ぶ**』、これだけです。

もちろん、お互いビジネスですから、成約したらの話ですね。

例えば、1棟5,000万円のアパートを契約したら、**5,000万円×3%=150万円**を手数料として支払います。

これだけでも不動産会社には十分メリットがありますが、彼らの本業である**入居者の仲介と建物管理も一括でお任せします。**

仮に、家賃6万円の1棟5戸のアパートの場合、

仲介手数料は、**6万円×5戸×両手 = 60万円**

管理手数料は、**6万円×5%×5戸 = 1.5万円（毎月）**

本来なら、仲介手数料と管理手数料が増えるだけでも嬉しいのに、地主の紹介料までもらえる。私も建築を始める前は不動産会社にいたのでわかりますが、こんなおいしい話はありませんよ。

永田 たしかに不動産会社にとっては魅力的な条件ですよね。すると、やるべきことは、業務提携先を増やしていくことですね？

山本社長 その通りです。提携先が増えれば増えるほど、地主の案件数は飛躍的に伸びていきます。

当社の場合は、**1人あたり平均20社と業務提携しています。**
20社と提携して、年間で1人あたり30～40件の案件を紹介してもらえるということです。

永田 不動産会社の提携先は、どのように増やせばいいのでしょうか？

山本社長 それも簡単で、不動産会社へ訪問して提携を呼びかけます。名簿は宅建協会から漏れなく抽出できるので、まずは100件を目安にローラーで訪問していただけます。

すると、**業務提携に積極的な会社と、そうでない会社が出てくる**ので、積極な会社と重点的にお付き合いしていけば、定期的に紹介件数は増えていくというものです。

永田 積極的な会社にだけ絞って提携していくなら、初めての住宅会社でもそこまでハードルはなさそうですね。

山本社長 始めて土地活用に取り組むなら、この方法が間違いなく効率が良いと思います。特に田舎ほど、土地の仲介手数料が安くて困っている街の小さな不動産会社と組むのは難しくありません。

永田 そういう街の小さな不動産会社ほど、地元の大地主とつながってますよね。

そうなんです。**ただ、不動産会社と提携して地主を紹介してもらう方法は、何も我々に限ったことではありません。**

ハウスメーカー各社や土地活用を本業とする会社は、飛び込み営業と合わせて、多かれ少なかれ、不動産会社にも営業しています。

永田 ハウスメーカーは飛び込み営業が主流と思っていましたが、不動産会社への営業も、力を入れていたのですね。

山本社長 はい。なので、こちらが提案する**アパートに何かしら尖った特徴がないと、業務提携はしてくれても、実際に紹介をしてくれるかどうかは、まったく別問題**です。

永田 そこで、先ほど紹介いただいたリマールのような、尖った特徴のある商品がないといけないのですね？

山本社長 はい。実際、不動産会社は、ハウスメーカーの**“何ら特徴のない横並びの商品”**にうんざりしています。

毎日のようにハウスメーカーさんが営業に来て、変わり映えのない商品カタログを広げて、**“〇〇シリーズのアパート”**と言って。もう聞き飽きてしまってるんです。

そこへ、**「2LDKで戸当り580万円で建てられるアパートです。ハウスメーカーさんの半値で建ちます。」**とご紹介すると、誰もそんな提案を受けたことがないので、まず話を聞いてくださいます。

永田 まだまだ簡単に差別化できる業界なんですね・・・。

他にも当社では、**メゾネージ**という商品を規格化していますが、**完成見学会に3日で540人集客**するくらいインパクトのあるアパートです。

永田 これ、本当にアパートなんですか？

山本社長 よく、テーマパークとかレストランに間違われます（笑）そのくらい、周りの物件からは**頭1つリードしたアパート**です。



【メゾネージ】最寄り駅（JR岡崎駅）から徒歩20分の木造2階建てのアパート。全5部屋のうち、間取りは2〜3LDKとファミリー向け。完成見学会に540人が来場。

永田 所々、古びた部分に味が出ていてビンテージ感がありますね。

山本社長 **エイジング塗装**というのですが、外壁はわざと塗装が剥げ落ちたような演出をしています。サイディングの上から、こて塗りをしているんですね。樋（とい）も、通常のきれいな樋ではなく、あえてペイントで錆（さび）を演出しています。

すると、**あたかもそこに20〜30年建っているかのような風合い**になり、古くなるにつれてその味が増していくので、**新築時の価値を築年数が経過してもそのまま維持できる**んですよ。

