

今から物件を購入して成功する秘策

地方の一棟 都心の築古で 高収益を生む テクニック

または



現在のような活況な不動産市場の中で高利回りを実現するために欠かせないのが、世の中に埋もれている掘り出しもの物件を探し出し効率良く運営することです。今回はそのために必要な手法をご紹介します。

COMMENTATOR

石原
博光
Hiromitsu
Ishihara



2002年から日本で賃貸経営を始め、7棟72世帯まで規模を拡大。その後、米国に移住し4棟を売却。現在は日本と米国のカリフォルニア州で、不動産投資事業を行う。

まずは
アパート一棟、
買いなさい！
新版
SBクリエイティブ
定価●1,500円＋税
著者●石原博光



前作『まずはアパート一棟、買いなさい！』の続編で、現在の社会情勢などを反映させた内容にアップデート。最新の融資情報や出口戦略で成功する方法などを解説。

勝ち抜くためにはニッチな探し方がポイント！

1 今から購入しても良い物件、ダメな物件とは？

現状だけで判断せず
潜在能力を見極める

今から購入するなら、安価で将来的に高利回りが期待できる物件がオススメです。具体的には、2000万円以下の木造アパートなどですが、このような物件はリスクがあることが多いので、それを見極め知恵を絞ってリスクを回避する必要があります。例えば、地方の安価な一棟物件や都心の築古は入居付けの難しさなどもあり敬遠されがちですが、だからこそ利益が出せる可能性が高くなります。

とはいえ、リスク回避が難しい避けるべき物件なども存在します。具体的には、地方では自治体が財政難に陥っているエリア、さらに企業の城下町や大学付近の物件などです。企業の城下町は業績が傾いた時に危険ですし、今後の少子化を考えると学生需要も見込みにくいといえます。さらに、土地の地盤や建物の状態なども見極めます。



ければいけません。一方、都心の築古では、建物の内装などはボロくても問題ないといえます。これはリフォームで対応できますし、最寄駅の規模や駅からの距離など立地の利便性が良ければ大抵の難を吸収してくれるからです。

実際に物件を探す時には、業者さんが持っている『未公開・非公

開』物件などを紹介してもらえば、条件の良いものが見つかりやすいと思います。ただし、このような情報は初見の人が気軽に教えてもらえないものではありません。そのため、多くの場合は収益物件のポータルサイトなどで物件を探すことになると思いますが、この時にも抑えるべきポイントがあります。最初から高利回りの物件を探すのではなく、一般的に利回りの物件の『掲載日』に注目します。なぜなら、掲載から長い時間が経過している物件は売れ残っているわけで、そこに値引きのチャンスが出てくるからです。つまり、値

引きにより、普通の利回りの物件を高利回りで手に入れるわけです。さらに、検索条件を『土地』にして探すという手もあります。土地として売り出しているも、上に古家建っているケースがよくあるからです。売主は価値なしと判断している建物ですが、木造ならリフォームすれば大抵なんとかなります。ですから、売主とは建て壊し費用などを踏まえた形で値引き交渉をし、リフォーム費用を考えたも利回りが出るならオススメです。このように、物件購入で大切なのは物件本来のポテンシャルを見極めることになります。

○ 購入しても良い物件

地方の一棟は単身者用でも部屋のは広さは一戸当たり8坪(約26.4㎡)以上

クルマ社会の場合は、全世帯分の駐車場が敷地内に確保できる

安価な任意売却物件を狙うもあり

都心の築古はボロくても、瑕疵担保免責物件でもオーケー

都心の築古は借地権や再建築不可でもオーケー

× 購入してはダメな物件

軟弱地盤の上の傾いた建物

湿気が建物にこもっている物件

雨漏りが長期間放置されていた物件

古い擁壁がある物件

水が溜るような土地に建っている物件

2 資産性が低い物件で融資が引ける金融機関とは？

各行の特長を把握し
好条件を引き出す

現在は、基本的に金融機関全体で見れば融資は受けやすい状況といえます。そこで、地方や築古物件に積極的に融資してくれる金融機関の中から、3行をピックアップして、その特長や具体的な活用方法などを紹介していきます。

①日本政策金融公庫

公庫は民業を圧迫せず、民間の金融機関では受け入れてもらえない案件のために融資を行うというのが原則ですから、収入が低い人や自己資金が少ない人でも借りられる可能性があります。さらに、築古で再建築不可でも融資してくれますし、場所も関係なく固定の比較的低い金利で借りられるのが魅力です。基本的に民間の金融機関は、物件の購入価格しか融資してくれませんが、公庫はリフォーム費用や運転資金まで貸してくれるのもポイントで、購入後に大規



