

### 特集

## ローン負担ゼロ円で マイホームを建てよう!

### 特集1 建築士に聞く

#### 上手な賃貸併用住宅の建て方

### 特集2 激白!

#### 私はこうして賃貸併用住宅の オーナーになりました。

### 特集3 15分で学ぶ賃貸併用住宅

### 注目トピック

#### 空室コンサルタント尾嶋健信氏に聞く 繁忙期後の空室対策

### 情報

NSX 松田のお悩み解決隊 36

ニューストピック 37

エミゾウの海外滞在レポ 39

次号予告&プレゼント 47

### 連載

## 豪華連載人

## アパート経営・不動産投資コラム

29



リメイクアドバイザー 工藤一善  
現状回復工事の裏事情

30



洗練された投資家 ふりーパパ  
ふりーパパのつれづれなる投資生活

31



不動産投資家 石渡浩  
石渡浩の融資一問一答

32



不動産再生ディレクター 中村一晴  
実践! リニューアル投資

34



行政書士グリーンエア法務事務所 吉田幸弘  
外国人を入居させて満室に

35



空室対策コンサルタント 尾嶋健信  
入居を決める! 満室革命ノウハウ

### みなさんの声をきかせてください。

これからのよりよい誌面作りのために、ご意見やご感想、こんなネタがあります...という声を聞かせてください。[こちら](#)のフォームから簡単に投稿できます。

マイホームの夢と収益物件取得を  
一度に実現させよう！

建築士に聞く

## 上手な賃貸併用住宅の建て方

建築士の柴谷有旗（しばたにゆうき）さんによる、土地の探し方から、プランニングのノウハウ、専門家の見分け方、工期についてなど、「賃貸併用住宅」についての絶対押さえておくべきポイントと、普通には聞きにくい建築費や設計費用について、本紙編集長けいすけが突っ込んだ質問をぶつけました。土地購入からはじめたい方、これから賃貸併用住宅を検討されたい方は必見です！

### ■ 賃貸併用住宅に適した土地とは？

けいすけ：

建築以前の話になってしまいますが、まずは土地の探し方から教えていただけますか。そもそも賃貸併用住宅に向けた土地というのがあるのでしょうか？ 普通の住宅地とどう違うのかも教えてください。

柴谷：

ちょっと専門的になりますが、賃貸併用住宅は法律によって、長屋形式か、共同住宅形式のいずれかになります。長屋は住宅の一般住宅のほぼ延長上にあり、敷地に対して難しい規制はあまりないのですが、共同住宅の場合は様々な規制が出てきます。敷地によってそれを使い分けて行くことがポイントになりますね。

けいすけ：

具体的には、どんな規制がありますか？

柴谷：

道路と敷地の面している長さによっては、共同住宅が建

てられないこともあります。東京都では、敷地の奥が見渡せなかったら建てられません。しかし長屋であれば、そこまでの規制はありません。それらを踏まえてプランニングをしなくてはいけないため、土地探しの際には、設計士や工務店、不動産会社などの専門家とチームを組んでいただくのが成功への近道だと思います。

けいすけ：

その土地を見ただけで、どれくらいの大きさのどんな住宅が建つのかは予想し難いのですか。

柴谷：

そうですね。不動産情報サイトに掲載されている土地情報を見て判断するというのは難しいですね。一般の方ではまずわからないと思います。

先ほどの道路付けに加えて、**建蔽率**（けんぺいりつ／敷地面積に対する建築面積の割合）であったり**容積率**（ようせきりつ／敷地面積に対する建物の延床面積の割合）、他にも斜線制限・高さ制限（用途地域によって定められた制限）、他にも東京都であれば建築の条例があったりと、様々な法規制が絡みます。



そういった細かい部分を役所に風（しらみ）潰しに聞いていけば、大体どのくらいの建物が建てられるか判断できますが、かなりの膨大な数のヒアリングをしないと正確には分からないというのが現状ですね。もちろん、私のように建築士であれば、土地情報からおおよその判断をつけることができます。

## ■ 安く出ている土地を素早くおさえるコツ

### けいすけ：

人気のある土地、安く出ている土地というのは、収益不動産と同じで、すぐに無くなってしまいます。そういう状況ではプランをじっくり考える時間が取れないと思います。どの様に良い土地を入手していけば良いのでしょうか？

### 柴谷：

おっしゃる通りです。通常通りのプランニング作業、見積もりを調整する作業をやっているのと、その間にもう無くなってしまふことが多いですね。良い土地は本当にあっという間に無くなってしまいます。

やはりレスポンスが早い、プランニングが早い、家賃査定が早い、そういうスピード感のあるチームを組むということ。それから、何よりオーナーさんの判断、素早い判断力を持つことがポイントになってきます。慣れというのもあって、いくつか土地を検討されていると、2個目3個目からはすごく決断力が早くなってくるっていうのは、皆さん、あると思いますね。

### けいすけ：

最低限、「これは押さえておいた方がいい」という様な見極めのポイントはありますか？



柴谷：

大枠のプランで「賃貸が何世帯入る」「オーナー住居が何平米取れる」というのが確定した段階で、判断される方が多いですね。

けいすけ：

収益の目安となる家賃査定も同時に行われるのでしょうか。建築士さんに聞くことじゃないかもしれませんが。

柴谷：

そうですね、プランができて不動産会社に査定依頼して、1週間近くで上がってくることが多いので、その家賃査定が出てきた段階で、計画が概ね問題無ければ、買い付けになります。

## ■ 設計士にお願いすると・・・予算はいくら？

けいすけ：

土地探しやプランを自力で進めるのは難しいことが理解できました。そうすると柴谷さんの様な建築士さんに、お願いしたいという方も多いと思います。例えば、柴谷さんの様な建築士さんといえば、美術館や公共施設などをデザインする様な建築士さんもいますよね。建築士さんというと、ついそういう方をイメージされる方も多いと思いますが。

柴谷：

アート作品の様な物を建てられている方っていうのは、相場がありません。単純にその作品に値段が付いている様なものなので、そうすると建築費ではなくてもデザイン費用ですね。私のような一般の方が住まわれる建物の設計士とはまた違ったものになります。またマイホームと賃貸物件では収益性ということで、重視するべきところが変わってきます。同じ一般の人向けといっても、そこでまた変わってくるのです。

けいすけ：

やっぱり事業というところを考えるとという事ですね。答えにくい質問だと思いますが、賃貸併用住宅の場合、実際どれくらいの予算が必要でしょうか？

柴谷：

はい。答えにくいですね（笑）

設計事務所としては最低でも200万円程度かかるというところが多いと思います。その中には、プランニングの作業の他に確認申請の諸手続き費用であったり、構造の費用、工務店から出てきた見積もりをチェックしてコントロールするコストコントロールの業務も含まれています。なので、結果として減額できる可能性もあるので、一概に得か損かは言えないというのがあります（笑）

けいすけ：

建築士さんが入っていることで、逆に工務店から割高な建築費になる事を防げるのですね。

## ■ 気になる賃貸併用住宅のコスト

けいすけ：

具体的な話になりますが、「1戸当たりいくら」「1平米いくら」と、よくメーカーの広告に建築コストが出ています。賃貸併用住宅のコストはどの程度に見ておけばよいでしょうか？

柴谷：

賃貸併用住宅の場合は賃貸部分ではなくて住宅部分、つまりオーナーさんが住まわれるマイホームにあたる部分の設備の仕様に大きく左右されます。一概にいくらとは伝えにくいのですが、地盤改良であったり水道引込工事、あと更地にするための解体費用まで含めると、総額としては木造で坪70万円程度の方が多いです。

けいすけ：

これは下げようと思えば、下げられるものなのではないでしょうか？

柴谷：

そうですね。限度はありますが、設備仕様を見直したり間取りプランを見直すことで、もう少し下がる可能性はあります。





## ■ オーナーの価値観で「何を重要視するか」を考える

### けいすけ：

「コストを抑えながらも良い物を建てる」というのは、非常にわがままな話ではありますが、賃貸併用といえども事業性も必要です。柴谷さんならではのコツはありますか？

### 柴谷：

第一に**複雑な物を造らない**ことです。極力シンプルな構成にするというのがキーポイントになります。それは建物、外観などの部分だけでなく、プランニング段階で全体をそのようにつくっていきます。共同住宅の場合は、隣り合っている部分の面積が大きくなってしまえば、防音対策費用も掛かってきます。なるべくそういった構成をシンプルにするのは、とても重要なことです。

あとは、オーナーさんによくありがちなことですが、「条件に関して優先順位なのかが、はっきり決まっていないケース」というのが非常に多くあります。

### けいすけ：

一体どんな不都合がありますか？

### 柴谷：

マイホームにおいて、何にもっとも重きを置くかを決めておかないと、どっち付かずになってしまう可能性があります。そうすると結果として、満足できない建物になってしまうということです。どうしたらいいのかといえば、賃貸部分も含めてコンセプトを決めて、1点に特化した方が結果としては満足度が高い物ができると思います。

### けいすけ：

「なにか1つ優先するもの」というのは、例えば立地であったり利回りであったりということでしょうか。

### 柴谷：

いえ、あくまで建物の中での話です。簡単に言えば、「**どこにお金をかけるか**」ということになります。今までの事例でお話すると、あるオーナーさんは屋上に特化した物を造りました。

ほかに一般的に多いのはキッチンですね。自宅部分のキッチンにこだわられる方は多いですが、賃貸部分でもキッチンにこだわった物件もあります。例えば単身者向けでアイランドキッチンの様な豪華なキッチンがボンと付いているだけで、ターゲットに対しての強みになります。

## ■ 意外にかかる新築・完成までの工期

### けいすけ：

土地を見つけてから完成までの工期ですが、「できれば繁忙期前に建築を完了させたい」というオーナーとしての要望があります。どれくらい見ておけば良いでしょう？

### 柴谷：

構造によっても変わりますが、スムーズに行った場合でも**大体1年前後の方が多**いと思います。まず、土地を見つけてから決済されるまでに2ヶ月程度。で、そこから工事開始までに大体3ヶ月程度です。

その間に住宅部分の細かいプランニングを調整で詰めていく作業と、見積もりを調整する作業があります。あと、

工事する前に役所に手続きが要りますが、それが大体1ヶ月～2ヶ月半かかるというイメージです。

**けいすけ：**

家を建てるのは意外と時間が掛かるものですね。それだけでもう5ヶ月から6ヶ月かかっています。



**柴谷：**

そうですね。それに工事が5ヶ月から6ヶ月程度、同じ様にかかるので、大体1年前後の方が多いですね。実際に工事に入るまでに、前もって色々準備をしておくというイメージです。

## ■ 良い工務店と良い設計士の条件とは？

**けいすけ：**

あと、工務店についてですが、柴谷さんはお仕事柄、色々な工務店さんとお付き合いがあると思います。良い工務店の見分け方というのは、どういうものでしょうか？

**柴谷：**

良い工務店を見分けるのは、結構難しいのですが、悪い工務店を見つけるのは簡単です。というのは、お客さんにとって良い事ばかりを謳（うた）っている工務店って

というのは、実はかなり注意が必要な工務店です。

また賃貸併用住宅に限った話ではないのですが、建物を建てている間よりも、実際には「建てた後」というのがかなり大切です。なので、アフターメンテナンスが疎かになっている工務店も悪い工務店ですね。

あとはですね、実際には工務店さんとお客さんであるオーナーさんよりは、設計事務所と工務店のやり取りが非常に多くなります。そのため設計事務所に意見を聞いてみるというのは重要だと思います。

**けいすけ：**

次に良い建築士さんの見分け方を教えてください。建築士さんも工務店さんと同じ様に沢山いらっしゃる訳で、良い悪いだけじゃなくて、賃貸併用住宅に向いているかどうかというのもあると思います。賃貸併用住宅を建てる上での良い建築士さんの見分け方というのでしょうか？ これも、かなり答えにくい質問だと思いますが（笑）

**柴谷：**

たしかに、答えにくいですね……。まずはその土地が賃貸に向いている土地かどうか素早く判断できること。どれくらいのボリュームの建物が入って、どんな間取りができるのか、そういうプランニングができるが大前提になります。

あと、収益性に精通しているということも、もちろん重要なのですが、それ以外にも賃貸併用の場合は10年後20年後、家族構成や住まい方が変わり、住宅の用途が変わったときにも対応できる様な、そういった将来を見据えた設計をできることがポイントになると思います。

## ■ 今後、賃貸併用住宅はどうなっていくのか

**けいすけ：**

最後の質問です。こここのところ賃貸併用住宅が流行っていると感じます。市況的にも盛り上がっていますが、不動産投資の面からも考えて、今後賃貸併用住宅はどうなって行くのでしょうか？



柴谷：

今でこそ「賃貸併用住宅」とか「併用住宅」と言葉がトレンドになってきている様な感じはありますが、実際、街を見回してみると意外と賃貸マンションやアパートの上にオーナーさんが住んでいて、他を貸しているという建物を多く見つけることができます。つまり、**賃貸併用住宅は昔からあるもので、決して一過性の流行ということではないのです。**

たしかに昔は、地主さんの相続対策として賃貸併用住宅が建てられていたというケースが多かったと思います。これからは土地を購入するところからはじめる方が、増えていくというのが、これまでとの違いですね。戸建て住宅の延長としての賃貸併用住宅です。一時的なものではなく、手法というか「マイホームを持つ方法」のひとつとして認知されてきたのではないかと思います。

けいすけ：

では、むしろ一般化されていくということでしょうか。

柴谷：

はい。賃貸併用住宅というものの自体が一過性のものであったら、例えば出口を取ろうとした時に「売れなくなっ

てしまうのではないか」という心配をされている方もいるかと思いますが。それは大丈夫ではないかと。賃貸併用住宅がごく一部の人のための特別なもの、ということにはならないと思います。誰でも簡単に・・・とはいきませんが、もっと気軽に賃貸併用住宅を建てられる方は増えていくのではないかと思います。

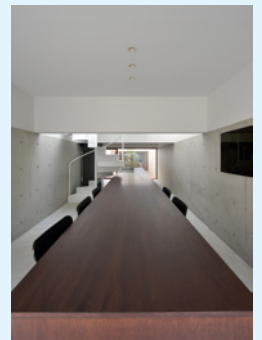
けいすけ：

なるほど。よく理解できました。ありがとうございました！

建築家 柴谷 有旗  
Yuhki Shibatani

株式会社オールウェイズ  
アーキテクチャー 代表取締役

集合住宅、店舗、事務所ビルのプロジェクト経験を経て、デザイン性が高く、機能的な賃貸併用住宅を手掛ける。ニーズ・希望を読みとり、夢のある住まいに仕上げていくことを得意とする。自ら設計したオフィス・アトリエ兼自邸で、家族と共に幸せに暮らしている。



激

白



# 私はこうして賃貸併用住宅のオーナーになりました



土地探しから始めて、賃貸市況のリサーチや収支計算など、普通の戸建てを建築するのに比べて、手間も時間も掛かる賃貸併用住宅。

「オーナーになるのも大変だなあ」と不安いっぱいの方には、既に併用住宅の建築に成功したオーナーの体験談が勇気と希望を与えてくれるかもしれません。そこで、都内に憧れのマイホームを建築されたオーナー2名に、ここまでの道のりや当時の心境について伺いました。

注文住宅はやはりの満足度が断然違う。  
そんな住宅がローンの支払いなく  
手に入るのは大きな魅力です。 植木氏(仮名)



2012年、中野区の駅から徒歩5分という素晴らしい立地に賃貸併用住宅を建てられた植木さん。建てるまでの経緯から、奥様も大満足の賃貸併用住宅づくりの秘訣、そして実際住んでみての感想を伺いました。

## ― 賃貸併用住宅を建てた、きっかけを教えてください。

もともと不動産投資に興味がありました。といってもまだいぶ前で2004年頃の話です。当時、石川県金沢市に区分所有のマンションを現金購入しました。しかし、不動産より株に興味が出てしまって、不動産のことは一時忘れていたのです(笑)

その後、仕事の都合で2007年に海外に転勤になりまして、3年ほど日本を離れていたのです。帰ってきた2010年に、また不動産投資に気持ちが戻ってきました。それで情報収集をするようになって、アパートや

