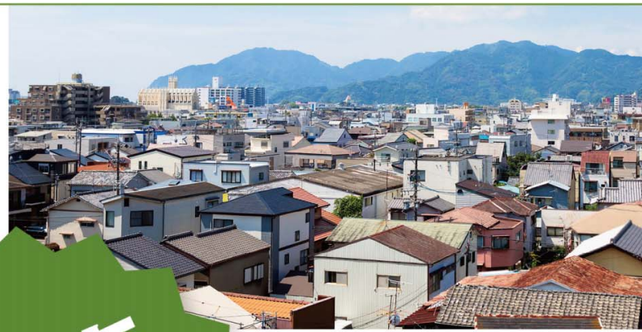
地方の歪を生かし買い進める！

今は北陸エリアなどもオススメ！



不動産投資術

今月は地方の
高利回り物件を
上手に購入しながら、
所有物件を増やして
収益を上げていく手法を
ご紹介します。

河上伸之輔

不動産投資家。北陸不動産投資支援会代表。シナジーコンサルティング代表取締役。26歳で区分所有を購入したのを契機に、不動産投資を拡大。現在はビルや旅館再生なども手掛け、総資産20億円を実現。

●1,550円＋税
●河上伸之輔
●ごま書房新社

元手500万円から資産20億円！どんどん買い進める“北陸不動産投資”術

元証券会社勤務の筆者が、地方の地元で始めて総資産20億円、家賃収入2億5,000万円を実現した驚くべき手法を不動産投資の初心者にも分かりやすく解説した一冊。

1 高利回り狙いで需給バランスの歪を見出す！

賃貸経営が地方で成功できる本当の理由とは？

物件を購入した後は事業目線で取り組む

不動産の価格は個別で見ていくと、明らかに相場より安いものがあります。これは不動産投資家が少ない地方にいくほど歪みが大きくなり、物件が放置される期間も長くなるのです。土地が安い田舎に建つ築20年超の物件などは、一般的に見た資産価値（土地と建物の価格の積算評価）が相当低いのですが、それでも満室稼働させて収益を生み出せることはあります。例えば、固定資産税評価で土地値500万円、建物が300万円の10世帯の木造アパートで、年間家賃収入が300万円取れるケースもあるのです。不動産投資家は積算評価だけでなく、利回りから不動産価格を割り戻して計算する収益評価も行いますが、これを売主の地主さんや地元の不動産業者さんが、きちんと把握していないケースがあるからです。その場合、高利回りで購入できることがあります。

さらに、地方では「賃貸経営をするつもりがなかった人」や「元々やりたくない人」が大家さん全体の一定数を占めています。いわゆる、相続で引き継いで仕方なく始めた人、相続対策だけで運営する気がない人などです。つまり、ここにも歪みが生じているのです。例えば、私のケースでは石川県の七尾市という、人口5万人ほどの金沢市より田舎の物件（18世帯）を2100万円で購入したことがあります。土地は200坪ほどありましたが、田舎なので価格が安く評価額は1000万円もありませんでした。建物も鉄骨で20年経過していたので、評価が出にくい状況でした。しかし、評価額には、建物のメンテナンス状況は加味されません。現地を見に行くと、しっかり修繕されており良好な状態でした。通常、売却物件がメンテナンスされていることは少ないのですが、この物件は金沢市の裕福な大家さんが所有しており、高齢になり遠くの物件を整理したいとのことで売却に出ていました。積算評価では2100万円の値付けも間違っていないのですが、収益評価で算出すると明らかな値付け間違いです。現況でも500万円を超える家賃が入っており、満室では30%近い利回りになるため、転売すれば倍の価格で売ることも可能でした。このような話が数多くあるわけではありませんが、丁寧に探せば見つけることはできます。地方では、地元の不動産業者さんに良い物件が眠っていることがありますので、地道に訪問する価値はあると思います。

また、購入した後は「事業」の要素が強い点を忘れてはいけません。リフォームなどの工事の時は、**①相見積もりを取る、②デザインの勉強をして満足度の高い部屋に仕上げる、③管理会社さんと良好な関係を築く**…地方では、このような努力をする人が、まだまだ少ないため「賃貸運営は事業」と肝に銘じることで圧倒的に勝てるようになります。

河上さんが初期の頃に入手した高利回り物件の一例

写真左は、2棟目で購入したマンション（15戸）で利回り約15%。写真右上は、3棟目（9戸）で利回りは20%超え、写真右下は、4棟目（8戸）で利回り約15%です。これら以外にも、数多くの高利回り物件を入手しています。

2 物件購入からリノベーションの斬新な手法まで

満室運営を実現する ための効果的なアイデアとは？

ミクロな土地勘で地元密着型を推進

地方は今後も人口減少が加速していきますが、必ずしも不動産投資がダメなわけではありません。理由は、全体として人口が減少しても市町村によっては増えているところもあるからです。例えば「医療費が安く子育てがしやすいから、このエリアに住みたい」という需要は存在します。このようなミクロな土地勘は、住んでいる人間でなければ簡単には分かりません。**そのため、私は物件を購入する際は、地元が一番良いと考えています。仮に東京に住んでいる場合でも住居の沿線で地域を広げたり、金融機関の営業エリア内で見ていく地元密着型が理想的です。**

どんな商品やサービスでも同じですが、賃貸物件も入居が決まるか…そして価格（賃料）は需要と供給のバランスで決まります。簡単にいえば、人口が少なくて賃貸需要が低い地域でも、供給が著しく足りていなければ入居決めには困りません。反対に、例えば大学の近くで需要がありそうでも、エリアにおける供給が多ければ家賃相場が2万円を切ってしまうこともあります。