模修繕の必要性が出てきた場合にも別途リフォームローンを組むことができます。

デメリットとしては、物件評価が厳しいことです。例えば、200万円の物件に対して、民間の金融機関が7割前後の140万円程度の評価を出すのであれば、公庫の場合は5〜6割（100万〜120万円くらい）のイメージになります。そのため、利用する際は自己資金を多く用意するか、共同担保に入られる物件があれば有効活用したいところです。

なお、公庫には色々な融資があり、一般的な『普通貸付』以外に**事業開始後7年以内の人に用意さ**

- 融資に積極的な金融機関の一例
- 日本政策金融公庫
 - 静岡銀行
 - スルガ銀行
 - SBJ 銀行
 - 横浜中央信用組合
 - 三井トラストL&F
 - セゾンファンデックス
 - ゆうちょ銀行
(賃貸併用住宅限定)

まりないと思います。また、売買価格に対してフルローンの評価が足りない場合は、保険の解約返戻金や預貯金など、金融資産のエビデンスの確認ができれば、別途担保せずに満額融資も可能です。諸費用分のみの自己資金を入れるだけでローンが引けるというのは、凄いいことだと思います。融資エリ

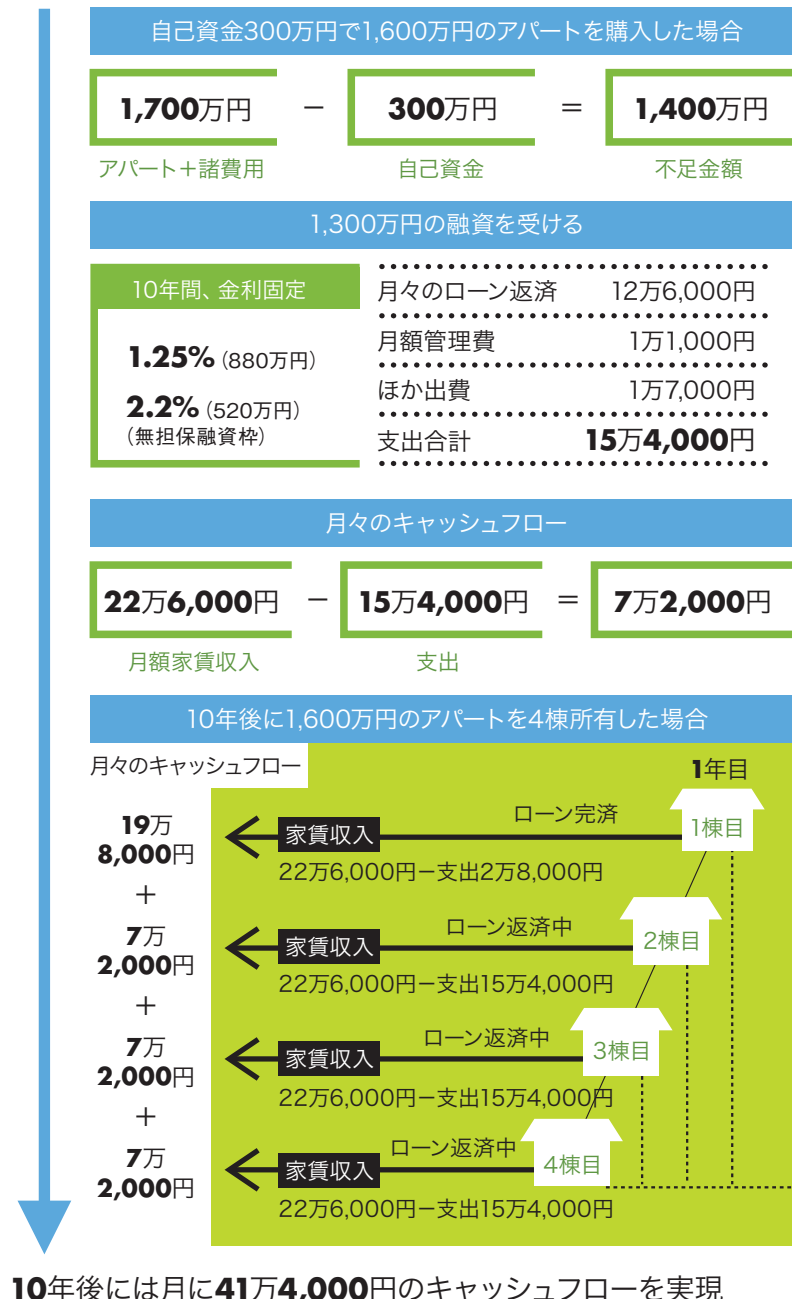
アは静岡県を始め、三浦海岸付近を除く神奈川県（地震や津波の関係かもしれません）。さらに、東京都内、埼玉県と千葉県の間道16号線の内側、愛知県の名古屋市内となっています。