マンションのほかに、賃貸併用住宅という方法があることも知ったのです。とはいえ、しばらくは検討しているようなしていないような曖昧な状態です。そんな時に「中野区にいい土地が出た」という連絡がありました。

2011年の5月のことです。中野区で西武新宿線の駅から徒歩5分程度にある土地で、利便性とお値打ち感を兼ね備えていました。そこで思いきって購入希望を出してみました。合わせて設計プランを出してもらうことになり、建築士の柴谷さんに出会いました。そこから本格スタートですね。



## 一 賃貸併用住宅を建てる際に大変だったことはありますか？

まず、最初にお話ししておきたいのは、普通のアパートに比べて賃貸併用は難しいということです。というのも自分の中で「**自宅なのか、投資なのか**」が区別をつけにくいのです。

なかには、自宅に対してまったくこだわりがないという方もいらっしゃると思います。中古の賃貸併用住宅を買われて、住宅ローンも使ってホクホク・なんて話を聞いたことがあります。実際に自分の話になると、なかなか割り切れません。場所や建物にこだわりが出ます。かといって、それにこだわってばかりでは、一向に良い土地が見つかりません。

家を建てるというのはそれぞれの家庭でステージがあると思います。独身から夫婦になって。それから子供が産まれて、幼稚園、その後小学校へ進みます。その時々で家選びの基準が違ってくると思います。それまで都心から離れた街の賃貸に住んでいましたから、子供が小学生のうちに家を購入するのがひとつのタイミングだと思いました。また奥さんが働きたいと思っているならば、都心に近い便利な場所の方がいいですからね。

子供の学区も気になる場所です。うちには娘がいて小学校3～4年の時に引っ越ししたのですが、やはり引っ越しともなれば友達同士で手紙のやり取りなどがあるのです。そういったことを見ると、親としては責任をもって判断しなくてはと思いました。

## 一 賃貸部分の間取りや経営プランは、どう考えましたか？

賃貸併用では大きく分けて階をわけるか、物件を縦に割るかの二択で、自宅部分を設けることになります。私は二階を自宅にして一階を賃貸部分にしました。悩むことは多いのですが、基本的には建築家の柴谷さんなど専門家に相談できたので心配はありませんでした。

例えば建ぺい率ですが、アパートを建てるならば

60%が理想ですが、今回の土地は50%だったので。そこで、かなり知恵を働かせる必要がありました。最終的には中野区の法律なども調べながら、小さめの1ルームを4部屋設けるとい、一般的なハウスメーカーや不動産屋さんなどでは思い付かないようなプランになりました。

## 一 建築費についてお聞かせください。

私の購入した土地は33坪4100万円程度です。建物は3600万円 地盤改良200万円です。また建築費だけを聞くと、土地の値段と比べれば、予想よりも高くないかも知れません。建物のコストを下げるには、いろいろポイントがあります。例えば、中野区だと普通は都市ガスですが、あえてプロパンガスにすることにより、プロパンガスの施工業者が配管などいろいろサービスしてくれるのです。

火災保険なども、**M構造、T構造、耐火構造などで保険料が違う**ので、このあたりもポイントです。石膏ボードの厚みを増やすことで省令準耐火建物にできます。14万円くらいのコストアップで、トータル50万円削減できました。

## 一 融資について教えてください。

サラリーマンをやっていると借りやすいといわれますが、実際は警戒が強いと感じました。飛び込みでいった場合は、何か事情があるに違いないというネガティブなところからスタートになります。通常は、不動産屋さんの紹介などで会いますから、これは仕方ないのかも知れません。各行自体にそれほど賃貸併用の経験値がないことも影響していると思います。

賃貸併用住宅の建築費は結構な額です。だからこそ、銀行選びを大切に考えました。5000万円です。金利が0.1%違えば、利息が100万違います。住宅ローンを使えば、利率が低い上に、築年数や構造や耐用年数に関係ありません。私の場合は、ある程度の自己資金を用意できました。その上で10行はまわりました。

各行ごとに独自の考え方があるようです。ネット銀行はまずダメです。私が勤める会社専用の法人営業部がある銀行さんがあって、最終的にはそこで決まったのですが、やはり賃貸併用住宅となると、費用も大きくなるので慎重でした。属性を重視すること、それから条件として自己資金3割が多いようです。実際に私もそうでした。難しい場合は奥さんの収入を合わせて世帯年収にするなど、いろいろな対策が必要です。



工務店さんをお願いする場合には、支払いを何度かに分けて行います。ですが、銀行によっては、建築後の一括融資のみで、建築中の分割融資に対応してくれないこともあります。私が融資を受けた銀行がまさにそうで、資金繰りには大変苦労しました。このあたりはしっかり計画した方がいいでしょう。

#### 一 賃貸部分に関する収支はいかがですか？

紹介してもらった不動産会社さんが、すごく好条件なサービスを提案してくれましたので家賃保証を利用しています。つまり、空室であっても家賃を保証してくれるということですね。おかげで賃貸経営は非常に安定しており、住宅ローンの支払いも安心です。以前は家賃に10万円以上支払っていたわけですから、大きなプラスです。

#### 一 自宅部分の建築はどうでしょうか？

これは大変でしたね(笑)。やはり自宅なので、こだわりが出てしまいます。建築家の柴谷さんとのミーティングも二週間に一度は行なっていました。この時に必ず妻も同席しています。なんといっても、家族の家ですから、**キッチンまわりなどは必ず女性の意見を取り入れなくてはなりません**。これは大切ですので、他の人にも強く伝えたいです。

私のこだわりとしてロフトとリビングの床はフローリングにしたのですが、ロフト部分は無垢材を使ったのです。これが全然違います。やはり無垢は圧倒的によいです。あとは、ガス乾燥機。電気乾燥機は電気代もかかるのでガス乾燥機が理想ですが、ガスは最初から排気を考えておかないと、取り付けられません。今回は注文住宅ですから、最初から計画に織り込み済みです。

実際に建ってみると、注文住宅はすごく満足度が高いと思います。なんといっても、自分で選んでいることばかりなのですから。一つひとつに理由がありますからね。妻も私も大変満足しています。実際には55㎡ですが、一般住宅よりも天井高があって、かなり広く感じます。





あと、うちには蛍光灯がないのです。スポットライトがあったり、ブラケットライトがあったりします。いわゆるデザイナーズ住宅になっているのですね。それからロフトを金属パイプ支えているのですが、娘が友達を連れてきても、登ったりしてかなり楽しんでいるようです。やはりこれは持ち家ならではの楽しみですね。

#### — 入居者がいることについてはどうですか？

あまり気になりません。というのも、うちはサブリース契約なので、入居さんと私の間には、契約関係はないのです。入居者の方も、ご挨拶にこられた方はいらっしゃいますが、あまり気にしていないようです。ただ、僕達は二階なので、逆に気を使います。防音のシートは入れましたが、そこまで費用をかけなかったこともあるのか、木造住宅だからなのか、ある程度足音などが響くのですよ。うちは子供もいますからね。普段はいいですが、ちょうどマンションで下の階の人に気を遣うような状態にはなっています(笑)

外出時には窓に雨戸やシャッターを締めている家はよく見ますが、理想をいえば、私はそういうことはしたくなかったのですね。今の家では、幸いにして締めずに出かけられます。

理由は4部屋もあるので誰かがいることが多いですし、灯りもついています。これはたまたまですが、入り口も、どれが大家の家の入り口なのかわからないような作りなのです。なので、泥棒の気持ちからしたら、誰かいる確率が高い家より、近所のシャッターが降りている家を狙いますよね。入居者がいることによって防犯上プラスになっていると感じます。

#### — 最後に、賃貸併用を考える方へ一言お願いします。

投資という側面だけを見た場合、一般アパートに比べてそれほど効果はないのかも知れません。住宅ローンを使う場合も自己資金3割を求められることは多いですから、**ある程度の頭金は必要になる**と思います。でもその条件がクリアできるならば、注文住宅という**普通では味わえない贅沢を味わえる**よい機会だと思います。

家に対する満足度は高いですし、住所を記入する機会に、都内の土地を部屋番号なしで書けるのはいいですね。ちょっと誇らしい気持ちになります。またそんな住宅が、住宅ローンの支払いなく、手に入るのも大きな魅力です。もし注文住宅に興味がある人で、都内に購入を考えている人は、ぜひやってみてもらえればと思います。

家作りの楽しさと、賃貸経営を味わえるという意味では最初にはじめるアパート経営として、もってこいではないでしょうか。 —富士見氏(仮名)



現在、賃貸併用住宅を建築中の富士見さんは、新婚ホヤホヤの若夫婦です。もともとアパート経営に興味があった中で、まわりがマイホームを購入しているのを見て、マイホームとアパートを併せ持った賃貸併用を検討されたのだとか。そんな富士見さんが賃貸併用住宅を決意されてからプランづくりまでのお話を伺いました。

#### — もともと富士見さんはアパート経営に興味があったのでしょうか。

はい、最初は本がきっかけだったのですが、勉強していくうちに賃貸経営の魅力を知りました。やっぱり自分の労働に頼らず、**事業経営として収入が入ってくるのが魅力**だと思いました。いわゆる不労所得ですね。セミナーや勉強会にも参加して、資産形成が大切だと感じていました。当時は彼女ですが、うちの奥さんと一緒にセミナーに出ました。実際、勉強会などに参加すると、成功者と呼ばれるような方もたくさんいらっしゃいました。そういう方とお会いして、早く自分も購入したいと思いました。



#### — その中で、新築の賃貸併用を選ばれた理由は？

ずっとアパート経営に興味はあったものの、なかなか購入のきっかけが掴めずにいました。実際に建てたいと思った経緯としては、結婚がひとつの理由になっています。当たり前のことですが、賃貸アパートに住んでいれば、毎月の家賃はかかってきています。月々の家賃を払って生活しているうちに、妻の友人や自分の友人が持ち家を買いはじめまして、「自分たちも欲しい」という思いが生まれました。

そんな時、あるセミナーに出た際に、賃貸併用住宅があることを知ったのです。聞いたときにすぐ「それは面白いな」と思いました。そして最初のアパート経営として「賃貸併用住宅」を意識したのです。とはいえ、僕達夫婦には土地もなにもなかったもので、まずは土地探しからはじめました。

#### — 土地探しは大変でしたか？

土地探しには、秘訣があると思います。それは、住む土地を決めてしまうこと。賃貸需要を考えると迷いますが、僕達もともと府中に住んでいまして、「絶対に府中」という思いがあったのです。不動産屋さんをまわったところ、すぐに良い土地があるわけではありませんでしたが、「自分たちが諦めなければ、賃貸併用として成り立つ土地がきっと出るはず」と信じていました。



引き寄せの法則ではないですが、自分の中で明確なものやイメージがあると、それになかったものは現れるような気がします。実際に、ようやく出てきた土地が、理想どおりのものだったのです。運命の土地だと思ったので、すぐ購入を決断しました。

#### 一 資金計画について教えてください。

もともと土地が広いので、建物とあわせて1億円を超えていました。昔アパートを検討していた自分の想定よりも、はるかに大きな高額の物件になったのです。まず頭をよぎったのは、「そんなに借りて大丈夫か?」「そもそも借りられるのか?」ということでした。しかし、実際にプランを検討していくと、それくらいの方が賃貸経営として利益も出るし、逆に部屋数もとれるので、空室リスクも小さくなるのです。

これは正直、悩みどころでした。大きなスケールの方が賃貸経営としては安定するし魅力的だと考えるようにして、いろいろ銀行をまわりました。すると、とある銀行からOKが出たんです。もう、「これはやるしかないな」と。でも当然、こういう物件を購入する時は頭金が必要です。頭金の額も1000万円を超えました。貯蓄はそれなりにありましたが、それだけでは心もとないので、いろいろ工面しました。

ここは頼みまくりですね。運もあったと思います。たまたま、まわりに賃貸経営の理解者がいてくれたりしたので幸いでした。土地購入つまり決済して、建物を建てていくとわかるのですが、それぞれのタイミングでお金が必要ですが、銀行は一気に融資はしてくれませんから。

あとは、税金です。実際、建築をしてすぐ建つ訳ではないのですが、**土地購入時点で税金はかかります**。すると、まだ住んでいないのに、税金を収めなくてはならないのです。これが、大きな土地や物件では百万円以上の金額になります。すると、つなぎ資金というのですが、必要な時に、必要な金額をうまく調達しなくてはなりません。

このあたりを初期の資金計画に盛り込んでおかないと、大変なことになります。自分たちはまだ賃貸に住みながら、このお金を工面しなくてはならないわけですから。まわりの理解のおかげでなんとかかなりそうなのですが、本当にギリギリでしたね。

#### 一 建築プランづくりはいかがでしょうか。

今、設計図を作っているところです。この作業は、本当に大変ですが楽しいです。まさか賃貸部分や自宅部分に、これだけこだわることができるとは思いませんでした。新築ですから自由になる部分が大きいのですが、やっぱり決め手となっているのは、**自分たちが住みたいような賃貸を作る**ということですね。当然コストとの兼ね合いはあるのですが、しっかり考えることにより、自信をもって勧められますし、きっと物件の魅力としてもアップすると思っています。



自宅部分は注文住宅と同じですから、自分たちの好きなように間取りは設計できます。やっぱり、自宅となると良いものにしたいですね。いろいろ夢が広がるというか、自分で「マイホームデザイナー」というiPadの有料ソフトを購入して間取りプランを作っています。素人ですから、間違っただ間取りをしているかも知れないので、そこは工務店さんと打ち合わせして詰めています。ミーティングは長時間に渡ることが多いですね。

家具の展示場に行ってイメージを膨らませたり、こんな風に雑誌の切り抜きを写真にとってiPadにいたり。とにかくイメージを共有できるようにがんばっていますね。自分たちが望むスタイルが何なのか、どんなテイストがいいのかを考えながら作っています。

#### — ここまで進めてみて、賃貸併用はどうですか？

家作りの楽しさと、賃貸経営を味わえるという意味では、最初にはじめるアパート経営として、もってこいではないでしょうか。きちんとプランを作れば、最初から利益を出すことも可能です。まだ運用や支払いはいこれからなので、不安もあるといえはありますが、それよりも、やはり「自分の家が建つ。しかも賃貸経営収入が見込める」という楽しみの方が今は大きいですね。すごく充実しています。







不動産投資家とその予備軍のみなさん、「家族はアパートよりも、マイホームを欲しがっている」「投資物件も欲しいけれど、マイホームも欲しい」・・・だったら、その両方を手に入れませんか？ 賃貸併用住宅とは、簡単に言うとマイホームと賃貸不動産がくっついた物件のこと。じつは「融資がなかなか出ない」という人や「新築のアパートを持ちたい」という人にもおすすめなのです。その理由も含めて、賃貸併用住宅について初心者向けにわかりやすくまとめました。これを読めば、賃貸住宅の基礎をマスターできます！

## ■そもそも賃貸併用住宅って何？

自宅を新築する際に建物の一部に賃貸部分（人に貸す部屋）を設けた、マイホーム兼アパート・マンションです。ある程度の戸数があるマンションの最上階にオーナー家族が住まうというようなケース、戸数の少ない小規模のアパートのワンフロアにオーナー家族が住まうというケース、また二世帯住宅のようにほぼ同じ大きな世帯が2つあり、そのうちひとつにオーナー家族が住まうケースが考えられます。

賃貸併用住宅の最大の特徴といえば、「**自宅なのに家賃収入を得られる**」ということ。住宅に併設された賃貸部分から入る家賃収入を住宅ローンの返済にあてられ、本来は利益を生まない個人住宅が、収益性を備えた資産となるのです。

アベノミクス効果で浮き足だっていますが、今後、右肩上がりの経済状況が続くとは思えません。とくにローンは何十年にも渡って支払う必要があります。自分が会社をリストラされるかという懸念、会社が倒産するリスク、どんな大手企業に勤めていても安心できません。

今は土地も徐々に値上がりしていますから、いざというときに売ろうと思っても、買ったときよりも値下がりしていて、売った後に借金だけが残った・・・などという事態も考えられます。このような一般的なマイホームに付きまとう不安が、賃貸併用住宅にすることによって解決できます。