永田 これはおもしろいですね！ 実際の入居はどうでしょうか？

山本社長 築5年になります、**稼働率は98.7%**です。空いた日数は20日間くらいで、それもすべて退去時のクリーニング期間だけです。

しかも全居室が次の**入居待ち状態**ですから、**空室を一番に気にしていたオーナー様には、非常に喜んでいただいています。**

永田 これだけアパートが乱立する時代に、全部屋入居待ちということは聞いたことがないですね…。

山本社長 もうお分かりのように、不動産会社に地主を紹介してもらう最大のコツは、『**不動産会社が地主に紹介しやすい商品を持っていくこと**』、これに尽きます。

ハウスメーカーさんの営業にうんざりしている地主に、「**ちょっとおもしろいアパートがありますので、話だけでも聞いてみませんか？**」と、不動産会社の担当者が気軽に言えるかどうかなんです。

この一言が言いやすい商品を持っているということだけでも、不動産会社にとっては大きなメリットなんですよ。

だから地主を集める仕組みは単純明快で、注文住宅しか売ったことがない会社でも取り組みやすいんです。

永田 本日は色々とお教えくださり、ありがとうございました。最後に、今回企画されたデザイナーズ賃貸住宅の視察ツアーの見どころについて教えてください。

山本社長 **尖った商品とは何か？がよくわかる視察ツアー**になっています。シンプルな造りで利回り重視の**リマール**と、圧倒的なデザインでインパクト重視の**メゾネージ**のどちらも見ていただき、対比してもらうことで、自社の商品開発にお役立ていただけたらと思います。

当日は**モデルルームも見学**いただきますので、メンテナンス費用が通常の10分の1に抑えられる**洗えるクロス**や**傷つきにくいフローリング**も実際に触れていただけますし、直接岡崎に来ていただくことで、**アパートが成功する立地や商圈イメージが湧く**ので、皆さんがアパートに取り組まれる際に参考になると思います。

それから、本日お伝えした**地主の集客について**も改めて詳しくご説明しますし、現場感たっぷりの**具体的な営業手法**についてもご披露できると思います。**私山本もネイブレインの本社屋でお話をさせていただきます**ので、知っていることはすべてお話するつもりです。

永田 建物を見れるだけでなく、集客と営業ノウハウも大公開ということですね！

ご興味の方は、今すぐお申込みください！

デザイナーズ賃貸住宅で土地活用事業に参入！

本体価格580万円で建てるデザイナーズ賃貸住宅 視察ツアー

講演スケジュール

【日程】2019年2月26日（火）

【時間】13:00～18:00 【場所】株式会社ネイブレイン本社（愛知県岡崎市）

※18時に東岡崎駅[南口]へ到着予定

時間	セミナー内容
第1講座	<p>明日から始められる土地活用事業で新しい顧客を開拓せよ！</p> <ul style="list-style-type: none"> □増税後はどうする！？デザイナーズ賃貸住宅で土地活用へ参入せよ！ □土地活用の時流と、今伸びている会社の秘訣を知る！ □今、地主や投資家に売れている商品戦略とは   <p>視察先 リマール</p> <p>視察先 メゾネージ</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 土地活用チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 鈴木 精一</p>
視察	
第2講座	<p>地域で頭ひとつリードする土地活用のオンリーワン戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> □土地活用は「目立つ」商品があればはじめての会社でも簡単に参入できる！ □商品は2つ持て！「利回り重視vsデザイン重視」の使い分け □大手が真似できない修繕費を9割削減する洗えるクロスとは？ □完成見学会に3日間で540名集客する圧倒的デザインの賃貸の成功秘話 □8億売るトップ営業マンが実践する「アパート経営の価値観売り」とは？  <p>株式会社ネイブレイン 代表取締役 山本 直人 氏</p>
第3講座	<p>飛び込み訪問はしない！地主は不動産会社から集客せよ！</p> <ul style="list-style-type: none"> □20社の不動産会社と業務提携して年間30件の地主紹介を獲得する方法 □丸暗記してから訪問したい不動産業界の「20の暗黙ルール」 □商談トークと説明ツールが秀逸！土地活用初心者でも即実践できる！  <p>株式会社 船井総合研究所 土地活用チーム マーケティングコンサルタント 永田 大輔</p>

WEBからもお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042507>



お客様の声

素晴らしい視察ツアーでした。色々参加して頂きが、過去最高の満足度。

岐阜県書各務原市 N工務店様

▶これ以上ないお褒めの言葉です。ご参加ありがとうございました!!