ただし、再建築不可の物件には融資をしてくれませんので注意しましょう。

③**S B J 銀行**

韓国系資本の日本法人として、2009年に東京都に発足した金融機関です。外国銀行としてはシティバンク銀行に続く2社目となり、全国銀行協会に加盟し預金保険機構対象機関となる（預金ひとり当たり100万円まで補償されている）日本の銀行となります。

日本政策金融公庫を利用した物件購入シミュレーション例（想定利回り17%）



金利は3・075〜3・575%の変動金利（2015年12月現在）で、「様々なことを勘案して決める」とのことです。優遇金利などもあるようです。金利の変動は短期プライムレートに連動し、見直しは半年ごとに行われます。

融資基準は、販売価格もしくはSBJ評価から、低い方の9割までです。つまり、販売価格が2000万円でも、SBJ評価が1600万円の場合、その9割の1440万円が上限ということになります。また、入居状況、収益性、属性を勘案して自己資金割合を決めるということですが、最近の実績では諸費用を別として自己資金は大体15〜25%となっており、方針として共同担保については取らないということです。

融資エリアは関東の場合、東京、千葉、神奈川、埼玉の都三県で、およそ東京の通勤圏内であること。中部では愛知、岐阜、三重の3県で、名古屋の通勤圏内。近畿は大阪、京都、兵庫、奈良で、大阪市、京都市、神戸市（中央区三宮町）を中心とする通勤圏内。九州は福岡県、博多区や中央区天神に近いかどうかを見るそうです。

左頁の表に、日本政策金融公庫を利用して将来的に無借金で年間家賃収入1000万円を目指すシミュレーションを明記してありますので、参考してみてください。

②**静岡銀行**

以前は、堅実な行風と厳しい貸し付け姿勢から「シブ銀」などと評されたこともありましたが、今や様相が180度変わった印象です。築30年の木造でも25年の融資が受けられます。金利は3%台で、実績として3・5〜3・6%がボリュームゾーンという感じです。一般的に高めではありますが、法定耐用年数を経過して、これだけ長くフルローンで出すところはあ

賢い経営者は売値では購入しない！

3 値引きを勝ち取るために必要なテクニック

相手の手の内を知り
的確に弱点を指摘

値引き交渉で大切なのはブレないことです。一番良くないのは、いくらまでなら妥協できるのか定めずに交渉に入ることです。ですから、ギリギリの購入予算を算出し、交渉を開始する形になります。基本は、物件の弱点をすべて洗い出し、相手にも同じ認識を持つ



てもらうことですが、それには順番があります。まずは、駅から遠い、日当たりが悪いなど大家さんの努力ではどうにもならない点から攻めます。その後で、個別の弱点を指摘していくわけです。例えば、「外観が汚いので塗装しなければ入居者が決まらない」「設備が古いので交換する必要があります」など、弱点を思いつく限り指摘しましょう。この時のポイントは、「自分が持ち主になったら、ここをこう直す」としっかりと説明することです。「だからその分安く買わなければ割に合わない」という点を納得してもらえば、相手も気持ちよく値引きに応じてくれるはずです。リフォーム業者さんに見積もりしてもらった具体的な費用を出せば、相手も納得せざるを得ないと思います。ただし、交渉の際には上から目線にならないように注意してください。

また、有利な値引きを実現するには相手を知ることが必要です。

売主は「売らなければならない事情」があるはずで、それが分かれば買主は有利な立場に立てます。

例えば、借金を抱えて不動産を整理しなければならぬ場合、その物件の抵当権を外さなければいけません。仮に残債額と簿価が800万円というのが事前に分かれば、それに加えて売主から仲介業者さんに支払う「仲介手数料3%＋6万円」（別途消費税）と譲渡所得税も考えて、多少は手持ちが残る金額設定をすればいいでしょう。ですから、土地の実勢価格が1400万円でも買い手が見つからない、もしくは売り急いでいれば1200万円での売却もあるかも知れません。下記の表を見てもえれば分かりますが、残債800万円を返済しても284万円が手元に残ります。このように相手の事情を把握しておけば、仮に当初1500万円で売りに出されていたとしても1200万円の指値で購入できる可能性があります。

売値 1,200 万円、
残債 800 万円の場合の
売主の手残り額

売値
1,200 万円
.....
残債&簿価
800 万円
.....