## ■住宅ローンの返済に、家賃収入を充てる！

くり返しになりますが、賃貸併用住宅の最大のメリットは家賃収入です。というのも、住宅ローンを自分の給料で返すのではなく、そこに併設しているアパートの住人が返してくれるからです。最悪、無職になって収入が途絶えても、**ローン返済は入居者がしてくれる**のですから、普通の住宅取得に比べて低リスクで経済的に安心して住むことができます。

また家賃収入と自力での返済を組み合わせることにより、ローン完済がより早くなります。繰上げ返済を行って、住宅ローンを定年退職までに完済するのもひとつの手です。さらに**老後を考えたときに自分の住む場所が確保され、そのうえで家賃収入がある**ということで、『自分年金』をつくることができます。

なお、「賃貸併用住宅で、住宅ローンが使えるの？」という疑問もあるでしょう。賃貸併用住宅に限らず、住宅でもアパートでも、多額の現金を持つ方を例外として、ほとんどの方は銀行からの借入金を元に物件を取得し、賃貸経営をスタートします。この借入金は、アパートでは「**アパートローン**」、一般の住宅は「**住宅ローン**」です。賃貸併用住宅であれば、マイホームにあたる**自宅居住部分の面積が一定割合以上を満たすことにより、住宅ローンの適用**となります。



住宅ローンは家の販売価格とご本人の年収や勤続年数を基に融資の審査が行われますが、事業性融資であるアパートローンに比べて、簡単に借入れやすい融資です。事業性融資は一般の会社と同じように厳しく審査をされます。また返済は基本的に家賃収入からとなり、「事業として成り立つか」ということを判断されます。そして、融資期間は基本的に物件の耐用年数内となります（金融機関によって異なる）。

逆に住宅ローンは、ご主人の年収、夫婦共働きであれば**2人の年収を合算した世帯年収が基準**です。つまり世帯年収が高い家庭ほど高額な住宅ローンを借りられます。また住宅ローンは事業性融資に比べて**融資利率がものすごく優遇**されています。通常のアパートでは考えられないような、低金利で借りられるのもメリットです。

### ●「アパートローン」と「住宅ローン」の比較

	アパートローン	住宅ローン
目的	事業	住居取得
税金優遇	なし（金利が経費となる）	あり（住宅ローン控除※）
審査	厳しい	緩やか
借入年数	基本は建物の耐用年数	35年
団体信用生命保険	なし	あり
参考金利	2～4.5%	1%程度



## ■本当に住みたい場所にマイホームを取得しよう

マイホーム取得時に一番考慮すること、それは「広さ」と「立地」です。また賃貸併用住宅に限らず、不動産投資できちんと家賃収入を得るためには、安定した入居者の獲得が必須となります。具体的には「入居を維持できる魅力的な立地であること」が条件にあげられます。それが、そのまま**夢のマイホーム**につながります。

### ●都心と郊外に同じ値段で家を建てるとしたら・・・

	土地	利便	広さ
都心	狭い	良い	狭い
郊外	広い	悪い	広い

この一覧表にあるように、「大きく広い家に住めるけど、場所は郊外」「都心で便利だけど狭い家」の二択になります。広くてよい立地の家に住めることにこしたことはありませんが、予算との兼ね合いがあります。

じつは、賃貸併用住宅であれば、家賃収入や融資のメリット以外に「**良い立地の広いマイホームに住める!**」という特徴があります。そのメリットがそのまま、入居者にとってのメリットにもなります。それは、入居者にとっても良い場所はやはり魅力的だからです。

では、なぜ「良い立地の広いマイホームに住める!」のでしょうか？

住宅ローンは年収の**4～5倍**の融資、賃貸併用住宅の場合は**10～20倍**の融資が受けられると言われています。融資金額が大きければ、その分だけ土地の価格が高い、人気の一等地にマイホームを持てる可能性が高くなります。

目黒区で20坪（1坪250万円）の土地を取得すれば、土地代だけで5000万円です。建物を仮に3000万円に建てたとすれば合計8000万円です。もし普通にマイホームを買おうとしたら、ローンは年収5倍ですから、目黒区の住宅を取得できるのは、年収1600万円の方になります。賃貸併用住宅で8000万円の物件では、最高で年収400万円の方でも融資が受けられる可能性があります。

### ●土地5千万円＋建物3千万円＝住宅取得金額8千万円

	賃貸併用住宅	通常の住宅
融資限度額	年収の10倍～20倍	年収の4～5倍
必要年収	年収1600万円以上	年収400万円から可能!

## ■住宅ローン控除で所得税の節税も!

住宅ローン控除（住宅借入金等特別控除）とは、住宅を新築・購入・増改築してから6ヶ月以内に居住した場合、住宅の取得等に係る借入金に対して、居住年より一定期間、一定の金額が所得税額から控除される制度です。2013年1月24日先に公表された「2013年度税制改正大綱」では住宅ローン控除は拡充されました。

現行の住宅ローン控除では、住宅ローン年末残高のうち 2000 万円までの部分について、その 1% に相当する額が所得税や住民税から控除されます（控除期間は 10 年間・最大控除額は 20 万円× 10 年間で 200 万円）。税制改正大綱では、消費税が 8% にアップする時期（2014 年 4 月～ 2017 年 2 月末）まで、住宅ローン控除の対象となるローン残高の上限を 4000 万円に引き上げるとしました。つまり、これが実現すると最大控除額 400 万円の減税です。ただし、条件として「8%（2015 年 10 月からは 10%）の消費税が適用されるケースに限る」とあるので、ご注意ください。

●住宅ローン控除は取得時期によって変わる！

住宅の種別	契約時期	引き渡し時期			
		2014年3月まで		2014年4月以降	
		消費税	住宅ローン控除	消費税	住宅ローン控除
新築住宅（未完成※1）	2013年9月まで	5%	200万円	5%	200万円
	2013年10月以降	5%	200万円	8%	400万円
新築住宅（完成済み）	問わない	5%	200万円	8%	400万円
中古住宅（個人売主）	問わない	非課税	200万円	非課税	200万円
中古住宅（再販※2）	問わない	5%	200万円	8%	400万円

なお、住宅ローン控除を適用するのにあたり、1 年目は必ず確定申告をすることが必要です。給与所得者については、2 年目以降の住宅ローン控除を年末調整で行なうことも可能ですが、勤務先に知られたくないような事情がある場合には、毎年の確定申告によって還付を受けることもできます。

2 か所以上から給与の支払いを受けて、どちらか一方の年末調整だけでは控除しきれないような場合には、給与所得者であっても毎年確定申告をすることになります。給与所得者以外の人は、基本的に毎年の所得の確定申告に含めて住宅ローン控除の手続きをします。

住宅借入金等特別控除の適用要件

<http://www.nta.go.jp/taxanswer/shotoku/1213.htm>

もうひとつのメリットですが、住宅ローンでマイホームを購入する場合、団体信用生命保険（団信）に加入することになります。一家の主に万が一のことがあったときに、その経済的な損失をカバーしてくれるのが生命保険ですが、生命保険と同じような役割をします。団信はローンを組んだ人に万一の事態があつて亡くなったとき、保険会社がローンの残債に相当する保険金（最大 1 億円）を金融機関に支払うので、遺された家族が多額の借金をかかえる・・・という事態を防ぐことができます。



## ■賃貸併用住宅はプランニングが重要

賃貸併用住宅の将来を考えた場合、ライフスタイルの変化に合わせて、住まいも変えていくことができます。夫婦2人、お子さん1人の3人家族が、住居部分2LDK、賃貸部分がシングル向けの4戸の賃貸併用住宅を取得した場合を考えます。まずは2LDKに家族3人で住みます。だんだんお子さんが大きくなり、一人暮らしを希望したときに、賃貸部分のワンルームに住む、その後、お子さんが結婚して子供を持ったときに、リフォームして2世帯住宅にすることもできます。

このようにライフスタイルの変化に対応しやすいのも賃貸併用住宅の魅力ですが、土地に対して、どれくらいの賃貸併用住宅が建てられるのかは、素人ではなかなかわかりません。ライフスタイルを重要視するあまり、アパート部分の収益性が悪くなることもあります。つまり、理想のマイホームであると同時に、安定的に入居者が得られるような住まいづくりが不可欠です。

自分の理想だけを求めるのではなく、敷地に対する建築できる建物の規模や、その土地にあったニーズ、賃貸市場の分析など、しっかりとしたプランニングが必要です。実際に賃貸併用住宅を購入するためにはいくつかの条件があります。

- 自己資金の準備
- 賃貸併用住宅にふさわしい土地選び
- どんなプラン（入居ターゲット・間取り）がいいのか
- 工務店選び

### 〈自己資金〉

まずは自己資金ですが、賃貸併用住宅では、先に述べたように、アパートローンではなく、住宅ローンを使えます。しかし、一般の住宅ローンのようにフルローンは受けることは難しく、一定の自己資金を用意する必要があります。どれくらいの金額を用意したらよいかといえば、金融機関によってかなり差がありますが、総額の1割と諸費用分が目安です。

自己資金をつくる手段のひとつとして、「財形住宅貯蓄」があります。持ち家取得を目的とした財形貯蓄の一種で、給与や賞与からの天引きによって資金を積み立てます。「財形住宅貯蓄」は財形年金貯蓄と合わせて**元本550万円までの利息が非課税**になります。その際には**床面積の過半数以上が自己の居住のために供されていることが条件**です。アパートの購入および新築には使うことはできませんが、賃貸併用住宅であれば使用可能です。勤務先がこの制度を導入しているか確認してみましょう。

### 〈土地選び〉

続いて、賃貸併用住宅にふさわしい土地探しです。まずはどこに取得するか立地を考えます。**賃貸経営にふさわしい立地とは、賃貸需要のある立地**です。簡単にいってしまえば人気の沿線、人気の街。ターミナル駅からの近さや、

乗り入れしている路線によっても街の人気が変わります。通勤通学に便利な街であることも大事な要素です。土地は用途地域（都市計画法の地域地区のひとつで、土地利用法を法律によって定める）土や建ぺい率・容積率（建ぺい率とは敷地面積に対する建築面積の割合・敷地面積に対する建物の延床面積の割合）によって、賃貸併用住宅にふさわしい土地、ふさわしくない土地があります。

### 《プランニング》

このように数々のメリットがある賃貸併用住宅ですが、普通の戸建住宅よりも気を配るところが多岐に渡ってあります。ハウスメーカーや工務店など、基本的には業者さんにおまかせしていれば無事に家を建てることのできるマイホームとちがって、賃貸併用住宅は、「アパートを建てるということ」であり、「経営」を考えなければいけません。そのため**地域の賃貸市況の需給関係を把握してプランニング**していく必要があります。

建物のプランニングは敷地によります。**土地によって建てられる高さや面積、建物の仕様も変わり、住居部分と賃貸部分との割合も要検討する必要があります**。ここは素人では判断できないところであり、専門家のサポートが必要な部分です。



### 《工務店選び》

そして、工務店選びはもっとも重要なポイントです。初めてマイホームを建てる人というのは、予算の関係上で値段や、安心感から知名度で選びがちですが、「**住居部分と賃貸部分の割合」「賃貸部分の間取り**」が最大の肝です。自宅と賃貸部分の割合ですが、ビルを建てて屋上のペントハウスをオーナーが所有する、またはタウンハウスのようなイメージで自宅の横に同じ間取りの部屋がもうひとつある・・・というようなイメージを持たれている方もいるかもしれません。その辺はきちんと専門家と検討してください。

また賃貸併用住宅で住宅ローンを借りるためには、銀行によって条件は変わりますが、基本的に50%の住居部分の広さが必要です。融資条件に該当しながらも、賃貸需要を満たし、マイホームとして理想的な間取りや広さを求めるということになります。つまり「安いだけ」や「有名なだけ」の工務店ではなく、賃貸住宅のプランニングに強い工務店を選ぶ必要があるのです。

## ■賃貸併用住宅の管理運営はどうすればいいのか

実際に賃貸併用住宅を取得した後の話です。もっとも気になるところは「他人とひとつ屋根の人に住むこと」です。具体的には「プライバシーを守ることができるか」「入居者さんからクレームがきたりしないか」「管理がちゃんとできるか」ということです。もっともな心配ではありますが、実際のところ賃貸経営を自分ひとりで行っている大家さんはほとんどいません。では、いったい誰がアパートの管理をしているのでしょうか？

それは専門の管理会社が請け負っています。管理だけでなく、掃除であったりセキュリティであったり、大家さんに必要な業務を請け負う会社がしっかりサポートする仕組みがあるのです。実際に賃貸併用住宅を建て、賃貸運営する場合に必要な下記のような業務もすべて専門のプロ（不動産会社）が行います。

- 入居希望者の募集・案内・契約
- 入居者からのクレーム・貸室の突発的な不具合に対応
- 賃料管理（家賃集金・滞納チェック）

完成した建物を入居希望に内見してもらい、気に入ったら契約の手続きをする、この一連の流れを仲介業務といい、不動産仲介会社が行います。そして入居者が入った後の業務もあります。これは毎月の家賃を受け取り、滞納がないかを確認して、居室に不具合があった場合の対応、また入居者が退去する際の立会いを含めて「管理業務」といいます。

### ● 賃貸物件の管理には 2 種類あります

管理委託	サブリース（一括借り上げ）
<p>賃貸借契約は入居者と大家さんが行い、物件管理を不動産管理会社に委託するのが管理委託です。<b>毎月一定の管理料を支払う</b>必要がありますが、掃除や建物のメンテナンス、入居者の審査業務、緊急対応などを代行してもらうことが可能です。</p> <p>サブリースと異なる点は、家賃が満額支払われます。また大家さんには空室リスクがあり、空室対策を大家さん自身が行う必要があります（入居募集は不動産仲介会社に依頼します）。メリットはサブリースよりも満室時の手取りが多くなることです。</p>	<p>大家さんから賃貸住宅部分をサブリースという形で借り上げて、管理運営をすべて委託する賃貸システムです。<b>空室状況にかかわらず、定期的に一定の家賃が大家さんに保証</b>されます。</p> <p>安定的な家賃保証にくわえて、不動産管理会社が一括して管理してくれるため、入居者募集や入居者との契約などの煩わしさから開放されるというメリットもあります。</p>

**管理委託**すれば、通常生活で入居者と直接やりとりをすることがないので、大家さん入居者さん双方が気を使わずに済みます。また「空室の心配をしたくない」「プロにすべてをおまかせしたい」と思う方には、サブリースがおすすめです。管理費の目安は家賃の5%が相場ですが、**サブリース**の場合は更に保証料として5%～20%が上乘せされます。コストがかかる代わりに空室の心配はいりませんから、まったく初めての大家さん向きです。

### ■まとめ

賃貸併用住宅は、多くのメリットがある反面、素人では一筋縄ではいかない、手ごわい部分、判断の難しさがあります。今回の記事に興味を持たれた方でも、具体的にどうやって勉強すればいいのか、情報収集すればいいのか分からないことも多いと思います。

書籍もありますし、賃貸併用住宅を取り扱ったセミナーもあります。アパート経営について詳しくない方、まったく初めての方であれば、生の声を聴くのが一番です。賃貸併用住宅の経験がある先輩大家さんや、先輩大家さんが在籍している大家塾などの団体等に相談しましょう。無料、または低額な料金で相談を行っているところがあるので、いくつか比較をしながらご自身と合うものを探してみるといいと思います。



## 空室コンサルタント尾嶋健信氏に聞く

## 繁忙期後の空室対策

3～4月の賃貸繁忙期を終えて、入居が決まった大家さんもいれば、空室が残ってしまった大家さんもいます。6月という端境期に入居を決めるためには一体どうすればよいのでしょうか。「空室対策武者修行」でもお世話になった空室コンサルタントの尾嶋健信さんから、2013年繁忙期を振り返っての分析、これから使える空室対策ノウハウまで、じっくり教えていただきました。

## 2013年の繁忙期を振り返って…

**けいすけ** 尾嶋さんから見て2013年の繁忙期の傾向はどうでしたか。

**尾嶋** 名古屋、神奈川、札幌もですが、学生マンションの動きがすごくありました。逆に他のエリアに関しては、これといった動きはありませんでした。全体的に退居が減っているからだと思います。インターネット上でも空室物件がいっぱい載った印象はありませんね。

