

情報を先取り、タブーに挑戦

# 財界タッポス

2024年  
**新年**  
特大号

特集

## 検証!ボールパーク なあぜなあぜ、

全16  
ページ

- 広告からツアーまで収益を徹底調査! ●知られざるVIPルームの裏側
- 売り上げ情報が丸見え、の飲食店テナント ●それでも心配尽きないシャトルバス

ベトナム訪問で  
「Lサイズ」の態度

## 鈴木直道知事に「天狗になるな!」

札幌の70歳以上、必読! 新聞・テレビが報じない敬老パス見直しの壁  
五輪招致、宿泊税でミソ、首筋寒いあの副市長 秋元克広札幌市長の決断は?  
続報!紋別市収賄事件の「真実」、「やっぱり組織ぐるみだった」  
コンサドーレ、天才・小野伸二の引退特集 全20ページ

新春特別企画

170のトップ・企業が登場  
**2024年の決意**

全178  
ページ





# 収益不動産のプロ集団。 柔軟な提案で利益を最大化

## 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/>



顧客第一主義を貫く不動産のプロ集団



菊地勝裕社長

08年創業の不動産会社。賃貸物件の管理業務を主軸に収益不動産のオーナー業も営む。自社で企画した新築賃貸マンションなども含め、所有物件は20棟を超える。長期保有にこだわらず、一定期間家賃収入を得たのちに短期で売却する物件も少なくない。

「売り時」を見極めることで毎年一定額以上の売却益を得ており、新たな物件の購入に充てている。

菊地勝裕社長は「建築費や

解体費が高騰しています。新築・中古物件ともに、これまでに「目利き」が重要です。顧客オーナーにより精度の高い提案ができるように、新築から老朽化した物件まで幅広く自社で売り買いすることで、さまざまな事例を蓄積しています」と話す。

一方、札幌の新築マンションの家賃相場の上昇を受け、募集家賃の「値上げ」による収益性向上にも挑戦している。「まずは自社物件で試してみます。中には新築時以上の設定で申し込みいただいたケースもありますが、立地や築年数、間取りがポイントのようです。値上げ可能な物件は限られますが、毎月の家賃収入が増え、

高値で売却しやすいというメリットもあります。顧客オーナーにも逐次提案していきたい」と菊地社長。

創業20年を4年後に控え、収益不動産のプロ集団として、柔軟かつ流動性に富んだ提案力に磨きをかける。



家賃の「値上げ」に成功した自社企画物件