

GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

賃貸経営で今を勝ち抜くための 最強戦略



物件購入や運営などの
様々な
リスクを回避!

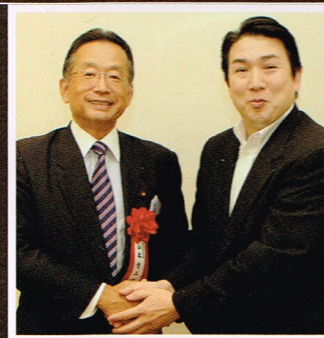
serialization

——— お金持ち大家さんへの道 / 「楽しみ」にかけるお金はケチらない事
不可能を可能にするアパート・マンション経営 / 物件引渡しまでと売主の瑕疵担保責任について
相続税を減らす不動産対策 /
生前に不動産対策をすれば確実な節税を実現できる

賃貸経営トップ対談

衆議院議員・元金融再チャレンジ担当大臣

山本有二



(株)アパマンショップホールディングス社

大村浩次

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

物件購入や運営などの様々なリスクを回避！

賃貸経営で 今を勝ち抜くための 最強戦略

これから大家業を続けていくうえで必要なことは一体…。
そんな将来的にリスクを減らして安定経営を実現するための
戦略についてご紹介します！

Commentator ● Hiromitsu Ishihara

エリアの選定、建物のチェック、利回り…

戦略

1 これから収益性の高い物件を見つけて 入手するためのテクニックとは？

適正利回りで12%の イールドギャップ

はじめに、これは景気動向に左右される部分もあるとは思いますが、今後は空室が増えていくのは間違いありません。そのため、家

賃が上がっていくという事はあまり期待できないのが実情です。しかも時間が経過すれば、それ

だけ建物は築古になり、絶対的な価値は下がります。さらに周囲に新築の物件が建てば、相対的にも下落してしまうわけです。

ですから、物件を購入する前には、最初から家賃下落を想定してシミュレーションしておくことが

大切です。なかでも、長期の入居者がいる中古物件を入手する際は注意が必要です。理由は景気が良かった頃から、長い間入居してい

る人などが、周辺相場より高い賃料のまま住み続けているケースが多いからです。実際に何時から住んでいるかについてはレントロール（物件の賃料、共益費、敷金、入居者の契約期間などを一覧にまとめた資料）

石原博光



恵比寿トレーディング代表取締役。地方で高利回り物件を運営する手法を得意とし、2013年には日本における家賃年収が3,800万円となった。著書も数多く、現在はアメリカでも物件を所有する。

『底辺から年収1,000万超の不動産投資術』
石原博光 ● 技術評論社 ● 定価（本体1,580円＋税）



資金のない状況からでも、不動産投資で成功できるノウハウが満載された一冊。物件の購入からリフォームまで、今後の市場動向を見据えた最新の方法論が分かりやすく展開されている。

を見せてもらえば分かります。

仮に、前述のような長期の入居者が退去してしまえば、次の人から同じ家賃をもらうのは難しいでしょう。そのため、物件資料に掲載されている利回りだけで、善し悪しを判断するのは危険なのです。

そこで私の場合は、資料にどんなにいい数字が出ていても、必ず該当地域の最安値で利回りを引き直すようにしています。それでも高利回りを確保できるかどうか、購入の分岐点になるわけです。

では、収益性の高い物件とは、実際のどのぐらいの利回りを指すのでしょうか？ もちろん「高いほどいい」のですが、例えば30%以上などの物件は、大きな工場が撤退した後で、空室率が50%を超えるような地域にある見た目もポロポロな築古だったりします。もちろん、方法によっては満室経営も不可能ではないのですが、難しい戦いとなります。こういった物件は、金融機関も警戒して融資もおりにくいですから、よほどの自信がない限り手を出すべきではないでしょう。

実際には私の場合、物件の表面利回り(%)から、融資(便宜的に全額借入を想定)の金利(%)