**けいすけ** 退居が少ないのはありがたいですが、動きがないとファミリータイプの空室を持っている方は怖いですね。震災の影響はいかがでしょう。

**尾嶋** 千葉や茨城は震災以降も引き続き苦戦したと思います。逆に東北・仙台や福島では需要に比べて供給が少ない状況がまだ続いているようです。相談を受けた案件で苦戦したのは東海3県です。理由としては外国人労働者が入ってきていないことがあげられます。

**けいすけ** アベノミクス効果で景気回復している印

象はありますが、企業が外国人労働者の雇用するまでは行ってない？

**尾嶋** 私の感覚ではそう思いました。

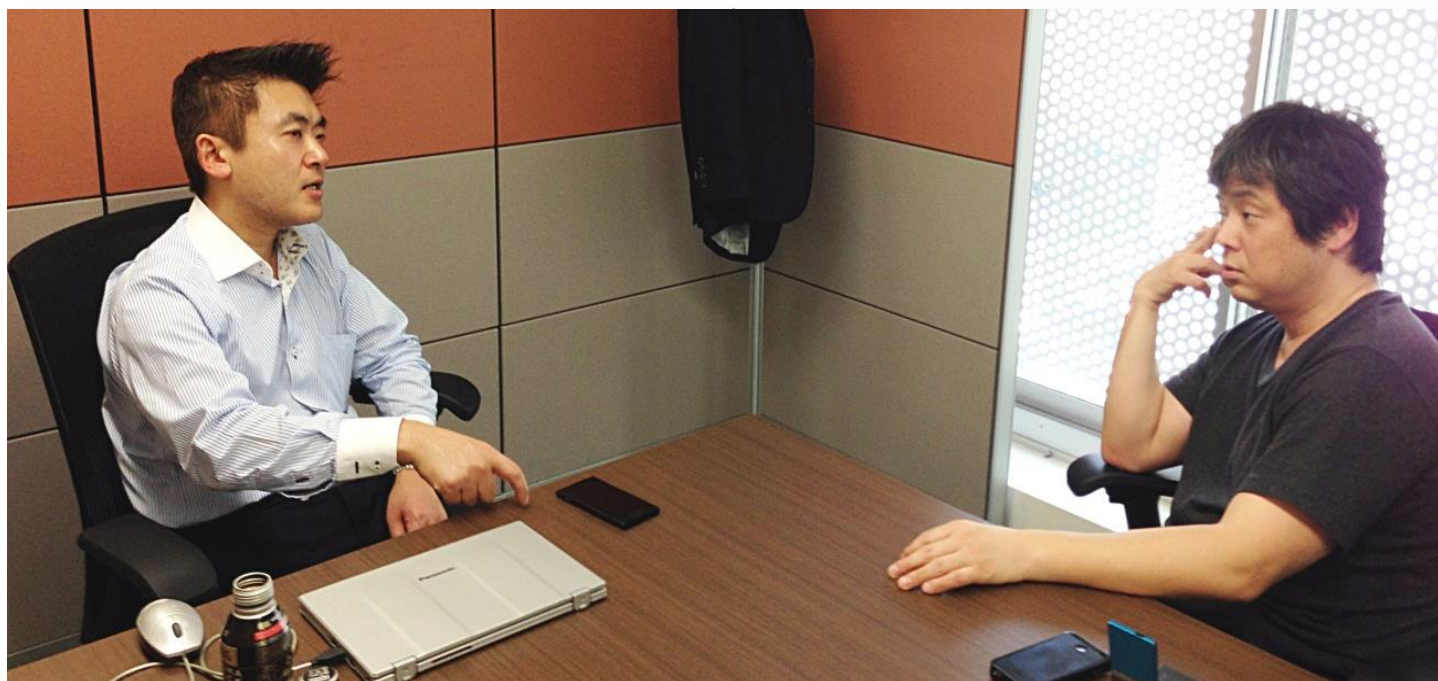
**けいすけ** エリアを問わずに、どんな間取りや設備が受けるようになってきましたか？

**尾嶋** やはりインターネット無料でしょうか。ネット環境がきちりしているのは、エリア、間取り、入居者層に関わらず最低限必要になってきたという印象です。間取りに関しては、2DKを1LDKにフルリニューアルした物件より、そのまま2DKの間取りの成約率が高いということがありました。

**けいすけ** そうなんですか！？ 2DKは仕切りをとってワンルームにするようなリフォームが流行りましたけれど。

**尾嶋** LDKにするとエアコンの電気代がかさむというのがあるようです。また単身者が1部屋を自分の仕事場にして残りの部屋を寝室にする、DK部分で食事するなど、1LDKより2DKを選ぶ傾向です。

**けいすけ** 2DKでも1人で住む人がいるのですか。すごく意外です。2DKの物件を持っているのですが1LDKに見せていたので。



**尾 嶋** そうですね。2DKのままですが、アプローチは1LDKのようにするのがコツです。

### 空室が埋まらない大家さんとは？

**けいすけ** どんな大家さんが苦戦していると思いますか？

**尾 嶋** 経営者としての自覚不足ですね。副業的な捉え方されるのはいいのですが、ポイントを押さえていない大家さんです。不動産投資の基本要素は、まず「勉強」。それから経営をやる意味における「企画」ですね。あと「税務」に「融資」と、この4つをきちんと行ってこそ「賃貸経営」です。

これを押さえていない人は、お金が回らなくなります。基本的な勉強をされないまま多額の投資をしたり、業者さんの言いなりで高額なリフォームをしてしまったり。そういう方は苦戦しています。

### 賃貸経営4つのバランス

勉強	知識を得る力
企画	経営を行う力
税務	節税
融資	資金力

**尾 嶋** あとは決断が遅い大家さん。私は極めて現実的な提案をしますが、それに対して「やる、やらない」の回答が保留になる方がいらっしゃいます。昨年に相談された大家さんがずっと保留にされていて、3月になっても埋まらず「また相談をお願いしたい！」と依頼がありました。

**けいすけ** それは、大事な時期を逃しましたね（笑）その月によって空室対策は全部ちがうと思います。尾嶋さんの仰っていることがよくわかります。

**尾 嶋** あとは行動力が伴わない大家さん。決断が遅いし実践も遅い。私のコンサルティングには、「大家力アップコース」というものがありまして、主に1棟目の大家さん、初めての大家さんが多いですが10～14日に1回、25分ぐらい次のこととお話します。



## ■ 大家業とはどういうものか？

## ■ 空室対策がどういうものか？

そして「いつまでに、〇〇をやろう！」というアドバイスします。ところが空室対策ではなくて、購入物件を見に行ってしまうたり、家庭の事情などで、後回しになってしまっています。このように実践が進まない大家さんは、繁忙期を過ぎても空室が残っています。

**けいすけ** 「経営感覚を持っていて、適切に判断ができ行動が早い」という大家さんが成功すると思いますが、他に順調な大家さんの特徴はありますか？

**尾 嶋** 信頼力です。誰かを信用したら、その人の言うことを全部丸呑みする力です。例えばサブリースでも信用できる不動産会社があれば、完全にお任せすることができる大家さんです。コストはかかりますが、それできちんと埋まれば良いのです。

一方、サラリーマン大家さんなどで、多忙なのに「完全に任せ切れない」という人。自分が行動したいけど、その時間がない、大家力もさほどないという中で、ジレンマを引きずり埋められないで今に至る・・・という方もいます。

**けいすけ** 持っている自分の「スキル」と使える「時間」と、それに対する「情熱」のバランスですね。「アウトソーシングするのか？」「自分でやるか？」を決めればよい話ですね。アウトソーシングする大家さんは必ずしも能力がないとは思いません。

僕の場合でいうと、管理は自分でも頑張れるけれど、いかんせん遠隔地なので管理会社さん任せになっています。あとスキルが伴わないのはリフォーム。これも外注し

ています。そういう選択の問題だと思うので、大家さんそれぞれで賢い選択をして欲しいですね。

## 「これから」の空室対策を考える

**けいすけ** 繁忙期に埋められなかった大家さんは、これからどういった対策をとればよいでしょうか？

**尾 嶋** まず繁忙期に内見が「あったか？」「ないか？」ということ振り返ってください。もし検証できるのであれば、「どの業者さんから、どれくらい問合せや内見があったのか」を把握します。**内見がなかった場合は、「いかに内見をとるか？」が第一歩です。**そのための対策を練っていきましょう。

私は『[たった18日で次の入居者が決まる！満室革命プログラム](#)』（フトバンククリエイティブ）という本を出版していますが、その中に書いてあるように、ハードとソフトとマーケティング、この3つの対策が基本になります。それにくわえて「大家力」と「チーム力」があります。





**尾 嶋** 大家力・・・満室経営新聞を読んだり、セミナーに参加したり、懇親会に参加することによって、大家さんと交流が持てます。横のつながりを持つことで大家さん力を養成します。これは時間がかかる積み上げ式のものですが、楽しみながら行えます。



『たった18日で次の入居者が決まる！満室革命プログラム』  
ソフトバンククリエイティブ

チーム力・・・そのエリアが初めてなら、まずは信頼できる管理会社の担当者を探します。物件を決めてくれる仲介会社のエース営業マン、リフォーム屋さん等、空室対策を行うチームを結成します。これもすぐにはできないことで、時間をかけながらやっていくしかありません。

## ハード・ソフト・マーケティング それぞれの対策ノウハウ

**尾 嶋** 内見の有無でアプローチも変わりますが、内見の問合せがあるけど決まらないケースであれば、これはハードに問題があると思われる。

### 【ハード面のチェック事項①】

- エントランスがどうなのか？
- ちゃんと共用部の清掃が行き届いているか？
- 内見に誘引するためのインターネット上の写真や募集図面の写真は魅力的なのか。

**けいすけ** 募集図面もハードなのですか。

**尾 嶋** そうです。あとは室内です。お金をかけてフルリフォームするのではなく、とにかくきれいにするのが前提です。

### 【ハード面のチェック事項②】

- 前の入居者の生活感を感じさせない状態になっているか？
- 水回りがきちんと管理されているか？

**尾 嶋** もう暑いくらいの日があるのに、冬場に用意をした厚手のスリッパが置きっぱなしの状態ではいけませんよ(笑)

**けいすけ** なるほど細かいですね！

**尾 嶋** 内見がない場合はソフトを見直す必要があります。内見までいかなかったということは、条件が届かなかったからです。地域最低限に設定している場合は、情報がきちんと業者さんに届いているのかを確認して、内見の確率を高めていきます。

### 【ソフト面のチェック事項】

- 同じエリアの競合物件の初期費用、賃料は？
- 情報がきちんと仲介業者さんに行き届いているか？

内見はあるけど決まらない、「大家としてちゃんとやっているつもりです！」というケースは、内見をした業者さんの情報を得ます。例えば、管理会社をお願いして、名刺のFAXで送ってもらい、その業者さんにヒアリングをします。

### 【マーケティング面のチェック事項】

- 物件をお客様がどのくらい見に来たか？
- 自分の物件は何番目に案内されたか？
- 結果として、その人はどこに決めたか？

このようにリサーチができれば、今度は逆に内見が決まるライバル物件をモデリングし

ていきます。

## 内見成約率は一撃必殺を目指す

**けいすけ** 内見成約率ですが、僕は「高いほどいい！」と思っているのですが、内見成約率が高くなっているのは、そもそも「賃料が安すぎるからだ」という説もありますよね。

**尾 嶋** 内見成約率の基本は一撃必殺です。とくに閑散期は100%を目指すことをお奨めします。集客があるエリアであればいいですが、地方はその方が良いでしょう。

**けいすけ** そうですよね！「5人に1人くらいがちょうどいい」と書かれた本があって…。地方都市では、内見5人取るのに何ヶ月もかかるときもあります。内見成約率を頑なに上げていく努力をしていくべきで、一定数値にコントロールするわけでないということでしょうか？

**尾 嶋** そうです。とにかく内見に来たら決めましょう。その入居希望者さんの条件に、逆に合わせるようにしてもいい。それくらい今はお客さんが少ない時期なのです。この時期に埋まる物件は、内見成約率が圧倒的に高い物件です。賃料も閑散期に関しては「**あわよくば！**」という考えを消しましょう。

まずは「満室にする！」を心がけること。ただし、そのために条件を下げるのであれば、反対に審査をきっちりする必要があります。成約する確率を上げながら、同時に不良入居者を入れない確率を高めます。というのも満室にこだわるあまり、不良入居者を入れてしまうケースがありますから。

**けいすけ** これは管理会社さんにすごい迷惑をかけますよね。管理会社さんが入れたくなさそうな方は、僕も涙を飲んで断るようになっています。

**尾 嶋** 素晴らしい！やはりチームでやられているだけありますね。例えば地域密着型の不動産管理会社さんで、何十年もの間、エリアNo.1の実績をもつ会社があると思います。でも実態を見ると地域を自転車で回ったりするようなアナログ的なところがあります。

彼らは地主さんにとっては先生で、教育しながらうまくやってきました。また地主さんは節税対策で物件を建てるため空室が埋まらなくても「まあ、いいか！」というところがあります。

そこへ投資家さんがきました。投資家さんは融資が受けられる属性の良い方が多い。そんな投資家さんから、管理会社のビジネスの実態を見ると、「なんじゃこりゃ!？」という風に言いたくなる部分が多くあります。投資家さんはすごく勉強して、管理会社さんがついていけないくらいの知識レベルを持っています。そうすると管理会社さんが投資家さんに頭が上がらないのです。

**けいすけ** 管理会社さんが？

**尾 嶋** そうです。この知識格差の問題が相談を受けていく中でとても多いのです。私のコンサルティングには、管理会社力をアップするものがあります。管理会社の言うことを投資家さんに通訳して、投資家さんが言っていることを管理会社さんに通訳する…両者の架け橋をして調整していく仕事です。そういう不動産投資家さんは、満室にすごくこだわります。その結果、不良入居者で嫌な予感はあるけれど「いいや、

入れちゃえ！」と。その結果、困ったことになってしまいます。

**けいすけ** 勉強している投資家さんこそやりがちですね。5万円の部屋があるとして、大家さんはそれを入れることによって、毎月収入が入ってきます。トラブルがあって、結果的に退去したとしても、「まあいいや」と思います。でも、管理会社さんは、家賃5万円の5%で仕事をしているわけです。手間に対する費用対効果、費用対手間というのでしょうか（笑）

大変なのは管理会社の方で、その重みをきちんと理解すべきですね。僕は今、尾嶋さんに同調して偉そうなこと言ってますが、じつはちょっと困っている物件があります。石川県の加賀市の観光地にある物件です。観光不況もあって非常に入ってくる人が少ない。管理会社さんは一生懸命やってくれていますが、専門でやれるほどマーケットがないため、お土産屋さんと兼業しているくらい。本当にパイが少ない中でやっています。

ライバル物件がない中で、自分の物件はちょっとグレードの高いマンションです。あとは木造アパートばかりですから、木造アパート並みの家賃にすれば、埋まるでしょうが、なんとか差別化を出したいと考えています。

**尾 嶋** 空室は何部屋ありますか？

**けいすけ** 19室中、15室が入居されています。

**尾 嶋** すごいですね。15室にどんな方が住んでいるか、分析しましょう。男女比であったり、年齢だったり、2人入居があるのか？ ないのか？ 仕事はどうなのか。あと、その方が勤めてる会社はどのようなルートで通勤する

のか？ そこにヒントがあります。物件数も少ないところであれば紹介筋も大きいので、入居者さんにも働きかけるのも重要です。

**けいすけ** いいヒントになりました。ありがとうございます。どんな物件にもそれなりの対策があるんですね。尾嶋さんのコンサルティングでは、どのようなステップで対策をしていくのですか？

**尾 嶋** 最初に募集図面とレントロール（賃借条件一覧表）をいただきます。そして時間にして60分程のスカイプコンサルを行います。メニューは3つ用意しており、まず前述した「大家力アップコース」。要するに私のコンサルを受け、ご自身で動く内容になります。

私の著書『満室革命プログラム』には21の手法ありますが、今は空室対策本がたくさんあります。情報量が多いので「何が効果的なのかわからない・・・」という方のために、物件に合わせて順番にカスタマイズしながらやっていきます。3ヶ月で9万8000円。その3ヶ月内である程度見えれば卒業ですし、ダメならそのまま更新します。だいたい今のところは半分ぐらいですね。

