

チャンス到来、下半期はこれを買え!

日
又

マネー

お金の知恵は、
生きる力になる!

<http://www.nikkeibp.co.jp/money/>

NISA

年内駆け込み買い
ならこれ!

住宅ローン
借り換えは急げ

金利は史上最低、今しかない?

住宅ローン借り換え ラストチャンス

- ローン残高1000万円以上
なら借り換えの価値あり
- 親族内ローンで数百万円の
利息を取り返す法

チャンス到来!

肉食投資で2倍儲ける
ネタ200を完全網羅

下半期は これを買え!

- 新興株・超割安株…「最低2倍」のイチ押し銘柄 **70**
- 新興市場もレバレッジも自由自在 **肉食ETF投資**
- 日本株より儲かるのは**米国株**or**新興国株**?
- これを守れば恐るるに足らず?
ハイリスク投資の**リスク回避術**
- 出遅れ**NISA**の**ハイリターン**駆け込み術

10
October
2014
定価
690円

俳優 マット・デイモン

「ジェールガス
開発には
問題もあるが
希望もある」



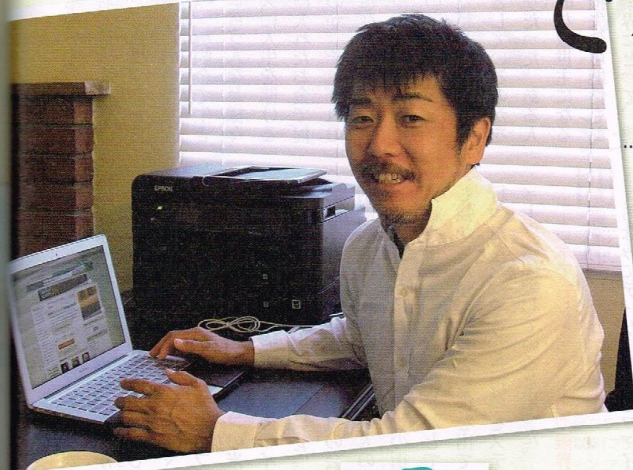
作家 守屋 淳

「孫子の戦略に
学べば
株価の変動も
怖くない」



不動産投資を
始める人は必見
金利交渉、
格安リフォーム…

不動産投資 で稼ぐコツ



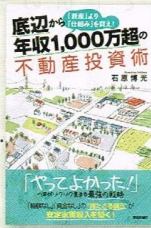
前号の特集記事で紹介したカリスマ大家さんの石原博光さん。「もっと石原さんに成功するコツを教えてください」という読者の声が多く寄せられた。前回紹介しきれなかった不動産で稼ぐためのノウハウを石原さんに明かしてもらった。

取材・文 / 真弓重孝

自営業

石原 博光さん(43歳)

1971年生まれ。95年に米国の大学を卒業後、96~97年に商社勤務、98年に化粧品輸入販売会社を設立。2002年から不動産投資を始め、国内では売却・購入を経て5棟56室をほぼ満室で運営。14年春から米カリフォルニア州に移住、米国でも投資物件を持つ。主な著書に「底辺から年収1,000万超の不動産投資術」「資金300万円でも、アパート一棟、買えました!」など。



2013年10月に発売した近著では、物件購入のポイント以外に、売却する出口戦略についても触れている

不動産投資では借り入れしてレバレッジをかける(次ページ上参照)ことが儲ける手法の一つですが、「多額の借金を抱えて大丈夫?」という不安が拭えません。脱サラ・起業後、資金繰りに窮して個人・法人の名義で一時14カ所から借り入れをした経験が私にはあります。借金を抱える不安は人一倍知っているつもりですが、不動産投資では合計で2・6億円ほどの借り入れをしました。安定収入のあるサラリーマンでもない私が巨額の借り入れをできたのは、不動産ローンの返済は貸収入から行うからです。

自己資金が あまりないけど 大丈夫?

「見せ金」を作ってみよう

教育資金、貯蓄型の保険、空き家になっている実家など、すぐに使えない・使いたくない資金をかき集めてみる

不動産投資にはリスクがありますが、サラリーマンが住宅ローンを組むよりは低リスクという見方もできます。住宅ローンの返済原資が給与しかない場合、収入を失い返済できなくなると、自宅を取られてしまいかねません。不動産ローンでは、いざとなれば本業の給与を返済に回せます。借り入れの際に自宅を担保に提供していなければ、投資物件を失うだけです。もちろん生活資金に影響を与えるような投資は本末転倒。空室率が50%になる、家賃が今後下がる、リフォームなどの一時的な費用が発生する、などと収支が悪化しても返済が滞らないようにローンを組むことが肝心です。収入や余裕資金があまりない人が、不動産ローンを組めるのでしょうか。