を引いて、それが12%を上回っていれば購入、下回っていれば基本的に見送るようになっています。

この数字をイールドギャップと呼びますが、12%を目安にしておけば大家として経営の努力をしている限り、大抵のデメリットは吸収できると思います。

程良い田舎にある 木造物件がオススメ

さらに、収益性のある高利回り物件は、必然的に地方に多く存在しています。築10年〜20年くらいで、それほど手がかからない状態でも利回り15〜16%くらいのもものが揃っていて、20%近い物件も珍しくありません。確かに資産性は低いいため、融資は都心のものより

引きづらいますが、それでも高めの金利であれば融資してくれる金融機関は存在します。

たとえ金利5%で借りても、利回りが17%あれば、イールドギャップも12%を確保できますから問題ないわけです。

デメリットとしては、家賃の滞納率の高さですが、それは家賃保証会社の利用でリスクヘッジも可能です。

ただし、地方ならどこでも良いわけではありません。理想的なのは、規模の大きい政令指定都市ではなく「程良い田舎」です。このようなエリアは、洗練されていないため賃貸物件の数が少なく、適正な需給バランスで成り立っています。ですから過当競争も起こりません。例えば、私が物件を所有

している千葉県の旭市、栃木県の小山市、下野市、茨城県の坂東市などもそれに該当します。ただし、いくら地味な市でも、近隣の大都市に労働力を供給しているようなベッドタウンはライバルとの競争にさらされてしまいます。それよりも近隣に大都市がなく、生活圏が該当エリアで完結しているような場所がオススメです。市の名前を聞いても分からないけど人が住み続けていて、バイパス沿いには新店が生まれ週末は渋滞が；そんな求心力のある街がベストです。

最後に建物の構造としては小規模な木造、または鉄骨造がいいと思います。理由はリフォーム費用が安価だからです。特に2階建ての木造アパートは、購入価格や税金が安いので魅力的です。

●物件を購入する際のポイント

- 1 イールドギャップ12%以上の物件を探す
- 2 資産性よりも収益性を追求して考える
- 3 立地は政令指定都市ではなく「程良い田舎」がベスト
- 4 大学や企業などコアな需要に頼っていないエリアを狙う
- 5 建物は築古の木造2階建てアパートがオススメ
- 6 部屋は広さ26~28㎡以上で左右振り分けタイプが理想
- 7 物件のレントロールで入居期間などを必ずチェック
- 8 インターネットを駆使して、情報を収集する
- 9 値引き交渉は積算評価や、収益還元法を根拠に行う
- 10 物件に今後「伸びしろ」があるかどうかを吟味する

資金調達のために実践すべきことは？

旬な情報を集めて 事業計画書を作る

金融機関と一口に言っても、いくつか種類があり、大きく分けて①都市銀行（メガバンク）、②地方銀行、③信用金庫・信用組合、④ノンバンク、⑤公庫があります。それぞれの特徴については、下記の表に簡単にまとめてありますので参考にして頂ければと思います。

ここでは、そんな金融機関に対して、どのようにアプローチするべきかについてご紹介しましょう。

まずは、金融機関の融資動向をしっかりと掴むことが大切です。例えばスルガ銀行は、以前は築古の木造物件に積極的に融資を行っていましたが、2012年の6月頃から急に厳しくなって、現在は築古の木造に対しては融資がおりにくくなっています。反対にオリックス銀行は、築古物件に積極的に融資していく姿勢を打ち出しているという話ですし、横浜銀行も不

●主な金融機関の特徴

| | | |
|-------------------|---------------------------------|-----------------------|
| 都市銀行 | 金利が安い支店が豊富 | 融資のハードルが高い |
| 地方銀行・信用金庫 信用組合 | 中小企業や個人でも 取引してくれる | 融資対象エリアが狭い |
| ノンバンク | 柔軟性があるって融資のハードルが 低く、決済もスピーディ | 相対的に金利が高め、 金利交渉も不可 |
| 公庫 | 固定金利で金利が安い 借りにくい人にも門戸が開かれている | 融資期間が短い (例外も存在する) |