**けいすけ** 自分でやりたい方に適していますね。

**尾 嶋** 次に「管理会社さんとのコミュニケーションに困っている」という大家さん。コミュニケーション不足を解消するため、私が管理会社さんとの間に入るコースです。

**けいすけ** 管理会社さんと尾嶋さんとのやりとりがあるのですか？ 『空室対策武者修行』でやって頂きましたが、それがメニューになったのですね！ 管理会社さんもビックリしますね。



**尾 嶋** お互いにいろいろ話せますし、管理会社さんからの紹介もあつたりしますよ。それも3ヶ月間で9万8000円です。

**けいすけ** すべて尾嶋さん自ら手掛けるものばかり。人的パワーも時間も制限あるでしょうから大変だと思います。お受けできる余裕はあるのでしょうか？

**尾 嶋** おかげさまで、最近パートさんを大量動員して7人おります。私の空室コンサルはリピーターがすごく多いのが特徴です。空室になるとまた相談に来られたり、2~3棟目を買うときに相談されます。いろいろと大家さんの希望を聞きまして、現在は管理会社をやっています。850戸を管理させていただいております。

**けいすけ** 管理会社を？

**尾 嶋** 管理会社というか家主代行に近い形ですね。現地の管理会社とあわせて7%程度、金額にして1棟あたり月額3万円から5万円の目安の報酬をいただいています。

ここでガッポリ儲けようという気持ちはありません。けーちゃんも仰ってたけど、管理会社は手間暇がかかります。そのため管理メニューを明確にしています。ここからここまでは大家さんの仕事、ここは私の仕事、ここで利益が成り立って、管理会社にこのくらいの報酬を払っていると明確にした上で、大家さんとその都度相談しながら行います。

**けいすけ** それはよくできた仕組みですね。では最後に読者さんへコメントをお願いします。

**尾 嶋** 空室対策はやればやっただけの効果があります。現在、空室がある方も原因を突き止め、それに対して、しっかりと行動を起こ

しましょう。あきらめずにチャレンジしてください！！

**けいすけ** ありがとうございます。せっくなので、読者さんのために特別な特典をお願いできますでしょうか。

**尾 嶋** 無料相談をお申込みいただいた方、全員に「満室メガパック」を差しあげます！ 満室塾の第一期の中で好評だった内容を10分に編集した映像を10本分まとめたものになります。

**けいすけ** 尾嶋さんのノウハウコンテンツですね。それはすごい！

**尾 嶋** 満室経営新聞さんが主催した『ドリームマッチ』でしか配布していない特典映像です。すでに「満室メガパック」をお持ちであれば、「満室メガパック2」を差しあげますよ。こちら10分の映像が10本あります。

**けいすけ** それは助かります。ありがとうございました！



#### ■応募方法■

尾嶋健信氏より満室経営新聞読者へメールを差し上げます。そのメールに記載している応募フォームから無料相談をお申込みください。もれなく全員に特典『満室メガパック』をプレゼント！！

原状回復工事の裏事情 / 工藤一善

## あらためてプレミアムエリアの優位性を知る

### ■プレミア中のプレミアムなエリア

不動産投資における、購入フェーズで考慮しなくてはならない項目に、「立地」があります。首都圏であれば、駅からの距離とか、地方エリアであれば近隣施設の充実度であったり、もっと言えば近くにコンビニがあるなど、本当に細かく考えたらきりがありません。

今月のコラムは、そんな「立地」についてのお話ですが、「プレミアムエリア」の強さを実感することが多々あるので、皆さんとシェアしたいと思います。

大きな枠組みで言えば、東京23区内という立地は、プレミアムエリアだと誰もが感じている事実だと思います。そんな23区内でも、人気度合いの差は歴然とあり、特に渋谷区、目黒区などは誰もがあこがれる、まさにプレミア中のプレミアムなエリアだと思います。

そんなエリアにある、物件のリフォームに関する相談はたびたびあるのですが、毎回感じるのが、本当の人気エリアの人気・集客力のすごさです。それは築年数にかかわらず、顕著に現れます。

### ■「フルリフォームをしないとイケない」という思い込み

たとえば築30年のマンションを例に取りますが、このような物件を新規に入手した、割とキャリアの少ない大家さんが最初に考えるのは、「フルリフォームをしないと入居者が入らない？」という思い込みです。

業者的には、その思い込みにつけこみ、水廻り全部交換に内装の全面張替等のフルコースの提案をすることもできるわけですが、私的にはそんな「一時しのぎの商売」をするつもりもなく、大家さんの立場で、極力コストをかけない方向で話を進めます。きまって「フルリフォームをしないとイケない」と思われているケースのときは、その大家さん自体、**近隣の家賃相場の調査等はされていないことが多い**のです。ですから、最初のアドバイスは、近隣不動産会社を訪問して、家賃相場を確認してもらいます。

このとき必ず聞いてもらうのが、おしゃれにフルリフォームした場合の募集家賃と、ハウスクリーニングをメインとした最低限

の施工で仕上げたときの募集家賃の差額です。多くの場合、その差額は2万円を超える事は、あまりないようです。

たとえば、500万円かけてフルリフォームをして最高ランクの家賃で入居してもらった場合、普通の工事で仕上げた倍の家賃の差額が2万円として、バリューアップにかかった分の回収には250ヶ月かかってしまうのです。大げさな話、実に20年という月日をかけてバリューアップ分を回収するのです。これを投資として考えた場合、よほどの余裕がない限り、積極的に取り組む事はしない投資回収期間だと思います。

### ■プレミアムエリアの強さ

「そこに住んでみたい」と多くの人が思っているエリアにおいては、築古といえども驚くような家賃で入居申し込みが入ります。同じ広さで同スペックの地方物件と比べるとその差は、下手をすれば倍以上の開きがあります。まあ、物件価格やその他の条件はもろもろありますし、必ずしも地方物件が悪いといっているわけではありません。

地方には地方のよさがあるのは、私が一番良く知っています。ただし大家さんとしての努力なくして、地方物件において満室経営は難しいのは否めないと思います。そして、その努力においては、他の物件との差別化のためにバリューアップを施し、賃貸営業マンとの交流を深めるなど、意外とコストがかかるのもまた事実です。

本当のプレミアム立地においては、新築以来、空室に困った事は無いということは珍しいことではないと思います。もちろん、そのエリアにおける適正価格があるので、法外な家賃を払ってもらえるわけではありませんが、利回りで考えると、空室期間のロスを最低限に加味すれば、たとえば8%でも十分回るのかも知れません。

このようなことを考えると、本当に不動産投資はさまざまなやり方があり、自分にあった方法を模索する上でも、満室経営新聞を筆頭に情報収集を怠るべきではないのだと思います。

リメイクアドバイザー・J-REC 神奈川第一支部長 **工藤一善**

総合商社を2年で退社後、プロセールスの世界で営業力を磨く。平成4年に現在の株式会社ビッグバンを設立し、原状回復工事専門業者として営業活動を行う。自らも大家業を営み、最近では管理会社を始め、多数の大家さんから工事依頼のみならず、アパマン経営の相談も受け、アドバイスや各種講演活動・書籍執筆にも力を入れている。また、一般財団法人 日本不動産コミュニティー 神奈川第一支部長を兼任。

<http://www.kudokazuyoshi.com/>

大家検定はこちら⇒<http://www.ooyakentei.biz/>



## ふりーパパのつれづれなる投資生活 / ふりーパパ アベノミクスと不動産投資

### ■一気に円安・株高へ

昨年12月から安倍首相の自民党政権が成立して、一気に円安と株高が進んできました。米ドルは100円を目前にしています。(4月10日記述) 日経平均も9,000円台から13,000円台と約40%も株価が上昇してきました。

アベノミクスの重要な要素、デフレ脱却がもたらすメリットを考えてみましょう。大胆な金融緩和によって、貨幣価値を下げることが想定されています。過去約15年以上も続いているデフレによって、投資するよりも現金で持っていたほうが良いという時代が終焉することになります。

### ■日本の不動産の行方

さて、日本の不動産はどうなるか考えてみましょう。少子高齢化が進む中で、住宅の需要は大きく落ち込みつつあります。ご存知の通り、賃料は過去10年間ずっと右肩下りの状況が続いています。空き家や空き部屋は増えていくばかりです。

需給面でかなり緩んでいるとすれば、不動産価格は、貨幣価値の下落より以上の上昇はあり得ないということになりそうです。日本破綻を唱えている藤巻健史氏なども、日本の不動産価格はインフレ率の70%~80%くらいの上昇しか見込んでいないようです。実際に、今後2%のインフレが10年続いたとすれば、複利計算で、25%くらいの物価上昇になります。藤巻氏の主張を採用すれば、不動産価格は、16%~19%くらい上昇することになります。

日本の不動産に関しては、10年後の需給を考えると、価格上昇はしないのではないかと想定しています。東京圏でさえ不動産需要がマイナスになる状況が想定されているので、価格が下落する方向性が強く、インフレでの価格上昇はほとんどないと考えるのが妥当ではないかとも思っています。

アベノミクス期待によって、J-REITなどの価格が大きく上昇しています。これが不動産価格の上昇をもたらすという説もあります。しかしながら、J-REITの主要投資先である、オフィス賃料の市況は、新規供給も多く悪化の一途をたどっています。現在、外国人がJ-REITを買っている理由は、最後は「日銀」が買ってくれるという思惑が大きいと解しています。

短期的には、超金融緩和政策のお陰で、2004~2006年のような不動産ブームになる可能性は高そうですが、長期的視点からみると、少子高齢化の影響が大きいと見えています。

### ■さらなる円安を見込み、売却予定なし

ご存知の通り、私は2009年から海外(ニュージーランド)での不動産投資を増やしています。今回の円安で円換算の価値は大きく上昇していますが、売却するつもりはありません。すでに、NZ\$は80円を超え、まだまだ円安は進むと考えています。中長期的にみて、米ドルは120円くらいになることを想定しており、NZ\$も110円くらいまでの円安になる可能性を想定しているからです。

また、ニュージーランドでは、移民政策などもあり、恒常的に不動産供給の不足状況が続いており、賃料と不動産価格は毎年3~5%程度上昇していることも大きな要素です。このような状況下であり、どちらかといえば、日本の不動産は今後1~3年で売却していき、ニュージーランドでの不動産投資を増やしていく方向性です。4月下旬にまたニュージーランドへ行って、不動産を物色してくる予定をしています。

現在、NZ\$約2.5百万(約2億円)程度の不動産投資をしていますが、これを倍増させるくらいのことを考えています。日本の不動産に関しては、自宅も含めて売却を進めていこうと考えています。もちろん、収益性が高いと思われる日本の不動産は残していくことにしていますが、ワンルームなどの余剰感の強い投資物件については売却をして、ある程度整理していくことになりそうです。

アベノミクスによって、変わるものが何になるのかは不透明な部分がありますが、日本の不動産にとって「ばら色」のシナリオでないことは間違いなさそうです。

※本コラムは4月10日に執筆したものです。

### 洗練された投資家 ふりーパパ

1980年代後半から不動産投資開始。  
2004年にサラリーマンを卒業して、不動産投資や株式投資などにて、生計を立てる。不動産投資に必要な頭金を株式投資などの紙の資産への投資をし、それを元手に借入金を起こして不動産投資をしているのが特徴。

<http://freepapa.enjyuku-blog.com/>





石渡浩の融資一問一答 / 石渡浩

## 個人融資と法人融資

## ▼個人融資と法人融資の違いを教えてください。

私は、主として資産管理会社で不動産投資をしています。資産管理会社は実質個人扱いされることが多いようですが、私の会社を担当している銀行員は、法人営業部課の所属です。すなわち、銀行から実質個人ではなく実質法人扱いされています。

個人と法人との大きな違いは、**法人のほうが銀行と融資先との連絡頻度等が高いこと**です。個人扱いですと、**新たな物件を買わなければ、年1回確定申告書・決算書を出す程度**です。それさえ求めない銀行もあります。住宅ローンを貸した消費者にその後確定申告書や源泉徴収票等を徴求せずに、貸したら終わり、という状況と同様です。すなわち、個人は反復継続的な銀行取引が前提とされていません。それに対し、**法人では融資管理業務が必須**とされ、基本的に**銀行員は融資先を頻繁に訪問**します。一般に、実態のある会社というのは、営業時間に訪問すると誰かいるものですので、アポなしで突然銀行員が来ることもあります。また、当日朝「今日行っていいですか」「今から行っていいですか」と電話がかかってくるような感じです。バイクや車で担当地域を回るのが銀行渉外マン（融資営業担当者）の日常です。

そのため、私のところには、毎週のように銀行員が訪問します。経営状況等を知りたいこともあるでしょうし、銀行や関連会社の商品・サービスを購入してもらいたいこと、そしてもちろん、融資したいということもあります。「毎週のように」というのは取引銀行数が多いからですが、これが個人扱いですと、状況は大きく異なります。私が不動産投資を始めた当初は個人でしたし、法人を作った直後も実質個人と見られていたせいか、私が銀行を訪問することが頻繁な一方で、銀行員が来ることはありませんでした。法人融資では抵当権ではなく根抵当権を取ることを通例としている銀行もありますが、これも、融資後の取引反復継続取引を前提としたものです。

サラリーマンがアパートローンを利用する場合、初めの1棟目が借りやすいということが、いくつかの銀行において実際にあります。銀行はその人にずっと貸し続けて何棟も買って貰うつもりは無いのです。それに対し、法人融資ですと、数千万円の1棟

の融資だけでその後の貸付が見込めないところには、融資いたがりません。融資以外の様々な取引が見込めればまた別ですが、当初借入分の利息収入だけしかないと、管理コストに見合わないからです。

このように個人融資と法人融資とは**取引の継続性**という点で、銀行の捉え方が大きく異なります。サラリーマンの方は、ご自身が住宅ローンを借りている銀行の対応と、勤務先企業に融資している銀行員の企業への出入りとを比べると、分かり易いと思います。

法人融資は、貸した後の融資管理が完済まで続きます。定期的に担保評価を修正するとともに、融資先を査定（格付け）します。そのためには、担保不動産と融資先を訪問することが必要です。個人の住宅ローンですとそのようなことは無いので、個人融資よりも法人融資のほうが、銀行にとって管理コストがかかるのです。

個人のアパートローンの融資管理については、各銀行によって程度の差がありますが、いずれにせよ、法人融資のほうが融資管理コストがかかります。実はそれが、金利に反映されます。つまり、**個人ローンよりも法人融資のほうが、金利が高くなる傾向**にあります。

各銀行で「短期プライムレート」を定めています。現在主たる都銀の短プラは1.45%です。中小企業への融資ですと通常これにプラスされます。1.45%未満で借りられるとういのは相当財務状況の良い大きい会社になり、私の会社は都銀からも借りていますが、その水準で借りるのは無理です。

一方で、アパートローン金利が1%未満という投資家さんもいらっしゃいます。これは、**名義が資産管理会社であっても個人扱い**となっているため、住宅ローンと同様の金利で借りられていることと思います。

## 不動産投資家 石渡浩

2007年慶應義塾大学大学院経済学研究科修了。大学院在学中より不動産投資を始め、学生兼大家となる。大学院修了後、専業大家として引き続き不動産投資を進め、2010年2月までに、投資総額14億円以上、保有戸数約200戸、年間賃料収入約1.7億円に。ブログは人気プログラミング1位を何度も獲得。



著書『たった4年！学生大家から純資産6億円を築いた私の投資法—借りて増やす技術—』 <http://www.fudosan-toshi.org>

実践！リニューアル投資 / 中村一晴

## リニューアル物件大公開！ ～空室ボロ物件（3）～

先月は外観のリニューアルをご紹介しました。見た目を変えるだけでも、集客力は大幅にアップするのですが、常時満室経営していくためには室内のリフォームも欠かせません。

今月は室内リニューアルの様子を、写真も交えてご紹介していきます。これからリフォームを考えている方は、是非参考にしてくださいね！

### ■和室から洋室に変える 最小ステップとは？

今回の物件は築20年オーバーということもあり、空室すべてが和室の状態でした。和室でも綺麗にすれば客付けは見込めるのですが、需要は洋室の方が圧倒的に多いです。そのため、私がリニューアル物件をプロデュースする場合は、**特別な理由が無い限り、和室は洋室に変えてしまいます。**