仲介手数料

$(1,200 \text{ 万円} \times 3\% + 6 \text{ 万円}) \times 1.08 = 45 \text{ 万円}$

譲渡所得税

$(1,200 \text{ 万円} - 45 \text{ 万円} - 800 \text{ 万円}) \times 20\% = 71 \text{ 万円}$
売値 仲介手数料 残債&簿価 5年以上保有の譲渡税率

手残り額

$(1,200 \text{ 万円} - 71 \text{ 万円} - 45 \text{ 万円} - 800 \text{ 万円}) \times = 284 \text{ 万円}$
売値 譲渡所得税 仲介手数料 残債&簿価

手残り額は284万円

入居者ターゲット、物件コンセプト、契約方法…

4 満室経営を実現するための極意とは？

敷金礼金ゼロ以上の
禁断の裏技もある！

空室をなくすためには、内見者さんだけでなく、管理会社さんが案内したくなる部屋にしておくことが大切です。そのために、空室期間が長くなった時は定期的に掃除したり、水を流したりする必要がある（臭気や害虫の侵入を防ぐために排水パイプのトラップを水封する対策）。

さらに、競合物件に差をつける方法としてレンタル家具を利用したモデルルームを作る方法がありますし、単身者向け物件では家具付きにして入居のハードルを下げる手もあります。ただし、ベッド、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、電子レンジなど、すべてを揃えるのは予算的に難しいケースも多いはず。そんな時は、事前にリストを作成しておいて、「入居を決めてくださった方には冷蔵庫、洗濯機、テレビのどれかひとつをプレゼント

トします」という形にするのがいいかも知れません。ちなみに僕の場合は照明器具と、カーテンや日よけシェードは必ず内見時から揃えるようにしています。

最後に条件面ですが、家賃設定は周辺の競合物件と比較して適正かどうかを精査します。そのうえで下げるという結論に至った時でも、1割程度が妥当だと思えます。安易に家賃を下げてしまうと、売却時の利回りも下がってしまうため、商品の魅力アップを考えることの方が大切です。あとは、**入居率が悪いエリアで行うと効果的な秘策として『敷金礼金ゼロ』を超**

える、初期費用全部なしの『ゼロ入居』プランがあります。

これは、とにかく入居時にかかる費用を徹底的に抑える作戦です。よくある『敷金礼金ゼロ』プランでは、当月家賃のほかに火災保険（約1万～2万円）、家賃保証会社への保証料（月額賃料の約50%）、仲介手数料（月額賃料の1ヵ月分）、契約の事務手数料（1万円前後）、鍵の交換費用（約1万～2万円）、退去時のハウスクリーニング料金（約2万～3万円）などがかかります。仮に家賃が4万円だとすれば、合計18万円前後が必要になる計算です。そこで、これらの費用

を入居者さんの代わりに、大家さんが負担するというのが『ゼロ入居』プランです。入居者さんにしてみれば、家具を揃える資金がなくても、引越し費用と当面の生活費があれば引越せるので、更新のタイミングを迎えていたら更新料を支払うより安い可能性があるわけです。

この作戦は禁断の裏技ともいえますが、入居者のターゲットとして生活保護受給者や外国人を視野に入れたり、定期借家契約を導入するなど、できることは他にも数多くあります。みなさんも自分に合う方法を取り入れましょう。