動産投資に対して積極的な姿勢を示していると聞いています。こういった旬な情報を可能な限り入手することで、融資を引き出せる可能性は非常に高くなります。

さらに、新規に開業する支店などは狙い目です。こういった店舗は顧客が少なく数字が欲しいため、融資がおりやすいと言えます。

実際に金融機関と交渉する時には、事前に資産一覧表などを用意しておくことも必要です。これには自分の保証人はもちろんのこと、不動産担保や住宅ローンがあれば、何時いくら組んで保証人として誰が入っており、返済がどれくらいなのか分かる返済表なども添付します。修繕が必要な物件なら、その見積書も用意しておくべきです。

そして、自分が経営者になった時の物件の運営ストーリーも作成するのが理想的です。内容としては、①管理会社さんと管理内容、②家賃保証会社さんと保証内容、③家賃設定や地元の家賃相場、④

敷金礼金やフリーレントなどの募集条件、⑤長期と短期の修繕計画といった運営の未来図を盛り込んだものになります。これらを事業計画書にまとめておけば、より信頼を得られるはずです。

金利交渉を行い 借り換えも視野に！

次に、これは不動産投資家の間では常識なのですが、交渉によっては金利を下げる事が可能です。不動産投資は扱う金額が大きいですから、1%や2%下がるだけでも大きな金額になります。仮に事業規模を拡大して億単位の借り入れとなれば、金利を下げるだけで数千万円の出費が抑えられますから、絶対に挑戦するべきです。

多くの人は「金融機関は金利で利益を得ているわけだから下げてくれるわけがない」と思うかもしれませんが、交渉すると案外受け入れてくれるものです。特に、こ

れまでしっかり賃貸物件を運営して、借り入れを返済している人は優良顧客として認められます。そうならば「この人と付き合うのは利益になるから、その分優遇しましょう」となるわけです。ですから、金利交渉のためには、まずは物件をきっちり運営することが大切です。そして「空室はこうやって埋めているし、現在も安定経営で古くなってもしっかりと稼働しています」と実績を担当者にアピールしましょう。私の知人には、四半期ごとに自ら業務実績の報告書を作成して金融機関と短期間で物凄く関係を築き、億単位の資金を引っ張っている人もいます。ただし、金融機関というものは必ず、癒着を防ぐために担当者を2〜3年で替えるため、新しい担当者に対しても丁寧にフォローして距離を縮めることも重要になります。

また、ローンの支払遅延をしないというのも絶対に守らなければいけません。たまたま、口座に1円足りなかつただけでも引き落としされなければ、大きな事故扱いになってしまうので注意しましょう。それらを守ったうえで金融機関に対して実績を積んでいきます。私も信用組合からの借り入れで、

金融機関の 融資情勢は 刻々と変わるため 最新情報に アンテナを張る



3・1%の変動金利を2・45%に下げた時は、住宅ローンや口座開設で口利きを何度もしたことが実績になりました。さらに、定期預金や積み立て、電気・ガス・水道代、カードなどの引き落とし口座で支払遅延をしたことがなかったことも背景にあり、申し出を受け入れてもらえたのです。

て欲しいと頼まりましたが、必要になかったので断りました。ただし、別の金融機関に預けている資金を預け替えしてくれと言われたので、それは行つたのです。このように、提示された条件を全部飲まなくても金利を下げることは可能です。

私の知人にもスルガ銀行にて4・5%から1・9%まで金利を下げた人がいたので、不思議に思つて聞いてみたところ「家賃収入に一切手をつけなかつたのが大きかった」そうです。家賃収入をアテにしないでやっていけるといふのを証明して、そこにちょうど借り換えの話があつたので併用したら一気に下がつたと言います。

