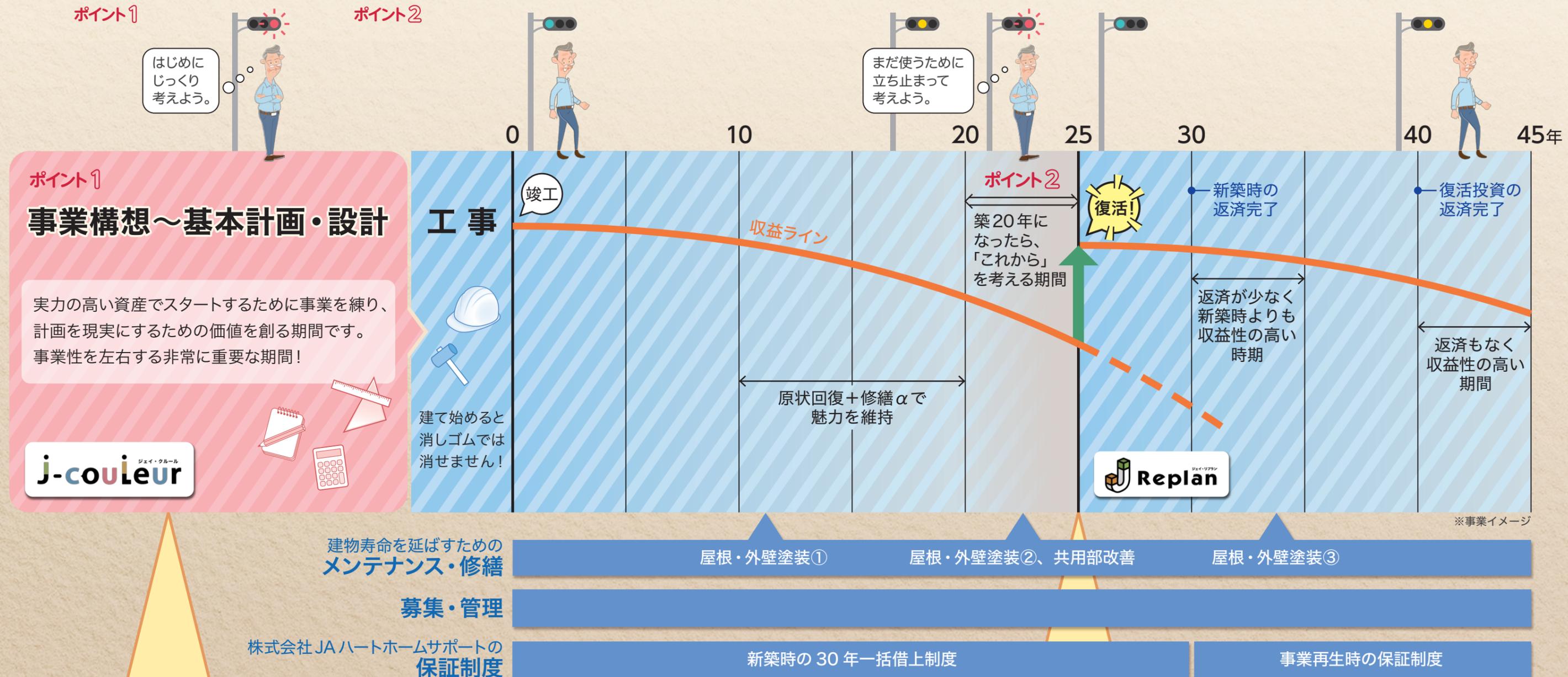


建てる前に考える これからの賃貸住宅経営

変化に立ち向かう事業・価値創り戦略



建てる前と古くなってからが勝負の賃貸住宅経営



財産ではなく**資産**、
所有ではなく**経営**の賃貸住宅です。

何十年も活躍する資産となるかは企画次第と言えます。
時代や市場、ターゲットを見つめ、向かう方向を明確にしなければ事業は成り立ちません。
「住みたい!」と思ってもらえる資産にしなければ入居は決まりません。
残念ながら簡単に事業は創れませんし、簡単に作ってはいけないとも考えています。
建てる前の「思考・議論する時間」を大事にしていきたいと思います。

器を二度使うリレー事業!

基礎や柱、梁、屋根や外壁は、メンテナンス次第で長く使えます。
器を二度、三度と使わなければもったいないです。
ただ、設備機器などの製品や間取りの寿命は最後まで持ちません。
変化に対応できた業界・企業だけが生き残っているように、改善・創造の継続をしなければ経営はできません。
解体時期を想定し、逆算で事業を復活させる「ジェイ・リプラン」によって、事業を長期的に組み立てる新築の事業構築が可能になっています。

資産に実力を付けるための建てる前の“考働”

ジェイ・クルールの事業構想 提案スタイル

① モデルプランによる事業の比較確認

事業を創るために、建てる前が如何に大事であるかをご理解いただきましたら、これからの時代の賃貸住宅事業構築の仕方について、モデルプランによってご理解を深めていただきます。

② 実物件視察のお勧め

資産は商品です。事業を創り導き出された数値を現実にするのは商品ですから、私達がどのように商品価値を高めようとしているか、スタートの段階でどの様に実力を付けようとしているか、モデルルーム等でご体感ください。



③ 仮説・全体スケジュールの設定

これまでの経験から仮説を立て、計画地における事業収支シミュレーションを作成します。事業の方向性を確認し、オーナー様に合意をいただいた上で本格的な調査に入ります。

④ 調査・分析～事業・価値創り

市場環境・エリア環境・敷地等について調査を実施します。

ターゲットは誰か?.....交通・生活の利便性、企業、エリアの人気度は?.....相場家賃・戦う家賃は?.....といったことから、住戸の面積は?.....どの様な暮らしを実現する価値を創るか?.....といったことを検討し、あらためて「事業創り」「価値創り」を行います。

⑤ ご提案

事業の方向性をお示しし、より詳細な事業計画をお話させていただきます。

既製品の賃貸住宅ではありませんので、詳細な外観や住戸プラン等は設計業務に取り掛かる覚書締結後、更に検討を行います。

JAグループにご相談ください

賃貸住宅の建て方のひとつとしてスタートしたJAオリジナルの「ジェイ・クルール」です。建て方ではなく事業創りのひとつとして、ご検討いただければと思います。

難しい時代への対応として「建てる前」を大事にする考え方ですので、お気軽にご相談ください。