満室を目指すために
考えるべきこと

管理会社さんが案内したくなる
部屋を作る

清潔感のある部屋を心掛ける

競合物件と比較して賃料が
適正か精査する

レンタル家具を使用した
モデルルームの導入

家具付き物件の導入

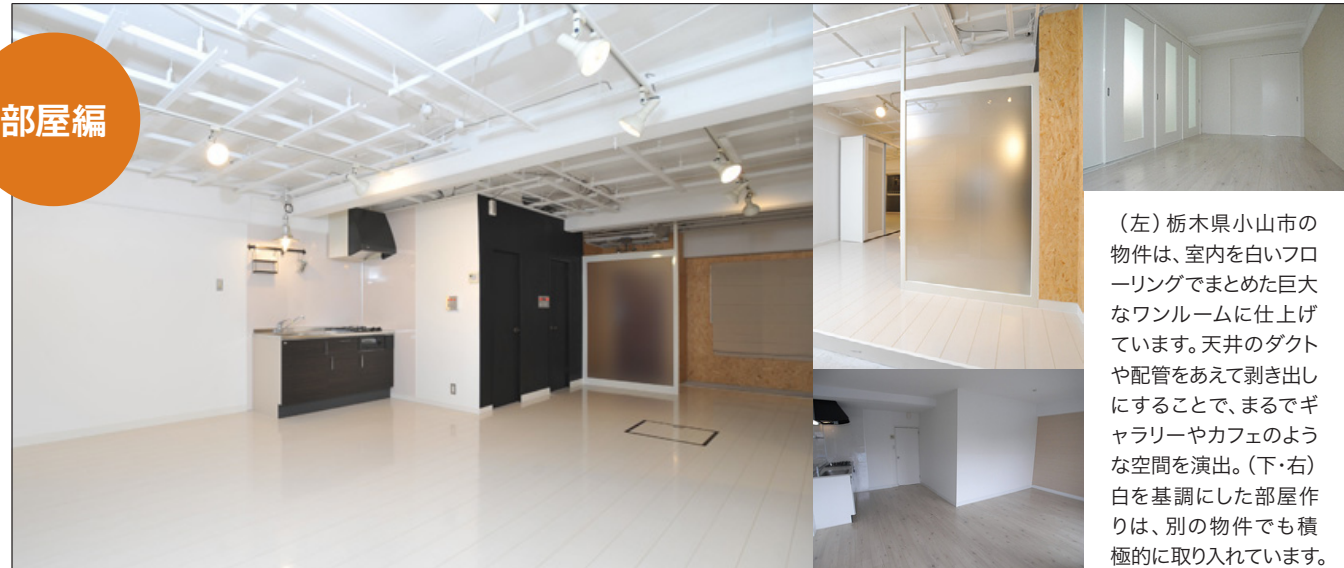
生活保護受給者や外国人などを
入居対象にする

定期借家契約の導入を
視野に入れる

初期費用全部ゼロのプランを
視野に入れる

石原さんが手掛けたリフォームの一例

部屋編



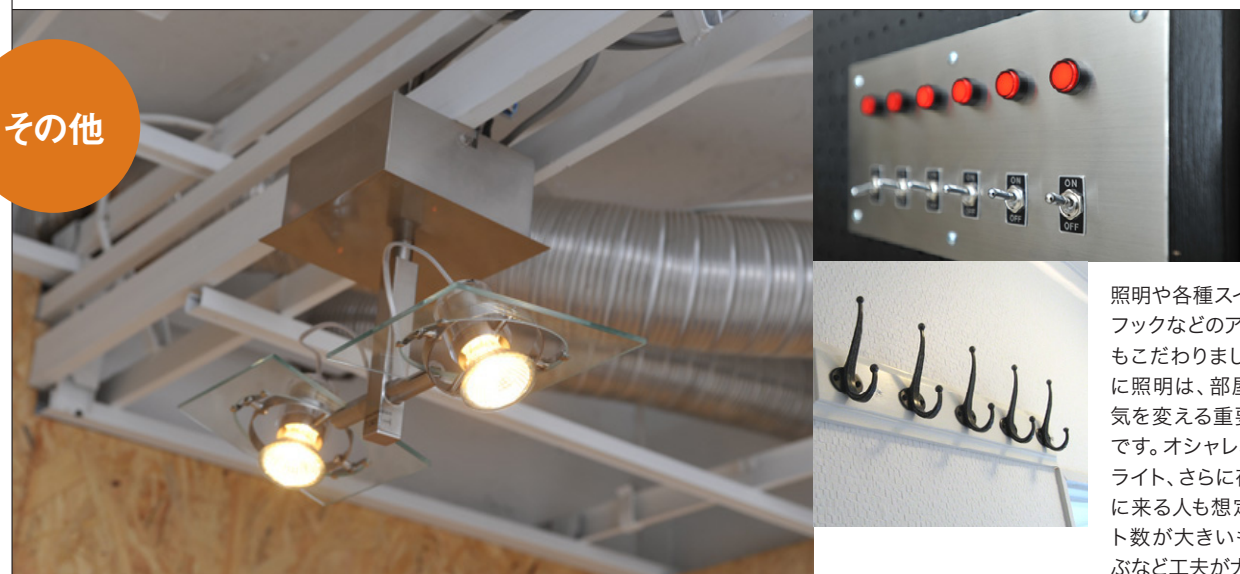
(左) 栃木県小山市の物件は、室内を白いフローリングでまとめた巨大なワンルームに仕上がっています。天井のダクトや配管をあえて剥き出しにすることで、まるでギャラリーやカフェのような空間を演出。(下・右) 白を基調にした部屋作りは、別の物件でも積極的に取り入れています。