以上のようなことを実践しても、金利交渉に乗ってもらえず納得できないなら、借り換えという方法もあります。ほかの金融機関から資金を借りて一括返済し、今度はそれを新しい金利と期間で返済していくわけです。

ただし、担保抹消費用、担保の再設定費用、融資実行手数料、印紙税、さらに一括返済のペナルティなどを徴収されますし、元の金融機関からの信用蓄積も途絶えるので、それなりの覚悟とメリットがあるか見極めて実行しましょう。

物件を運営していく中で絶対に欠かせない

戦略

3

管理会社と上手に協力関係を築く方法は？

裁量権を取り決めて問題には迅速に対応

物件は入手したら終わりではありません。常に安定経営を続ける必要があります。そのために私は、物件の運営や管理はプロである管理会社さんをお願いしています。

コンサルティングなどをしていると「時間があるので管理は自分ですしょうと思います」という方にも出会いますが、自主管理はそんなに簡単ではありません。

管理会社さんの仕事は、単に家賃を集めて大家さんに振り込んであるだけではないのです。入居募集の際は募集図面を作り、ポータルサイトに登録したり、人脈を駆使して情報を広く拡散しています。もちろん、内見時の鍵の管理や保証人の審査、さらに入居時の立ち会いなど業務は多岐に渡っています。既存の入居者からのクレーム対応などでも力を発揮してくれるため、大家が忙しい時も安心です。



そんな管理会社さんと協力関係を築くために、私はパートナーとして裁量権を持つてもらっています。理由は大家側の都合で連絡が取れない場合などに、問題対応を迅速に行うためです。ちょっとした出費で済むのに、最終決定権者である大家の承認を得るまで、入居者さんからの要望に応えられないのは、やはり印象が良くないと

思うからです。そこで例えば「3万円までの出費で済むものは、事後承諾でオーケーなので管理会社さんの判断で進めてください」といった感じで、話し合いにより裁量を決めています。

このようにすれば、管理会社さんも仕事しやすいですし、入居者さんの利益にもなります。裁量を認めることで、管理会社さんにはパートナーという意識が芽生え、やりがいも感じてくれるはずですが、ただし、裁量内容の取り決めはしっかり行うようにしましょう。これを怠ると、円滑にクレーム対応ができなかつたりして、反対に溝が生まれることもあります。

さらに、リフォームなどでも管理会社さんは強い味方になってくれます。地域の競合の様子、入居者の層、そして入居希望者がどんな部屋を望んでいるのかをよく知っているのは管理会社さんですから、大家さん一人で決めずに客観的なアドバイスをもらうことが大

切です。まずは予算を組んでみて、その範囲内で実現可能なベストな選択を探してもらいましょう。

相談さえすれば、建具や小物といった細かいものから、水まわりなどの大規模な部分まで、分からないことは的確に教えてくれます。入居者が決まりにくいには原因があるわけで、それを管理会社さんと膝を交えて深く話し合い突破口を見つけるわけです。

例えば「和室がネックだから一部屋だけでもフローリングに替えてもらえれば入居付けがしやすいです」「インターネット無料のWiFiを導入すれば地域で珍しいから若い人の入居が見込めます」「近隣の駐車場を10台分借り上げれば一世帯に2台で募集できるから強いです」など、状況に合わせてアイデアを出してくれます。このような提案を積極的に採用した部屋なら、管理会社さんも責任を持って、入居付けを熱心に行ってくれると思います。

4

費用対効果の高いリフォーム術とは？

不人気な条件も 工夫次第で克服可能

リフォームは予算を抑えて、オーバークオリティにならないように費用対効果を最大限に発揮する必要があります。

ここでは、そんな中でも特にオススメのノウハウについてご紹介していきます。

①不人気の3点ユニットバスを差別化する方法

3点ユニットバスは不人気ですが、選ばれるように差別化を図ることは可能です。例えば、温水洗

浄便座を取り付ける方法があります。そもそも3点ユニットバスは

湿気がこもりやすく、感電の危険性があるためコンセントを設置しないのが一般的で、温水洗浄便座が装着されている物件は少ないのが現状です。この問題は防水コンセントを付けることで解決できま