続・家ビジネスで成功する

不動産投資の借り入れによるレバレッジ効果

表面利回り年8%、自己資金1000万円、借入額2000万円、借入金利3.5%、借入期間25年

1	自己資金のみ	物件購入額 1000万円
	年間収益：80万円＝1000万円×8% 自己資金1000万円に対するリターンは8%	
2	自己資金+ローン活用	物件購入額 3000万円
	年間収益：約120万円 (3000万円×8%)－(ローン年間返済額120万円) 1000万円に対するリターンは約12%	

注：実質の年間収益は各種税金や保険料、管理費、入居者の募集費用などが差し引かれ、借り入れの場合はさらに初年度に保証料や手数料などが引かれる

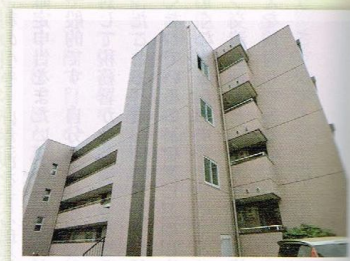
不動産に限らず投資を始める時には、貯蓄して運用資金を作るのがセオリーです。まずは300万円ぐらいを目標にしましょう。その目標額に達しても、私のように資産価値の低い地方のアパートを1棟投資する場合、金融機関から「自己資金をもっと入れてもらえないと融資できません」と言われることもあります。

その場合でもすぐに諦めることはありません。金融機関に「見せ金」を示すのです。すぐには使えないが、いざという時に自分たちが用意できるお金のことです。例えば教育資金や貯蓄性の高い終身保険の積立額、持ち家も立派な資産です。空き家になっただけの実家でもいい。

どこの家もかき集めれば、ある程度の額になるはず。「すぐに使えず、できれば使いたくないお金はこれだけある」とアピールするのは、融資担当者にとってはこの人は資産管理がしっかりできる人だと、自己資金が不足していても稟議を通すために努力してくれることもあり得ます。

自分がアビールする、図太さが
必要なのです。

石原さんが所有する物件の一部。左が茨城県坂東市にある5棟目、右上が栃木県下野市にある7棟目、右下が栃木県小山市にある6棟目



石原さんの投資不動産の売買履歴

年月	物件内容	物件築年数	売買価格
1棟目	2002年8月 東京・目黒区に事務所兼住宅のビル1棟	新築	数千万円
2棟目と3棟目	04年3月 千葉・旭市にアパート2棟	築19年	1600万円
4棟目	04年5月 千葉・船橋市にビル1棟	築18年	4790万円
5棟目	05年10月 茨木・坂東市にビル1棟	築29年	4600万円
6棟目	06年3月 栃木・小山市にマンション1棟	築24年	1億1000万円
7棟目	07年4月 栃木・下野市にアパート1棟	築15年	4150万円
	12年7月 千葉・旭市のアパートを1棟売却		2050万円
	12年8月 千葉・船橋市のビルを売却		6000万円
8棟目	12年8月 米ワシントン州シアトルの商業ビルにファンドに一口投資	新築	53万ドル
9棟目	12年12月 米カリフォルニア州ロサンゼルス近郊の戸建て	築56年	12.5万ドル
10棟目	14年8月 米カリフォルニア州ロサンゼルス近郊の戸建て	築65年	6.5万ドル

知り合いに、ローンの承認をもらうのに40行近く回った人がいました。不動産ローンでは最初に向いた金融機関に断られても、別の金融機関で「承認」をもらえることがあります。

住宅ローンでは融資期間や貸出金利があらかじめ定まっている「パッケージローン」の利用が一般



米カリフォルニア州のロサンゼルス近郊にある自宅。不動産投資で米国移住の夢を実現した

的ですが。一方の不動産ローンでは「パッケージローン」もありますが、投資対象や融資を受ける人の信用状況によって、貸出金利や融資期間が異なる「プロパーローン」を利用できます。

不動産ローンでは金融機関の違いはもちろん、同じ金融機関でもその支店にローンの設計能力のある担当者がある・いないで、融資が通ったり、通らなかつたりすることもあります。手間を厭わなければ、同じ金融機関でも自宅側の支店と物件近くの支店に掛け合ってみる。また一度断られた支店でも数年後に別の物件を購入する時に、再度申し込むのも手です。

4・5%を1・5%に下げる

不動産ローンでは、一旦決まった貸出金利を後から引き下げることもできます。私はある地方銀行で借りた4・5%の金利を、8年間に4回交渉して4・1%、3・6%、3・1%、2・6%へと、利下げすることに成功しました。