和室から洋室に変更するために行った改修は、たったの3点です。

- ① 畳をフローリングに張り替え
- ② クロスを洋室用のものへ張り替え
- ③ 襖を洋風なものへリフォーム

これだけでガラッと雰囲気が変わります。

築古物件のリニューアルというと、デザイナーズ物件の様なフルリノベを連想しがちですが、純粋に収益目的であればそこまでしなくても、十分に客付けは可能です。というより、やり過ぎてしまうと元が取れません…。

フルリノベして家賃を大幅アップするという戦略であれば良いと思いますが、特に私のような地方投資では、立地条件や入居者属性など客付けの幅をかなり狭めることになるので、よほど条件が整っていないと難しく、初心者の方にはお勧めできません。

前月もお伝えしたのですが、あくまでも収益重視の投資ですから、いかに費用対効果の高い工事をできるかがポイントになります。

本物件は家賃を大幅アップするには厳しいエリアだったので、最小ステップでリニューアルすることとなりました。

### ■室内ビフォーアフター！

それでは早速室内の様子をご紹介していきます。こちらは1DKの写真です。基本的に全てこの部屋のようなデザインでリフォームしました。すごくシンプルですよ？



before



after



さきほどもお伝えした通り、床はフローリングにしています。色柄は明るくシンプルなものを使用し、なるべく客層を限定せずに万人受けする素材を心掛けています。

フローリングにする予算が無い場合は、クッションフロアやフロアタイルでも十分です。特に**フロアタイルは、フローリングの高**

級感とクッションフロアの耐久性を兼ね備えたアイテムなのでおすすめですよ^^

ちなみに私は6帖であれば5万円でフローリングにしています。

壁紙はシンプルな無地白色の素材を使用しています。今回はやりませんでした。一面だけ色を変えるとアクセント付けになるので効果的です。

最後に襖のリフォームです。洋室にするからと言って、襖と押入れをクローゼットのように改修するのでは、かなりの費用がかかってしまいます。また、襖を洋風な建具に交換する場合でも、1枚につき数万円は必要です。

そこで私が良く行うのが、**襖のシートと取っ手を洋風デザインなものへ交換**することです。これだけなら数千円で仕上がり、まるでクローゼットのような雰囲気が出るともコストパフォーマンスの高い方法です。

そのほか、2DKの部屋も同じようにリフォームしました。



before



after



before



after



居室の雰囲気を変えただけの単純なりニューアルですが、たったこれだけでも客付けに効果的です。**必要最低限のコスト**でいかに客付けできるかを**最優先**して考えましょう。

### 不動産再生ディレクター 中村一晴

株式会社インベスターバンク 代表取締役。  
前職では不動産、建築会社の最年少役員として活躍。自身も26歳から不動産投資をはじめ、現在は7棟70戸の大家であり、また、コンサルタントとしても手腕を発揮。これまで携わった企画コンサルティング実績は30億を超える。  
<http://www.112103104.com/>





## 外国人を入居させて満室に / 吉田幸弘 外国物件の購入(タイ)

このような仕事をしていると外国から日本に来られる方のビザではなくて、日本人が外国へ行く際のビザについて問い合わせを受けることもあります。

例えばタイに行きたいのだけどビザは必要かというような問い合わせです。

観光目的などの場合は、空路で入国する場合は30日、陸路で入国する場合は15日の期間はビザを必要とせず入国することが出来ると答えます。すると質問された方は「観光ではなく現地不動産を買いたいのだが、何かその場合特別なビザが必要なのか」と聞いてくるのです。なるほど、この方はいま流行りの海外の不動産投資、特にアジア圏を狙っているのだなとわかったのです。

### ■タイの不動産購入、制約がある？

タイに入国する場合のビザは、「観光ビザ」、「留学ビザ」、「就労ビザ」、「就労者の家族ビザ」、「ロングステイビザ」など、日本に外国人が入国する場合



#### 入国ビザと滞在ビザの種類

と同じようなビザが存在します。ですが、タイの不動産を買うビザというよりも、他にさまざまな制約があります。

例えば、以下のような制約になります。

▼外国人が自己名義で所有できる不動産は、土地の上に建っている家だけである。

例としてコンドミニアムが代表的な物件です。更地や一戸建ては購入できません。

法人ではこのような制約はありませんが、その法人はタイ61%、外資39%でなくてはなりません。ただ、コンドミニアムを購入する場合、外国人の所有が認められるのは49%のみです。例えば1棟に100室あるとすると外国人が占拠出来るのは49室で残り51室はタイ人名義にしなければなりません。

こういう話を聞くと面倒だと思ってしまうがちですが、一方でタイならではの良い点もあります。

- ・自己居住用不動産には固定資産税がかからない。
- ・都市計画税や相続税もかからない。
- ・月々の管理費(共益費)は新築でも1㎡当たり100円程度。
- ・電気代は月々一定使用料以下はタダ。
- ・水道料金は基本料金が無い。(使わなければタダ。)

このような話を聞き、「なるほど、それでこの方はタイに行って不動産を購入しようと思ったんだな。」と思ったのです。

### ■どこへ行ってもリスクは付きもの

しかしそうは言っても、やはりリスクというものがあるのがどこにでも存在します。それはどんな投資商品でもリスクが全くなく、良いこと尽くしということはあり得ないものだからです。

この相談者と同じように、日本に在住してタイの不動産を購入するという場合で考えると、これはタイだけに限りませんが、やはり物件購入の手間は否めません。やはり現地へ実際に赴き、色々と見聞きして、勉強をしなくてはならないわけです。

次に、供給過剰リスクも考慮しなければなりません。このオーバーサプライは日本国内でも当然ですが、それが外国になるとやはり情報がオンタイムで、尚且つ詳細には伝わってこないということになりがちです。この点は日本にある物件よりも、神経を注ぐべきところだと思われます。

それから購入後の管理体制です。これは日本でも自宅から遠い場所に別件を所有している場合と同じだということになりますので、仲介会社がその管理を全て代行してくれたり、現地の知人、友人にお願いしたり、物件の管理室にお願いするというのが考えられます。

最近では、購入後のレンタルサービス(賃貸人の募集や管理全般)を購入の際にしてくれる契約になっているところも出てきているようです。そこまで依頼者の方にご説明すると、「検討します。」と言ってお帰りになされました。

### 行政書士グリーンエア法務事務所 所長 吉田幸弘

NPO 法人市民生活支援センター 理事長  
5年度に渡って、相続税、贈与税、所得税、(法人、個人)住民税の申告相談受付。  
全国で初めて「税務署を税務調査(某税務署統括官談)」自治体の ISO14001認証取得事務局(国連会議出席)。現在「何故お金持ちは遺言を書くのか?」を拡大中。  
<http://greenair.jp/index.html>  
<http://nyukan-greenair.net/>



## 入居を決める！ 満室革命ノウハウ / 尾嶋健信 ある意味究極?! 空室を出さない空室対策

こんにちは。空室対策コンサルタントの尾嶋健信です。

満室経営、行っていますか？

「空室を出さないことが最大の空室対策」

この言葉は大家さんの永遠のテーマでもあるでしょう。

閑散期に入って空室に悩んでいる大家さんに、最初に私が確認することが、空室を出さない空室対策=テナントリテンションです。

なかなか奥深いテーマですが、今回はポイントを絞って書いていきたいと思います。

### ■空室を出さない空室対策とは

私が空室コンサルをやっていて、頭が痛くなるのは、閑散期に退去が発生してしまうことです。これは、賃貸経営をする上では、避けることはできません。ですが、退去を避ける確率を高めることはできるはずですよ。

退去を避ける確率を高めるためには、入居者が感じている矛盾と向き合い、クリアにしていく必要があります。

以下に入居者が、大家さんに感じている矛盾の例を3つ書きたいと思います。

### ■入居者が大家さんに感じている矛盾

【矛盾1】一番長く住んでいる入居者の賃料が一番高い

10年以上住み続けている入居者が、契約時の賃料のまま、更新をし続けた結果、一番高くなっているケースです。これは別に経営者目線ではおかしいことではありません。本人も納得しているからこそ、家賃を支払い続けているのです。

ですが、入居者がもしこの事に気づいたとしたら、すごくショックを受ける出来事でしょう。

【矛盾2】家賃の督促は厳しいが、クレーム対応はいい加減

毎月の家賃支払いは厳しいのに、入居者が設備トラブルで困っているのに全然対応してくれない。このあたりに大家さんの経営姿勢を感じるとる入居者は多いと思います。

【矛盾3】更新前になるとあいそをふりまいてくる

普段、あいそが悪いのに、更新前になると「何か困ったことがないか」聞いてくるケースです。このケースは、入居者との関係性が深くない場合、その意図をくみ取られる場合があります。

### ■テナントリテンションの真実

私は、テナントリテンション=空室を出さない空室対策とは、「日常の信頼の積み重ね(信頼残高)」にあるのではないかと考えています。

今回の3つの例は自分に覚えがないか、何か対策ができないか、一度考えてみることをおすすめします。何かしらの気づきが得られると思います。その積み重ねが退去を避ける確率を高めます。

今回の話をヒントにぜひ満室を達成して下さい！朗報、楽しみに待っています。

### ●空室対策ベーシックセミナー&満室塾説明会

8月14日(水) 18:30-21:30 (都内開催)

8月17日(土) 15:00-18:00 (都内開催)

※参加費 3,000円

<http://manshitsu-asp.com/form/1729/>

### ●空室対策実践事例満載の「満室革命プログラム基礎講座DVD」を無料プレゼント中！

以下のURLよりお申込み下さい。

<http://ojik.net/fr/0023/RoOsoA>

### ●「不動産業者との出会いの教科書」など、空室対策10大特典動画・音声・PDF無料プレゼント。

以下のURLよりお申込み下さい！

<http://manshitsu.org/lp1/>

### 空室対策コンサルタント 尾嶋健信

満室経営株式会社代表取締役。HCSフロンティア代表取締役。尾嶋写真代表。青山学院大学経営学部卒業後、修行を経て実家の写真館を継ぐ。その後、不動産管理会社勤務。試行錯誤の末、独自の空室対策のノウハウを確立する。2011年時点で、354人の大家さんと2328戸の空室を埋める。独自のコンサルティングサービスは紹介などが多く急増中。

著書に「満室革命プログラム」がある。

<http://gateofdreams.org/index.html>



## NSX松田の

## お悩み解決隊！



## 【質問】

不動産競売のリスクはなんだと思いますか？安く落札できるポイントは何ですか？

## 【回答】

競売物件は、一般物件と違いリスク度合いが多いです。一例をあげると

- ・建物内を見ることができない
- ・瑕疵担保責任が無い
- ・所有者の協力を得られるかわからない
- ・ローンを使いにくい
- ・占有者がいる場合がある
- ・落札できても自由にできないものがある（建物の持分売り、収去命令の出ている物件など）

このようなものがあり、細かい権利関係、接道の問題など他にもいろいろあります。



## 許容できるリスク物件を探す

競売物件は安く買えるというイメージがありますが、そうではなく、**リスク度合い、不確定要素が多い物件が、安く買える**という事です。何も問題なく、普段は市場に出ないような良い立地であれば、高くなるのは当たり前です。

競売物件は、文字どおり、競って売られる訳ですから、問題が無ければ入札数は増え、問題があれば、その分入札数は減っていきます。よって、**自分で解決できる問題が一つでもある物件であれば、安く購入できる確率は上がる**訳です。

そこで、競売物件を安く落札する方法としては、まずは**自分で解決できる問題**をはらんだ物件を入札していくということです。例えば、占有者がいる物件では、そのような物件を避けている人の入札が減りますが、自分に占有の解除の知識や経験があれば、入札することができます。

「占有者がいて、建物の損傷あり、残置物が多い、債務者と連絡が取れない」

このように、不確定要素が多くあれば、入札数も減り、その解決費用を考えても、かなり安く購入できるのが、競売物件の良いところです。競売物件を捉えて、**リスクがあるからこそ、市場価格より安く購入できる市場が「競売」という考えを常に踏まえて、物件情報を見ていくと良い**でしょう。

弊誌の有料版『満室経営新聞プレミアム(MSP)』では、NSX松田さんや、  
その他不動産投資のプロフェッショナル、有名大家さんに

直接お悩みを相談することができます。^^ ⇒(こちらをクリック!) [満室経営プレミアム](#)



# News Clips

## ■本当に住みたい部屋を探せる 「ヴィレッジ不動産」

ヴィレッジヴァンガードの子会社 Village Vanguard Webbed は5月7日、一般の不動産サイトでは発見できない変わった物件を紹介するサイト「ヴィレッジ不動産」を公開した。

「インターネットで僕らが本当に住みたい部屋を探せるようにする」をコンセプトとし、地域や最寄り駅のほか、「リノベーション」「レトロ・ヴィンテージ」「一軒家に住みたい」などのキーワードから物件を検索できる。

東京エリアの物件は、デザイナーズ物件やリノベーション物件を扱う不動産サイト「R-STORE」と提携。現在は東京と名古屋を中心に物件を紹介しているが、今後全国に展開していく予定という。

## ■不動産3社の14年3月期 営業増益 マンション好調

三井不動産など大手不動産3社の2014年3月期の連結業績は、前期に比べそろって営業増益となる見込み。株高や消費増税前の駆け込み需要でマンション販売が伸びるといふ。ただ主力のオフィスビル事業は、賃料の本格回復を見込めず、前期減益だった三菱地所を除き全体の増益幅は1桁にとどまる。不動産価格上昇への期待から、買い優勢だった株式市場にも様子見気分が広がっている。

不動産大手株は昨年末からの金融緩和期待を受けて上昇基調が続いたが、4月初旬に年初来高値を付けた後の上値は重い。三菱地所が決算発表した翌日の8日には、同社の今期業績予想が市場の期待を下回ったため、株価が5%下落する場面もあった。市場では「株価は不動産価格の上昇を先に織り込みすぎた。賃料の動向を見極めないと買い上げるのは難しい」（大和住銀投信投資顧問の窪田真之シニア・ファンド・マネジャー）との声が出ていた。

## ■4月期「投資用不動産の市場動向」 調査結果

株式会社ファーストロジック（不動産投資サイト『楽待』を運営）は、この度、同サイトの「投資用 市場動向データ 最新版2013年4月期分」の調査結果を発表した。

＜投資用1棟アパート＞新規掲載物件の表面利回りは前月比で0.13%下落、問合せ物件の表面利回りは0.06%上昇した。新規掲載物件の物件価格は前月比で153万円上昇し、2011年12月以降最高価格となった。問合せ物件の物件価格は前月比で156万円下落した。

＜投資用1棟マンション＞新規掲載物件の表面利回りは前月比で0.05%、問合せ物件の表面利回りは0.15%それぞれ上昇した。新規掲載物件の物件価格は前月比で1,561万円、問合せ物件の物件価格は2,300万円それぞれ下落した。

＜投資用区分マンション＞新規掲載物件の表面利回りは前月比で0.02%上昇した。問合せ物件の表面利回りは0.50%下落し、2011年12月以降最低利回りとなった。新規掲載物件の物件価格は前月比で55万円上昇、問合せ物件の物件価格は20万円下落した。

## ■住友林業「家具組み込み型家庭用菜園システム」の受容性調査を開始

住友林業は5月23日、「新百合ヶ丘ハウジングギャラリー 住友林業展示場」（神奈川県川崎市）において、パナソニックが開発をすすめる“ネットワーク型の家庭用植物工場”を利用した「家具組み込み型家庭用菜園システム」の実用化に向け、パナソニックと共同で受容性調査を開始したことを発表した。

「家具組み込み型家庭用菜園システム」は、住友林業クレストが製作したサイドボードに、パナソニックが開発をすすめる家庭用菜園システムの実機を組み込んだもの。光源としてLED照明を用い、水温を温度センサーにより自動管理、庫内空気を自動的に入れ替えることでCO2管理をおこない、レタス、水菜、春菊、チンゲンサイなどの野菜類や、ルッコラ、バジル、クレソン、パセリなどのハーブ類を栽培するもので、利用者同士を結びつけるネットワーク機能も有する。