すから差別化が可能です。もともと安価なものでは、木製の便座とフタのセットに置き換えるのも効果がありますし、蛇口やシャワーヘッドをメタル調に変更すれば高級感も増します。金額は少し高くなりますが、陶器製の蛇口

を採用することでも、オシャレ感は一気にアップします。

②壁にカビが生えた浴室は化粧シートでカバーする

これは私の実例なのですが、浴室の壁に以前の入居者がカビを生やしてしまい、プラスチックにカビの根っこが残り磨いても取れなくなつた経験があります。

現実問題として、浴室のユニットを分解して入れ替えれば50万円ぐらいは必要です。しかし風呂としての機能ではなく、見た目だけの問題なので、全面に化粧シート（カッティングシート）を貼るこ

とを思いつき見積もりを取ったところ約14万円でした。そして、化粧シートを選択することで無駄な

出費を抑え、浮いた資金で大きなワイドミラーを設置したところ、シテイホテルの浴室のようにオシャレに生まれ変わりました。

③老朽化したエントランスも化粧シートでカバー

古くさい感じの物件は、化粧シートをドアまわりに貼るだけで、かなり印象が良くなります。このように、化粧シートは色々な形で使えますから、ぜひ活用してみてください。

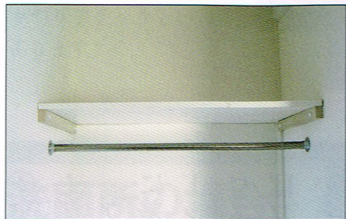
●入居希望者に喜ばれる 工夫の一例

収納フック



狭い部屋の場合は、収納フックを設けるのも効果的です。帽子などのちょっとしたものを掛けておくのにとっても便利で、設置費用もリーズナブルです。

収納棚



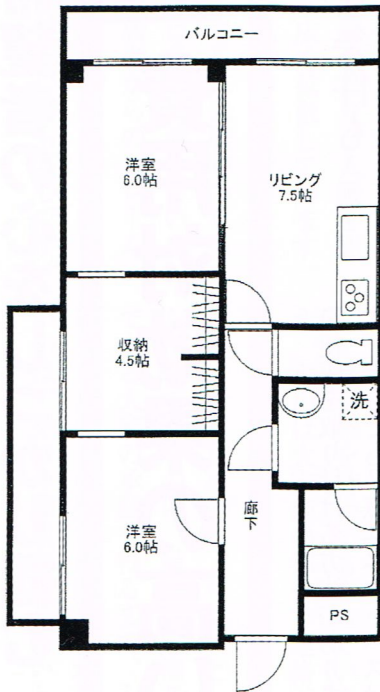
収納棚が多い物件も使い勝手が良くて人気です。ドアの上部分など、部屋のデッドスペースに上手く設置すれば効率も高いと思います。

照明器具



オシャレな照明器具を用いると、部屋の印象が一気に良くなります。デザインはターゲット層のイメージに合わせて選ぶようにしましょう。

●完成後の間取り



修繕前



修繕後

部屋の場合

可動式の間仕切りを導入することで使い勝手が向上し、部屋を探している人達に選ばれる可能性がより大きくなっています。全体的には白で統一して、修繕前は古臭い印象だった和室をフローリングの洋室へ変更。キッチンもセンス良く仕上がっています。

④ アクセントウォールも変化技としてオススメ

アクセントクロスよりも、さらに差別化が可能なアクセントウォールも効果的です。ようするにクロスでなくともいいわけで、例えばコルクボードの壁などがよく用いられています。ほかにも、OSB合板という下地材などに使われる木の板を剥き出しにすると、白い壁の部屋に木の温もりが生まれます。また、私はアルミの板を一面だけに使用したこともあります。が、凄くオシャレな感じに仕上がりました。これらの可能性は幅広く、レザーシートや布を貼ったり、一面を黒板塗料で黒板にしてみるなんてのも面白いと思います。

