

# 独自の融資戦略で

## 成功を掴む

不動産投資の融資が厳しくなってきた状況下で、最大限に融資を活用し、勝ち組大家さんになるための手法をご紹介します。

磨けば光る  
地方の  
空室物件を狙う！

## 賃貸経営術



COMMENTATOR



梶田拓也 Takuya Sugita

2009年から本格的に不動産投資をスタート。近年は不動産投資アドバイザーとして、自身の経験を基にサラリーマン投資家も育成する。



融資が決め手！空室率70%の逆境から18棟を買い進めた「鉄板」不動産投資術。融資を最大限活用する方法から、日々の運営手法まで、不動産投資を成功させるために必要なノウハウを満載した一冊。

● 1,550円＋税  
● 梶田拓也  
● ごま書房新社

### 目標設定、融資の考え方、出口戦略など

## 1 賃貸経営の激戦時代を勝ち抜く5つの法則とは？

### 経営者の目線で 今の市況を捉える

不動産投資においては、成功のコツを掴んで、想定されるリスクに対し先手（対処法）を取ることが大切。そのため鉄

則として、次の5つがあります。

① 経営者としての自覚を持ち、目標設定を明確にする  
不動産投資では、「経営者の感

覚」が不可欠です。たとえ区分所有1室でも、自分が賃貸経営をしているという自覚を持つ必要があります。そして、不動産オーナー

1は、管理会社さんと綿密にコミュニケーションを取り、所有している物件の状況（入居居の連絡、リフォームの要否、値引き交渉、賃借人からのクレームなど）を把握しなければいけません。さらに、安定経営を行っていくためには、会計や税務などの専門知識も必要になります。もちろん、収支や家賃収入、返済金額、決算といった事業状態を常に把握しておくことも重要です。

② 融資ではレバレッジを最大限活用する

基本的に不動産は高額なため、物件の購入時は融資を受けること

が多くなります。特に、現金を持つていない人、もしくは1棟で終わらず複数棟を購入したい場合は、レバレッジという武器を最大限に活用すべきです。ただし、高額な融資を受けるわけですから、購入する物件の見極めと、その後の経営をにらんだ対応は必要です。

機関が不動産マーケットに警戒感を強めている現れでもあります。いずれにせよ、今後は小手先のテクニクではない王道な方法で段階を経ながら、資産規模を拡大していく必要があると思います。

③ 今の市況と過去のノウハウとのズレを認識

融資ではレバレッジを最大限に活用すべき……と前述しましたが、融資状況としては、昨年よりも今年の方が格段に厳しくなっており、この流れはしばらく続きそうです。

とはいえ、すべての金融機関が融資に消極的になるということは考えられません。どこか厳しくなれば、どこかが緩くなるものです。

たとえば、ある信用金庫の場合、少し前までは年収が高い人しか融資しませんでした。今は年収500万円の人でも問題なく審査が通るケースも出ています。ただし、これまでのような簡易的なエビデンスチェックだけではなく、一旦

人口減少の影響もあり、賃貸市場はさらに供給過多の状況が続きます。そして、不動産オーナーの二極化も進むと思います。経営能力がない人は徐々に退場させられる（破産する）はず。結果的に、高利回りが期待できる空室物件が市場に出てきて、10年ぐらい前のように利回り20〜30%を実現可能な全空（全部空室）物件なども市場に現れるでしょう。このような物件はメンテナン스가さげられおらず、ボロボロ：つまり賃貸物件として商品化されていない場合が多い。再生できれば、最高の投資対象になりえます。ですが

私は、基本的に融資期間の短い物件については、5年間保有して売却するのも良いと考えています。理由は、不動産投資で利益となるキャッシュポイントには大きく分けて、家賃収入のインカムゲインと売却益によるキャピタルゲインがあるからです。とはいえ、現在の不動産市場では、購入金額よりも高値で売り抜けることは難しいでしょう。そのため、今は「購入した時と同じ金額で売却できれば良い」といえます。



自分の口座を経由して自己資金を投入させるなど、より厳格化しています。これは不正な方法で融資を引き出そうとする悪徳業者や投資家などが横行した結果で、金融

### 激戦時代 を勝ち抜く法則

経営者としての自覚を持ち目標設定を行う

融資でレバレッジを最大限活用する

今の市況と過去のノウハウとのズレを認識

供給過多な市場ではピンチをチャンスに変えるスキルを磨く

出口となる売却についてしっかり考える