調査は、展示場来場者に対して、設置している家庭用菜園シ

システムの試作機を説明、アンケート形式によるヒアリングを実施。菜園システムの家庭内における使用方法の方向性、受容性、期待される栽培品目と価格受容性、ペット飼育の嗜好との相関関係、ネットワーク接続による交流サイトの受容性を調査。商品化を検討する際の参考データとし、また、室内空間プラン設計の際の参考資料として活用するとしている。

## ■日米不動産協力機構が6月から 会員募集、NARと提携し情報提供

不動産流通に関する研究・情報交換を行う組織である一般社団法人日米不動産協力機構(JARECO、代表理事=中川雅之日大教授)は、6月3日から会員募集を開始する。同機構は2月に設立。3月26日に全米リアルター協会(NAR)と協定を締結し、国内進出や海外進出をする際の不動産に関する情報提供や、NARが実施する不動産流通に関する教育研修を日本語で行う。会員は住宅・不動産企業や不動産仲介事業者、都市経済や建築など大学教員・学生のほか、建物価値を評価する金融機関やリフォーム、インスペクション(建物検査)を手がける事業者など「(住宅・不動産流通の)新たなプレーヤー」(中川教授)も想定している。同機構は7月中までに200人の会員確保を目指す。

## ■首都圏私鉄 「不動産」営業益1割増 14年3月期

東京急行電鉄など首都圏主要私鉄7社の2014年3月期の不動産事業の営業利益は合計で770億円超と、前期を約1割上回る見通しだ。渋谷など主要駅での再開発ビルや堅調な分譲住宅などが収益を押し上げる。5社で増益を見込む。景気回復を背景にオフィスなど不動産需要が活性化すれば、私鉄の収益を下支えしそうだ。7社の不動産事業の売上高を合計すると、4,800億円弱で1割弱増える見通し。

東急は12年開業の複合ビル「渋谷ヒカリエ」や沿線で取り組む再開発物件などがフル稼働。「オフィスや商業などが好調で、賃貸関連がけん引役となる」と期待する。

小田急電鉄は分譲拡大が営業増益の要因。京王電鉄は子

会社のリピタが手掛ける中古住宅の大規模改修・再生(リノベーション)の販売が伸びそうだ。京王は収益多角化に向けリノベーション事業を強化しており、一定の成果が上がりつつある。

東京スカイツリー人気の続く東武鉄道は、スカイツリータウン関連の賃貸業の費用増などで営業減益となる。

首都圏でも多くの私鉄は少子化で沿線人口の伸び悩みに直面している。それだけにターミナル駅や沿線を中心とする不動産などの収益力向上が重要となっている。

## ■一人暮らしに関する意識調査 家賃の希望額は4~6万円

全国宅地建物取引業協会連合会と全国宅地建物取引業保証協会は、全国の消費者を対象に昨年未から今年2月にかけて実施した「一人暮らしに関する意識調査」の結果を取りまとめ、公表した。

それによると、「一人暮らしの部屋探しで重視する点」については、「家賃の額」(29.4%)、「通勤通学の時間」(18.7%)の順となった。「一人暮らしをする場合の希望家賃額は」という質問では、「4~5万円」(25.0%)、「5~6万円」(18.2%)の順となった。「一人暮らしの部屋の希望タイプ」については、「ワンルーム」が18.4%から20.3%へ上昇。全宅連では「経済性と両立することを考える現実的な判断だ」と見ている。

「一人暮らしで重視する部屋の設備」については、「エアコン付き」(15.6%)、「トイレと風呂の分離」(14.1%)、「収納スペースが広い」(11.0%)となった。「エアコン付き」(前年度15.0%)と「トイレとバス(風呂)の分離」(同15.6%)は、前年度から順位が逆転した。「駐車場がある」(3.1%)が2年連続で減少する一方、「駐輪場がある」(1.3%)は2年連続で上昇していることから、全宅連では「都会を中心としたクルマ離れと自転車を積極的に活用する流れは変わっていないことをうかがわせる」と見ている。

若年層(10代後半から20代前半)の実家を離れた一人暮らしの賛否を聞いたところ、81.9%が「賛成」と回答した。その理由は、「自立心が高まる」が最も多く、次いで「社会性を身につける」となった。「反対」は18.1%で、理由は「経済的に無理」が最も多かった。





「世界を知り、日本を知る」環境を変えて多くを学ぼう

# 海外滞在レポート



満室経営新聞編集部エミゾウがニューヨーク滞在の話題や学んだことをお届けします！

満室経営新聞ご購入のみなさま、こんにちは！このコラムは、編集部から飛び出したエミゾウが、自分の環境を変えることで「発見」や「気づき」を経験し、それが読者さんの何かのお役にたてればとの思いから始めました。たった1カ月の滞在でしたが、すばらしい経験や出会いがあり、わたしのにとって本当に貴重な時間を過ごすことができました。このコラムは今回が最終回となります。連載を担当するのは初めてのことでしたので、なれない執筆で分かりづらい点などあったかと思いますが、いままでお読み頂いた皆さま本当にありがとうございました。またどこかに修行をしに行く際には、ご報告します！では、涙と感動の(?) 珍道中話をお楽しみください。

## ♥ 年商2億円、若きNYメガ大家さん、次なる展望は？

前回の続きとなります。治安の悪いイメージから同業他社が進出しなかったハーレム地区に目を付け、わずか2年間で年商一億円を達成させた26歳の若き起業家竹房裕貴氏。現在は更なる進化を遂げ、年商は2ミリオンドル(約2億円)に達する勢いだとのこと。

イーストハーレムにある4ベッドルームの1部屋からスタートした日本人向けのゲストハウス事業は、いまや50ユニット、最大滞在人数は250人の規模で運営するほどになり、更に新しい事業計画が進行中だと語る竹房氏。それは、これから何かを始めたい、起業をしたいという方々をサポートするプロジェクトで、今後の展望も併せ、いまの想いを語っていただきました。

\* \* \*

40代くらいで、若手企業家や投資家に投資・融資できるような投資会社を立ち上げたいと思っています。アイデアはあるのに、勝算があるのに、でも資金がなくて諦めてしまう・・・そういうことって多いと思うんです。でもそれ、もったいないですよ。「やりたいことがあるならやろうぜ、オレ手貸すから」って言ってみたいん

ですよ。自分がカネなし、コネなしだったから特にそう思うんでしょうね。

それに、自分で思い付けることって、実はそんなに多くないと思うんです。そんな素敵なアイデアをせっかく思い付いたのなら、一緒にやろうや！って言いたい。



自分も最初はカネなし、コネなしだったから、将来的にはアイデアを具現化しなくても資金不足で諦めてしまうという人の手助けをしていきたいんです、と語る竹房氏。



もっと面白いことをしたいし、もっと世界を沸かせたいんです。だから自分自身ももっとすごい事業家になって、他の夢を追う人の手助けしたいなって。

[Science Getting Rich](#) という本の中で、大変感銘を受けた記述があります。

“If you want to help people, Get rich first. Because the good you can do without money is confined your own physical presence. With money you can extend good you do far beyond your own physical presence.”

直訳とは違いますが、「もし、人々の助けになりたいと願うのなら、まず裕福になりなさい。なぜなら、お金がなければ、あなたができる“良い”ことは、あなたの手が届く範囲にしか行き渡りません。お金があれば、あなたが行う“良い”ことは、あなたが望む限りどこまででも多くの人を助けることができるでしょう」

日本語に訳すと、こんな感じでしょうか。

自分はこの本を読んだとき、「ああこれだ！」って思いました。なんで成功したいのかがわかったと言うか。非力なままでは実際何もできないんです。

### ♥ 始めなければ成功もない

人生やったもん勝ちです。始めてみなければ失敗もなければ成功ありません。だから今日を最後の日だと思って全力で生きるために「一回きりの人生、本当にしたいことは何か」「自分は一番何が欲しいのか」と、毎日自分に言い聞かせています。

僕にとって人生の転機は3回ありました。「高校生の時にアメリカ留学を決意したとき」、「アメリカの大学を卒業して、ニューヨークに行きを決意をしたとき」、そして「独立して自分のビジネスを立ち上げたとき」です。新しいことを始めたり、今までとは違ったことに挑戦すると決めたとき、逃げ出したい気持ちになったことももちろんあります。でも、間違っただって失敗したって、死ぬわけじゃないし、何回だってやり直せるんです。

恐怖の先にある「何か」に好奇心と期待を膨らませて、自分の壁を越えられたら、今までとは違った喜びや幸せを得られると信じています。そしてその達成感と快感は病みつきになります、きっと（笑）

いま、自分が一番幸せだ！と言えるくらい、楽しい毎日を送っています。



面白いことができないかいつも模索してるし、お嫁さんだって探してるんですよ！と竹房氏。新しい展開が楽しみです。

### ♥ 「ニューヨーク異業種交流会」発起人の板越ジョージ氏にインタビュー

最後にご登場いただくのは、つい最近新刊「[結局、日本のアニメ、マンガは儲かっているのか](#)」を出版された板越ジョージさんです。NYで頑張る方々の出会いを提供する場である「ニューヨーク異業種交流会」を何年も継続されている他、執筆活動やコンサルティング、講演など多方面で活躍されています。

今回運よく滞在中に月例の交流会があり、私も参加させていただきました。その時にも多くの刺激を受けましたが、後日発起人である板越さんにお会いし、心に響くお話を伺いました。

■ 板越さんは多岐にわたる活動をされている中で、不動産の免許もお持ちだとお聞きしましたが。

とにかくいろいろな方から相談を持ちかけられることが多いんです。コンサルティングでお金を稼ごうとか、コンサルティングを本業にしようとは思っていませんでしたが、元々自分がビジネスで失敗したことがあるので、その経験が何かに生かせればいいなどは考えていました。しかしあまり相談ばかり来られてもキリがないので、その線引きのためにも「会社設立のコンサルティング」という形をとりました。そのアフターケアとして、会計士・弁護士を紹介したり、不動産に関する相談も多かったため、10年ほど前になります。不動産免許も取得しています。

■ NYで不動産免許を取るのは大変ではなかったですか。

大変かどうかはどう判断して良いかわかりませんが、もちろん英語力と不動産知識は必要です。僕の場合は大学出てからも長かったので英語に関しては全く問題はなく、また不動産に関して言えば、自分自身26歳の時に家を購入し、倍の値段で売却しましたし、全米で11店

舗を展開するビジネスの経験もありました。不動産の契約はすべて自分でやってきたので実践的な知識は持っていたんですね。ただ資格を得るためには数十時間の講義を受ける必要がありました。僕は当時時間もなかったので、その最低限の講義のみの勉強し、しかも最終講義を終えた翌日にブローカーになるための試験に臨んで、一発で受かりました。

■ 日本でいう宅建主任者という感じでしょうか。

NYの場合だとまずセールスパーソンという試験を受ける必要があります。その為の必須講義（45時間）もあります。セールスパーソンの資格取得後、数年間実務経験を積み、さらにブローカーになるための講義（45時間）を受け、試験に合格して晴れてブローカーになれる。セールスパーソンはブローカーの元で仕事をする必要がありますが、ブローカーはその上のポジションになり、単独で（どこにも属さず）売買を含む不動産業を営むことができます。試験はおそらく日本の宅建主任者試験よりは、より実務に近い内容が多いと思います。

■ 不動産の資格についてもかなり相違点がありますが、会社の設立についてはどうでしょうか。

手続き的なことといえば、こちら（NY）のほうがシンプルかもしれませんね。大学でもそうですが「始めること」に関しては断然こちらのほうが自由度が高いと思います。アメリカという国は「とりあえず皆さんに機会を与えますよ」と基本的な考え方があります。

ただよく見られるケースが、例えばこちらでレストランをやりたいと言っていきなり物件を探すパターン。これでは誰も相手をしてくれません。まずは会社を設立して、銀行口座を開いて、そこにちゃんとお金を入れて運営しているという部分を示さないと、アメリカは Show me the money の国なので認めてもらえません。そこを勘違いしてしまう人が多いですね。「アメリカは、ニューヨークは、チャンスをつかめるところ。だからそこで一旗揚げるんだ！」と意気込み、最低限の準備をしていない状態で「店を始めたいから不動産屋を紹介して欲しい」と言われても、実際それでは難しいんです。



会社設立し、銀行口座を開設してから不動産を探すべきですと語る板越氏。



**■ 板越さんがビジネスを立ち上げられるまでのエピソードを教えてください。**

スタートは、まず高校を卒業してアメリカに来る努力。バイク便で働きお金を貯めて、アメリカの大学に入りました。また、在学中に世界35か国をバックパックひとつで周りました。その後NYの出版社で働くことになるのですが、編集部に行きたかったけど営業部に回されて(笑)

しかしそのおかげで自分の営業マンとしての力が出てきて、1年間続けた後、1995年、インターネット時代突入を目前に居てもたってもいられない気持ちになり、独立をしました。1年間は短いように感じるかもしれませんが、組織としての制約がある中、やりたいことができないジレンマを強く感じたんですね。自分はリスクを取ってやるつもりでも、組織であれば社長がダメと言ったらできないでしょう？子供のころから、自分のやることは自分で決め、自分でリスクを取ってやってきたので、それができないことに苦痛を感じるようになりました。

それにちょうどその頃、これから新しい時代が始まるというゾクゾク感がNYにはありました。3年間ぐらいサラリーマンを続けようかとも考えていたのですが、3か月くらいで営業のトップにはなってしまったし、周りも囃してくれたので独立を決めました。

**■ 独立された後についてお話をお聞かせいただけますか。(板越さんのローラーコースターのような波乱万丈で華麗な経歴は、インタビューの最後に掲載しておりますのでぜひご覧ください)**

1995年に独立した後、様々なことを手掛けるなか、日本のアニメが今後海外で注目されるだろうと考えました。そこで新しく始めたビジネスが、上場するという話にまで発展し、多額の資金も本当にすぐに集まりました。時代の流れもあったのかもしれませんが、それまで僕がすごいスピードでビジネスをやっているのを見てきた人たちが「こいつはたぶん成功するだろう」と思ってくれたからでしょうね。いろいろな方々に可愛がっていただいていたことに加え、当時まだ29歳ぐらいだったため

「史上最年少での上場」とマスコミにかなり取り上げられたこともあったと思います。最初は主に僕の知り合いである個人からの出資でしたが、のちにベンチャーキャピタルや伊藤忠などの企業からも多くの資金が集まりました。しかし、株式公開寸前、2001年のアメリカ同時多発テロとネットバブル崩壊の影響を受け、すべて崩れてしまいました。

**■ その時はどんなお気持ちでしたか。**

もう終わったと思いました。人生そのものも。その頃は生きているのも辛いほどの精神状態で、その後7年間ぐらいは大きな心の傷を抱えていました。でも不思議なことに、異業種交流会は其中でもずっと続けていたんですよ。当時取材なども一切受けていなかったし、表に立つようなことはせず、裏方にまわっていたというか。だから取材のお話などを頂いたときは、自分の代わりに別の方を紹介していました。いろんな方々のお手伝いや応援とともに、時期はもう少し後になりますが、自分への投資として大学に行きました。



まさに人生の頂点からどん底まで味わうような経験をされた板越氏。実際にお会いすると、とても穏やかな方で、こちら話にもじっくり耳を傾けてくださる。それが多くの方から相談を持ちかけられる所以だろう。



■ **ご自身がそういう中で、ほかの方を応援する気持ちにはなかなかないような気がするのですが。**

それは僕も不思議に思うところなんです。なぜこんなに人を応援したいのかって。その原動力がどこからきているのかは自分でもわかりません。3.11の震災の日も翌日に異業種交流会を開いて、さらにその1週間後には日本に飛び、東京で物資を買えるだけ買って、まだバリエーションが張っている被災地に向かいました。その後も毎月NYから被災地に毎月通っていました。でも「素晴らしい活動ですね」などと言われるのが嫌で、スピーチなどを頼まれてもすべて断っていましたよ（笑）

なぜ自分がそういうことをするかわからないけど、人が元気になるために、何かを伝えたいって気持ちは根本にあるのかもしれない。でもね、僕は失敗した後、自分の運命や、自分を滅茶苦茶にしたパートナーを心底恨んだんです。悔しくて悔しくて、憎くて憎くて、毎日シャワーをあびるときにもその顔が浮かんで、本当に辛くてどうしようもなかったんです。人嫌いになるくらいに。