⑤ ニッチ収納を設ける

玄関などの壁を掘り込んで作る、ちょっとした収納をニッチ収納と呼びます。これは工事のついでに、大工さんなどに頼めば非常に安く設置可能です。靴箱を半分埋め込み式にしたり、細長くすれば傘の収納場所にもなります。

⑥ 棚やフックを設置する

狭い部屋では見せる収納も大切です。棚やフックが気の利いた場所にあると喜ばれます。フックはIKEAなどに行けばオシャレなものが100円程度で入手可能です。ただし木造の場合、壁の石膏ボードが弱いので、専用アンカーを利用したり、強度が必要な場合は後ろに柱がある部分に設置する必要があります。

⑦ 格納式の可動間仕切りを活用

少し大がかりですが、2DKなどの部屋の場合、キッチンと一つの部屋を仕切る壁を取り払い、可動式の間仕切りを設置すれば広いリビングの1LDKとしても使えるようになります。

⑧ キッチンには二流メーカーの上級グレードがオススメ

例えば、3〜4万円の家賃の部屋であればガス台付きの流し台で十分だと思えます。もしも、5〜6万円の家賃が取れるなら、高性能なシステムキッチンを安く仕入れるのもいいでしょう。この時に二流メーカーの上級グレード製品を選べば、コストを抑えつつ高級感を出すことができます。

⑨ 駐輪場に屋根を設置する

自転車を手入れしている人は、屋根がある物件に住みたいと思うものです。効果があります。私が監修したものですが、6m x 2.5mの大きさで約20万円と意外と安価なのも魅力です。

キッチンの場合

システムキッチン、二流メーカーの上級グレードを選ぶことで、リーズナブルに高級感を出すことができます。特に女性やファミリー層がターゲットの場合は、キッチンまわりの清潔感やグレード感が重要ですから、力を入れるようにしましょう。



修繕前



修繕後

浴室の場合

大量にカビが生えており、汚れを落とすのが難しい部分には、化粧シート（カッティングシート）などを貼って仕上げるのがオススメです。化粧シートの代表的なものとしては、ダイノックやリアテックといった製品があります。



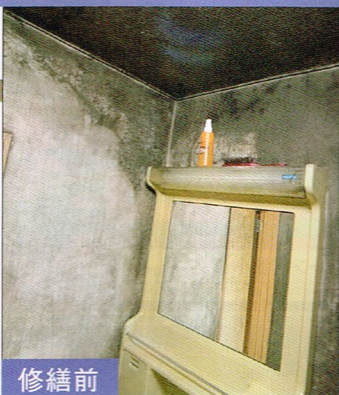
修繕前



修繕後

洗面所の場合

洗面所の修繕の際も、浴室と同様に化粧シート（カッティングシート）を上手く活用するようにしましょう。これによりコストを抑えて見栄えを良くすることができます。アクセント的に一部分に貼るのもオシャレに仕上がります。



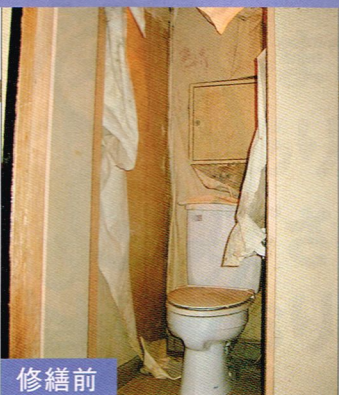
修繕前



修繕後

トイレの場合

トイレは機能面では、温水洗浄便座の設置などが効果的です。ただし、老朽化が激しい時にはコストはかかりますが、壁紙から衛生陶器まで一気に取り替えるのもひとつの方法だと思います。いずれにしても、清潔感のある状態にする必要があります。



修繕前



修繕後