圧倒的なデザインに脱帽致しました。

静岡県牧之原市 K建設様

▶主催者冥利につけるお言葉です。ありがとうございます。

実物を見ると、写真では伝わらないう良さがあります。

滋賀県守山市 P社様

▶「写真より実物がすごい」と皆様口をそろえておっしゃいます!

大手には負けない物で勝負してみるところ。又、地主様に賃貸住宅のリスク
もしっかりと説明し、経営していく上で、問題になる部分に対し、しっかりとカバー
されているところが参考になりました。頂いたカタログのデザインも良く、
商品の何を見せたいかが良く分かるものだと思えます。

愛知県名古屋 H社様

▶大手に負けない「強い商品」がネイブレイン様の一番の強みです!

とてモカに多い!! と大参考になりました!!

佐賀県唐津市 K建設様

▶ディオニーランドに建ってそうなアパートですね!

自社で、建築して20年、最も良いと評判の、
アパート。自社物件として参入してみたい。

神奈川県厚木市 K工務店様

▶モデルルームとして、また自社の収益物件として所有するのがお得です!

実物と初見、某メーカーと連想しました。 外観以外には勿論ですが、
内部(間取り)や設備も細かい配慮が施されており、入居率の高さを裏付けていると思
いました。細部のためのエイジング加工も建物の価値を高めていると思いました。

群馬県前橋市 L社様

▶ディオニーランドの「30年経っても飽きが来ないデザイン」がモチーフです!

エイジング加工はやはり目をひく。建て賃貸は差別化できそう。

埼玉県戸田市 Y工務店様

▶エイジング加工は意外にも簡単に真似ができるから驚きでした!!

今後、土地活用企画の拡充も必要と気づき、お任せしました。

兵庫県加東市 Y建設様

▶競合が少ない土地活用事業はとても魅力的です!!

アパート受注までの流れや、メンテナンス費用をかけるか
否かなどかとも参考になりました。

岡山県岡山市 S住宅様

▶アパートのメンテナンス費用が、10分の1になる仕組みはネイブレインだけなんです!!

土地活用コンサルタントを目指したい。

沖縄県沖縄市 K社様

自社の築古物件から始めて、建て替えを参入していきたい。

▶建て替えもパターンも続々事例が出ております!!

いつ見ても建築したいと思っています。

北海道苫小牧市 W工務店様

▶2回目のご参加ありがとうございます!!

愛知 2019年2月26日(火) 13:00~18:00 (受付開始12:30~)

集合及び解散場所：名鉄「東岡崎駅」南口 ※18時駅到着を予定

株式会社 ネイブレン本社 2F 研修室 〒444-0008 愛知県岡崎市 洞町字寺前3番地1

お申し込み多数により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

日時・会場

受講料

一般企業 税抜37,000円 (税込39,960円) / 1名様 会員企業 税抜29,600円 (税込31,968円) / 1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

- 受講料のお振込は、開催日の4営業日前までをお願いいたします。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
- 受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただけます。
- お取り消しのご連絡は、平日(月曜～金曜日)午前9時30分～午後5時00分までお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。

お申し込まました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

お振込先 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通No.5785816 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お申込受付内容に関するお問合せ

明日のダイレクトカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

- お申込に関するお問合せ：中田
- 内容に関するお問い合わせ：永田(ナガタ)
- 受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

デザイナーズ賃貸住宅モデル企業視察セミナー

お問い合わせNo. S042507

FAXお申込み用紙

FAX : 0120-964-111

担当

中田

フリガナ			業種	フリガナ			役職	年齢
会社名	〒			代表者名				
会社住所				TEL	-		-	
				FAX	-		-	
ご連絡担当者	フリガナ		役職	年齢				
					E-MAIL	@		
参加会場	参加会場にチェックを入れてください	<input type="checkbox"/>	愛知 2019/2/26(火)	<input type="checkbox"/>	セミナーには参加できないが相談したい。			
参加者お名前	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢

セミナーで特に聞きたい内容や質問したい内容等があればご記入ください。

個別にご相談したい内容があればご記入ください。

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus

その他各種研究会(

研究会)

お申し込みはこちらから



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グ

ループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)