水まわり編

(左) キッチンをもノトーンのシックなイメージでまとめた例です。(中・右) トイレや浴室の壁の1面に化粧シートを貼ったり、カラーリングを施すとオシャレに見えます。みなさんも、人気のある大家さんの部屋やデザイナーズ・ルームをインターネットなどで研究して参考にしてみてください。

その他



照明や各種スイッチ類、フックなどのアイテムにもこだわりましょう。特に照明は、部屋の雰囲気を変える重要な要素です。オシャレなダウンライト、さらに夜に内見に来る人も想定し、ワット数が高いものを選ぶなど工夫が大切です。

空間の企画力から費用対効果まで

5 成功するために不可欠なリフォーム術とは？

大掛かりな修繕では
賃料15ヵ月分が上限

リフォームで大切なのは成約率を高める品質と、空間の企画力です。例えば、部屋の天井が低いと感じたら、天井を取り払ってもいいでしょう。配管が剥き出しになります、それが塗ってしまえば、都会のカフェのような雰囲気が出せると思います。また、風呂なしのアパートでも、居室に余裕があるならシャワーブースを入れることで対応できます。

さらに、平凡で人気のない間取りであれば、斬新な間取りに変更してみるというのもひとつの方法です。実際、ダイニングキッチンが狭い昔ながらの2DKは人気がないため、ひと部屋をなくしてリビングを広く取った1LDKにすることで単身者や若い夫婦の需要が見込めるケースがあります。僕が所有している栃木県小山市の物件も、3DKを約33畳の巨大なワ

リフォームのポイント

成約率を高める品質を維持する

空間の企画力を
最大限発揮する

常に費用対効果を意識する

ニーズを自ら作り出す

商売の箱を手に入れたら
センスで戦う

業者さんを選ぶ際は
相見積もりが鉄則

何かと依頼しやすい
地元業者さんを使う

業者さんは費用だけでは
選ばない

リフォームの現場を必ず見に行く

目先の利益ではなく
中長期ビジョンを見据える

ンルームにリフォームして成功しました。これは、周辺に似たような物件がないため希少性を持たせられることと、居住用ではなく事務所用などの需要が掘り起こせることを期待して行なったのです。3DKの部屋は周辺に余っていませんし、当たり前のことをしてもライバルから抜き出せることはできません。もちろん、他にも掘り起こされていない需要はあると思います。例えば、1階は不人気ですが、完全にバリアフリーにして車椅子が入れるようにすれば、年配の方や身体の不自由な人から支持が得られるかも知れません。

また、細かいところではオシャレなアイテムに頼るのも手です。トイレや脱衣所などの壁の1面だけにカラーリングを施したり、化粧シートなどを貼り一体感を演出するのもいいと思います。そして、経営ですから費用対効果を考えることも求められます。基本的には、リフォームは「マイナスを消す」ことが第一です。例えば、洗面化粧台がないために、住みたい対象から外れることもあります。洗濯機置き場も今は室内にあるのが当然ですし、トイレも和式だと受けが悪いでしょう。そういう直せる範囲のマイナ要素

は直すべきです。特に外壁塗装は、長くやっていると建物の第一印象が陰気で薄汚れて見えます。反対に実践すれば驚くほどキレイになりますし、防水機能の回復もあるため費用対効果が高いのです。建物の大きさや使う塗料によりますが、2DK、4世帯の一棟全面で50万〜100万円もあれば実践できると思います。見えないところは塗らなくてもいいかも知れません。ちなみに、僕の場合は予算の目安としては、大掛かりなリフォームでは賃料の15ヵ月分を上限にしています。