まだ続きがあります。その地銀から、物件のある地元の別の地銀に1・5%で借り換えただけです。一連の引き下げで、支払い利息を

6000万〜7000万円圧縮しました。

——初心者には、金利の引き下げ交渉ができるとは思いません。どんな投資でもそうですが、勉強して知識武装することが大切です。オーダーメイドのプロパーローンなら、同じ人でも不動産投資や返済の実績で貸出条件が変わっていくはずですよ。不動産ローンで

金利の支払いは極力抑えたい

金利は交渉で下がる

金利自由化の時代。金融機関が定めた金利はあくまでも「希望価格」と考え、駄目も何でも値下げ交渉してみる

金利の引き下げ交渉をする場合、確定申告をまたいでから行うのが一般的です。自分の不動産収支に対して税務署からお墨付きをもらったことで、貸し倒れリスクが低くなっていることをアピールしやすくなるからです。

交渉が苦手という人なら借り換えを検討してみるのもいいでしょう。さすがに1%で借りている金

利を0・5%にすることは難しいでしょうが、4%を2%に下げることが、金融機関も一定の利ざやを稼げるので可能かもしれません。借り換えは別の金融機関で審査が通った人なので、返済実績があれば最初に借りる場合よりは審査が通りやすくなるはずです。注意しなくてはならないのは、最初に借り入れた金融機関の融資担当者の顔を潰してしまい、その金融機関からその後に融資を受けにくくなることもあり得ること。その点も踏まえて検討してください。

地方の方が競争が緩い

——空き家増加や市町村の消滅危機などの報道を見ると、地方では特に空室が増える不安があります。地方の賃貸物件の平均入居率は一般に60%程度といわれます。この数字だけ見ると、地方都市の物件はリスクが高いこととなります。私の実感では、地方は部屋のほとんどが埋まっているかその逆のどちらかです。こうした二極化の平均が60%の入居率。地方は人口が減っているから空室が多くなる、と単純化できないのです。二極化が起きているのは、地方



空室になるのが不安

生活保護者向けなど視点を考えてみる

不動産投資は不動産経営。多くの方が目を向けていないところは、競争が少なく、チャンスが転がっている

では経営努力が足りない賃貸物件が多いからです。特に土地持ちの地主大家さんで、相続対策で金融機関に言われるままアパートを建ててしまったケース。不動産経営の意欲が低い大家さんが相手になるので、地方は競合度合いが緩い。経営センスのある人には、地方は儲けを出しやすいと思います。前号で紹介したように、古い物件でもリフォームでたちまち空室を埋めることができます。言われるがままの受動的な大家さんはリフォームでも割高な料金を取られてしまいがちです。

しかし、大家さん仲間や不動産管理会社などから情報収集していれば、無駄な工事代金を払うことも避けられます。簡単にできるのは近くのホームセンターに行つてトイレや洗面台の料金や工費を調べて、リフォーム会社の見積もりと比べることで。車社会の地方都市では、駐車場がない物件は不利になります。しかし、駐車場がなくても満室にしている大家さんもいます。その人は生活保護の受給世帯に目を向けたのです。就業していない人がクルマを保有していると生活保護の支給を受けられないからです。

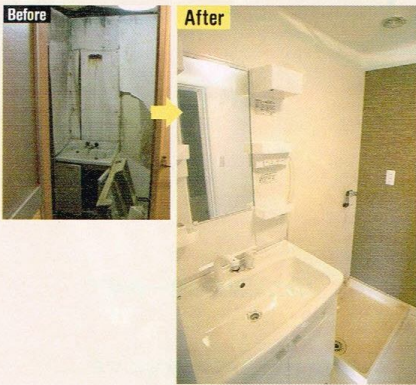
家賃の設定も生活保護受給者が受け取る住宅扶助の額に合わせています。住宅扶助より低い額に抑えるよりも、入居者を早く見つけられるそうです。

今年から米国に拠点を移しました。米国から日本の物件を管理

できるのですか。

前号で不動産投資は、投資でなく経営と述べました。不動産経営は他の事業に比べて手がからないうのが妙味です。私の場合、信頼できる不動産管理会社と付き合っているので、ほとんど任せきり。米国で日本の物件のことを考えることは、ほとんどありません。

投資を始めた頃は全国の不動産会社に電話をしまくり、リフォームなど様々な勉強をしました。物件を選び、経営を軌道に乗せるまでは時間を取られます。しかし、一度仕組みを作り上げれば、後は人に任せることもできるのが不動産経営の魅力です。



6棟目の栃木県小山市のマンションで実施した内装のリフォームの一例。築24年（購入当時）で、洗面台の裏の壁には黒カビも生えていたが、最新の部屋に様変わりした