しかし今までの自分をふと振り返って見たときに、いろいろな場面で助けてもらったり、応援してきてもらったことをあらためて思い出し、自分はそのことを当たり前を受けてたんじゃないかという思いがよぎりました。僕は「感謝」「謙虚」「誠実」という3つの言葉が好きなのですが、感謝することを怠り、謙虚さ忘れ、傲慢になっていたのではないかと。だから、せめてこれからは、自分がしてきてもらったように、いろいろな方を助けなければいけないと考えるようになりました。

■ **NY異業種交流会はどれくらい続けられていますか。**

もう10年以上になります。僕は倒産したときにたくさんものを失いましたが、その中でも何が一番辛かったかという、僕を信用してくれていた方々を結果的に裏切ってしまったという事です。その多くの方に報いるためにも僕は信念を持って生きていくしかなかった。だから、そのひとつとして異業種交流会はどんなことが起こってもずっと続けてきました。お金も儲からないし、何をやっているんだろうと思うことも正直ありました

が、でも僕は、正しいことをやっているんだと。もしそれが何につながるか答えが見えなくても、自分が正しいと考えることをやり続けるべきだと思いました。

NYで頑張る人を応援したいし、またNYから日本に戻った人にも仲間との交流の場を持てるよう、日本にも同じように交流の場を提供しています。また、僕がしている活動を見た若い人から「将来自分もほかの誰かを応援していきたい」というような話を聞くと、本当に心から嬉しくなります。



**02年から始まり、通算200回を超える月例異業種交流会は、頑張る人を応援するコミュニティ。**

僕のブログに「ニューヨーカーの条件」というカテゴリがあります。その中に「[追いつかせてくれない先輩](#)」というコラムがあります。例えば自分より10歳上の尊敬する先輩がいて、その背中を追いかけて10年たった時に「俺とうとう抜いたぞ！」と思って見てみると、先輩はまた違う形でさらに先を行っている。必死に追いつこうしても、追いつかせてくれない先輩がいると。逆に言えば、自分もその“先輩”のように、10年先を見て考えるようにしています。若々しさ、健康にしても10年たってから気づいたのではもう遅い。先を見据えて今何をすべきかを考え、その中で勉強・仕事・健康維持について、自分の時間をうまく配分するようにしています。

■ **どんな毎日を過ごされているかとても気になります。**

執筆や研究、運動は午前中に済ませてしまいます。頭が一番クリアになっている時だから。ですから午前中のアポは入れません。午後は打ち合わせやメールのチェックや返信、その他対外的なことを行い、18時には完全に終わらせ、切り替えます。夜は誰かとディナーをするか、本を読んだりフェイスブックやブログの更新をしたりといった感じでしょうか。

### ■ ご趣味はどのようなことですか。

趣味はないです。仕事と研究が 趣味とも言えますけどね。しいて言えば、ニュースを見ることぐらい。あとはお笑いやバラエティ番組、アニメをみることぐらいかな。分析しながら見ているかもしれないですけどね（笑）  
結局、仕事や執筆につながっちゃいますが、人と人をつなげる役割の中で若い方と接する機会も多いため、トレンドを知ることは大切だと思っています。

### ■ これから何かにチャレンジしたいと考えている方にアドバイスをお願いします。

自分が正しいと思うことがあれば、まずはそれを始めてみるのだと思います。そしてその思いを忘れず続けることです。信念を持って挑戦を続ければ応援してくれる人は必ず出てくるので、そういう方への感謝と謙虚な気持ちを忘れずに、誠実にやり続けるのだと思います。人間はみな何らかのコンプレックスや宿命のようなものを背負って誕生し、人生の中でいかにチャレンジして、いかに克服できるか、それが生まれてきた理由だと思っています。モチベーションのメンテナンスは大変ですが、ぜひチャレンジすることをあきらめずに、頑張ってください。

#### 板越ジョージ氏

iS Group, Inc. President & CEO  
起業家・大学講師

東京都葛飾区生まれ。高校卒業後、バイク便で留学費を稼ぎ、1988年に単身渡米。サウスカロライナ大学国際政治学部卒業。在学中にバックパックを背負い世界35カ国を放浪。イスラエル、ロシア、チェコ、グアテマラにも留学。1995年に広告業ITASHO America, Inc.を創業。7つの会社を経営し、株式公開直前までいったが、9・11の影響で沈没。多額の借金を背負った。日米20往復し中央大学大学院戦略経営研究科修了(MBA)。同大学院総合政策研究科博士後期課程。情報社会学会所属。現在は、NYで出版社、小売・卸、ベンチャー支援、米国進出コンサルティング業などの会社を営む傍ら、NY日本人最大のNPOネットワークJaNetの発起人としてNYに住む日本人をサポートしている。在NY日本国総領事館海外安全対策連絡協議会委員、坂本龍馬財団理事、東京国際アニメフェア実行委員、成城大学招聘講師（ベンチャービジネス論、経営管理論、国際関係論）、中央大学政策文化総合研究所客員研究員なども務める。著書に週刊「SPA！」の3年半の連載をまとめた「リベンジ人生道場（扶桑社）」や、「とにかくどこかの会社にもぐりこむための77のヒント（扶桑社）」、「グラウンド・ゼロ（扶桑社）」等。元ジャニーズJr.という異色の経歴を持つ。（出典：Wikipedia）

### あとがき

予定していた滞在先の手違いで予約がされておらず、ぎりぎりになって前回の旅行で知り合った友人に紹介してもらったアパートに滞在ところから始まり、後半はアーティストのスタジオに寝泊まりして、あっという間に1カ月は過ぎていきました。私の行動を聞いて、自分には無理だという人も何人かいました。理由を聞いてみると

- ・何かトラブルが起きたら面倒
- ・海外に行くなら観光に集中したい
- ・スムーズで快適な時間を過ごす旅が好き

という意見が多かったです。もちろんこれに反対する気持ちは全くありません。

しかし今回私は、今までの旅とは違った、新しい世界をいろいろ見ることができました。あまり贅沢はできないと覚悟していましたが、ハーバードクラブでのディナーにお呼ばれされるサプライズもありました。



ハーバード大学の教職員が卒業生であることが最低条件という150年の歴史を持つ由緒ある会員制施設のハーバードクラブ

その他にもクイーンズで交通事故に遭い、取り調べが長引いてしまったため、夜中の2時に一人で地下鉄に乗ってブルックリンのアパートに帰宅した。ハーレムの公営住宅に行き、そこ住む親子から街の移り変わり、治安の変化などの話を聞いたこと。アジア人街に行こうとした際、電車の経路が変更になったのを知らず、韓国人の留学生に教えてもらい、目的の駅までお互いの国の



料理やアイドルやサッカーの話をしたこと。うまく伝えられないジレンマに日に日に気持ちが沈んでいくなか知り合った何人かの日本の方に、初めてNYに来た頃の話や、悔しさやもどかしさを克服した経験を伺って勇気づけられたり、図書館で思い切って話しかけた人がブロードウェイの関係者で、「ショー見においで、もっと元気に、楽しくなるよ!」と招待されたこと。臨時で一日だけの日本語教師を体験し、レアな言語である日本語を学びたいと考えるアメリカ人がいることに嬉しくなったこと。しかし日本の良さをうまく説明できなかつたり、如何に自分の国のことを知らないかを痛感したこと。

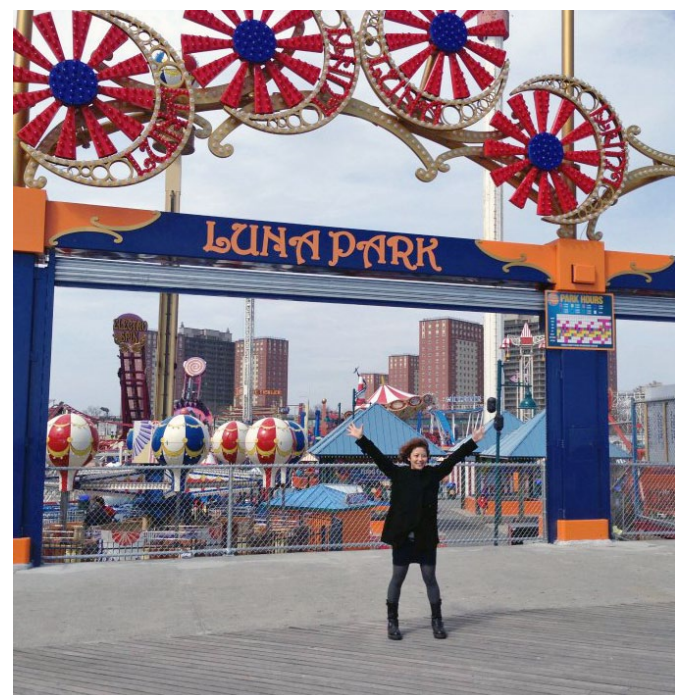


人種のるつぼフラッシング。アジア系の人々が多く暮らすこの地域でも、他の国に比べると日本人の数は少ない。

書きだしたら止まらないくらいに様々な出来事と、本当に多くの方の優しい気持ちを戴きました。トラブルもいくつか遭遇しましたし、スムーズで快適とは言えない時もありましたが、「とにかく自分は人に会うことが好きなのだ」ということがわかりました。実を言うといままでその自覚がなかったので、これは新しい発見でした。そして新しい人に会い、刺激や思いやりを受けることで、今まで周りで支えてくれた方々のありがたさをやっと知ったのでした。

好奇心が掻き立てられ、感謝の気持ちを思い出し、悩んだり、考えたり、後悔したり、笑ったり、感動したり。こんな贅沢ってあるでしょうか。環境を変えることは、そう度々できることではないかもしれませんが、でも私は悲しいかな、すぐに忘れてしまう生き物でもあります。だからまた新しい人に出会ってわくわくしたいし、お世話になった方、チャンスを与えてくださった方にお礼を言うため再会したい。

そんな魅力的な目標ができたので、そこに向かって進んでいきたいと思えます。やや自分に酔っているようなあとがきになってしまいましたが、どうかお許しください。お読みいただき、本当にありがとうございました。



(編集部：エミゾウ)



# 満室経営新聞プレミアム



不動産投資・アパート経営 究極のスタイル 月額 **1,980円** (税込)

勉強している大家さんが増えている中で、これからの大家さんが本当に必要な情報とは…

- 本気で頑張っている大家さんの、実際の不動産収支や行動の詳細。
- 体験の中から生み出された、本当に使える知識とノウハウ。
- 自分のためだけの、個別具体的なアドバイス。—— の3つではないでしょうか？

書籍やセミナーでは決して得ることのできない知識やノウハウだけでなく、毎日行動し続けるための「エネルギー」を、満室経営新聞プレミアムを通じて、毎月チャージすることができます。

## 不動産投資のモチベーションが上がりっぱなしの 満室経営新聞プレミアムの内容とは？

### ◆アクティブ大家の収支&活動報告

人気ブロガーなど、現役大家さんの、アパート経営に関する毎月の収支や、日常の活動を完全公開します。物件購入時の借入額や金利、月々の管理や修繕費などなど普通の人なら公開を躊躇してしまう内容を、包み隠さずお知らせします。

### ◆不動産投資に役立つスペシャルコラム2本

収支&活動報告の執筆メンバーと、業界著名人や有名大家さんによる完全書き下ろしの不動産投資コラム。あなたの不動産投資活動を足下から支える再現性の高いマニュアル的な要素が濃くなっています。

### ◆コラム執筆者・スタッフに質問できる

不動産投資は、選択と決断の連続です。その分野のプロフェッショナルや、既に経験している大家さんからのアドバイスを直接もらうことができれば、どれだけ心強いでしょうか。

### ◆スペシャルセミナー開催

毎年、会員の方のみが参加できるセミナーを開催します。普段は滅多に話が聴けないような方を講師に迎えたり、これまでになかったテーマで話をさせていただいたりします。

### ◆読者限定の交流会を開催

全国数カ所読者限定の交流会を開催。不動産投資エンカレッジ主催の交流会・懇親会は毎回盛り上がり、リピーター続出の人気イベントです。もちろん、多くの大家さん仲間から貴重なお話も聞けることでしょう。

### ◆バックナンバーが読める「プレミアム図書館」

会員様限定のサイトから、満室経営新聞のバックナンバーを読んだり、過去のスペシャルコラム（有料）をダウンロードできます。



みんな一緒に  
成功しましょう！

満室経営新聞プレミアムのお申し込みは  
<http://fudousantoushi-ec.com/premium/>

満室経営新聞プレミアム 検索

「満室経営新聞プレミアム」でいますぐ検索！



次回（第35号）は、7月15日配信

**次号の特集** 300万からでも大家さんになれる  
 手間なし？ 確実？ The 戸建賃貸（予定）

編集長より

先月の半ばに、石川県で収益物件を一棟購入しました。前の所有者さんがサブリースの会社と契約しているので、買ってから3ヶ月間は家賃保証が付いています。

空室が全体の3分の1以上もあるマンションなのですが、それでもサブリース会社の「保証賃料」より多い家賃が取れているんですね。そんな家賃保証の契約って意味あるの？と驚くばかりです。

「アパート経営は投資ではなく事業である」とであるという常識も、弊誌の読者さんのような方には浸透していますが、「建てて、任せておけば大丈夫」という前時代的な大家さんも、まだまだ多いんだなと感じました。

今月特集した「賃貸併用住宅」は、**低リスクで有利な融資を活用しながら大家さんデビューができる**という、今後広まっていく投資法だと思います。賃貸住まいの読者さんは、検討してみる価値があると思いますよ。

満室経営新聞 編集長  
けいすけ

■編集後記・お知らせ■

いつもご購入ありがとうございます。  
 今回の「賃貸併用住宅」特集はいかがでしたか？最近注目をあつめるこのテーマですが、満室経営新聞で取り上げるのは今回が初めてです。

読者さんの中には「マイホームなんてまだまだ。まずは格安の中古アパートを購入してキャッシュフローを貯めてから」と考えらる方もいらっしゃるかもしれません。

しかし、賃貸併用住宅と、自宅部分のないアパートやマンションなどの投資物件を「両方取得したい」という場合は、賃貸併用住宅から始めた方が有利だと言えます。

それは賃貸併用で活用できる住宅ローンは、「既存の借入が少ないほど良い」からというのが、その理由です。また、賃貸併用住宅を持つことで「賃貸業」の実績ができ、後に収益物件を購入しようとする場合に、その実績をプラスに評価される可能性が高いことも、賃貸併用からスタートすることをお奨めする理由です。今回は実際に賃貸併用住宅を建てた大家さんお二人のお話も伺っていますので、ご自分に照らし合わせて参考にしてみてください。

注目トピックは、空室コンサルタントの尾嶋健信さんによる空室改善ノウハウです。もう繁忙期も過ぎてしまったのに、いつまで空室が続くのだろう…とお悩みの大家さんはもちろん、現在満室だという方やこれから不動産投資を始めたい方にも、今後の備えとしていまから予習をしておくことをおすすめします(^^)

●満室経営新聞フェイスブック  
<http://www.facebook.com/fudousantoushi.ec>

※facebookをご覧いただくには、アカウント登録が必要です。新規登録は[こちら](#)からおこなえます。



プレゼントは、下記になります。

内本智子さんの新刊「アラフォーママが夫にナイショで家賃年収4000万円!」を5名様にプレゼント!

[応募フォーム](#) (←こちらをクリック!) からアンケートにお答えの上、商品発送に必要なお客さまのデータ、本誌に関するご意見・ご感想をご入力ください。皆様からのたくさんのご応募お待ちしております。(締切7月10日)



応募フォーム

満室経営新聞のTwitterはこちら  
<http://twitter.com/manshitsu>

発行元 一般社団法人 日本賃貸経営業協会  
 運営会社 HeartBrain合資会社(不動産投資エンカレッジ)  
 発行人 倉茂徹  
 編集長 寺尾恵介  
 編集スタッフ 仲島恵美子 小林恵子 原田園子  
 ※本誌の個人情報保護方針に関しては[こちら](#)のサイトをご覧ください。