子育てがしやすい地域などは一定の需要があります。

こうした観点で見ると、田舎ほど入居を決めやすい一面があることが分かります。ある程度の都市になれば数多くの魅力的な賃貸物件が建っていますが、田舎過ぎる町は需給バランスが崩れていない地域が存在しており、競合物件もメンテナンスされていることが少ないからです。なかには原状回復さえしていないこともあります。そんな地域では、物件を徹底的に清掃して内装を少しオシャレにし、募集条件を工夫すれば差別化できます。

具体的には、私の場合は入居募集時にマイソクではなくデザインされたチラシを2000枚ほど作成し、近隣の学生が住んでいそうなアパートへポスティングしたことがあります。このチラシには、「敷金・礼金ゼロ、家賃1ヵ月無料で仲介手数料も無し！」という点を強調しました。これで、近所の入居希望者様を引き入れたのです。また、同じ**学生がターゲットの物件で「何をしたら喜んでもらえるか」を考えて「原付バイク3名様プレゼント」という取り組みを行ったこともあります。**これも学生の口コミで広まり、ある程度の効果は出ました。結果的に、原付バイクを3台購入しましたが、40戸近く空室がある物件だったので、満室にするためのコストと考えれば安いものでした。40戸も空いていると、仮に1戸2万円で計算すれば1ヵ月に80万円の損失です。それが、1台10万円くらいの原付バイクをプレゼントすることで1日でも早く埋まるなら費用対効果は高いと思います。空室を埋めるには、「有益な広告コストをかける」という発想を持つことが大切です。ほかにも、私はネット無料サービスなど、お客様が求めているものに応えています。

またリフォームでは、**ユニークな作戦で効果的だったものとして、「入居者様によるDIY」があります。これは大学生がターゲットの物件で、建築を学んでいる生徒さん達を対象に「10万円を贈呈するので好きに改装してOK！」という形で募集したものです。**実際に15人くらいの応募がありました。大家さんからすれば、10万円では原状回復費用にしかなりませんが、建築を専攻している学生さんならDIYでリフォームができます。学生さん達も部屋を改装するという経験を喜んでくれましたし、大家サイドとしても10万円の経費で空室が埋まるなら投資効率は悪くありません。完成した部屋を見せてもらったところセンス良く仕上がっていました。彼らが作った部屋は、今後も入居決めに有効だと思います。

募集時に実践した取り組みの一例

学生がターゲットの物件では、デザインにこだわったチラシを作成し、近隣のライバル物件にポスティングを実施。さらに入居を決めてくれた人の中から3名の方へ「原付バイクをプレゼント」などのキャンペーンも行い、物件の宣伝効果を高めました。

入居者様が部屋をリノベーションするというユニークな作戦

空室をクリーニングして、クロスを張り替えたら10～15万円は必要です。そこで建築を学んでいる学生さんに向けて「10万円を贈呈するので好きに改装してOK！」という形で募集。その結果、15人くらいの応募があり、部屋もセンス良く仕上がりました。彼らが作ったオリジナリティのある部屋は、将来の運営を考えた時にも効果的です。

＊写真の一部はイメージです。

3

初年度、2年目、3年目以降… 賃貸運営を時間軸で精査！

少ない資金を元手に 事業規模まで拡大するノウハウとは？

高稼働で信頼を得て事業性融資の立場に

地方物件の最大のメリットは、利回りが高いことです。そして、高利回り物件を狙うことで、スピーディなローン返済が可能になりキャッシュも貯まるため、テンポよく規模を拡大できます。つまり、生み出すキャッシュフローを再投資することで、物件を増やせるわけです。そのために必要なのが、インターネットへ情報を公開する前に自社のお客様へアプローチする不動産業者さんを味方につけることです。そして、収益物件のポータルサイトなどには掲載されないクローズ情報を得ることが重要です。

ほかにも、**良い物件の情報は、コミュニティを有効活用することでも入手できます。**私自身も「北陸不動産投資支援会」というコミュニティを運営しているのですが、メンバーには不動産投資で成功している人が数多くいて、賃貸経営のアドバイスがもらえます。そして、**時にはメンバー同士でも物件の売買をします。**どちらかが損をするのでは…と感じる人もいると思いますが、お互いにメリットのある取引きが生まれることもあります。チームで勉強していれば相場観も共有できるため、適正価格でやりとりが可能ですし、友人同士で不動産業者さんを入れずに取引きすることもできます。仮に高額な物件なら、お互いの手数料も高くなりますので、これをカットできるだけでもメリットがあるからです。コミュニティの質にもよると思いますが、私は知り合い同士で信頼関係が構築できていれば、嘘偽りがしにくい売買になると考えています。ただし、なかには業者さんの物件を紹介してキックバックをもらっている人が潜んでいるコミュニティなどもあるようなので、自分自身の相場感を磨き、参加する前に特徴やクオリティに問題がないか調べましょう。

実際に「1棟目をどういう基準で選ぶか」については様々な考え方があると思います。私は最初は300万円程度の戸建てやファミリータイプの区分所有などをキャッシュで購入するか、1000～2000万円くらいの中古の木造アパートを狙うのが良いと考えています。例えば、戸建ての賃貸などは供給が少ないうえに「ペットを自由に飼いたい」「ガーデニングがしたい」などの希望が一定数あるため、余程需要がない場所でなければ入居希望者様が現れるからです。また、最初から大きな物件を狙い過ぎないことで、金融機関からも「この人は計画的」と信用が得られやすくなります。その後の買い進め方は、不動産投資には様々な手法があるので、自分に合うものを選ぶのが良いでしょう。下記に、1年目から3年目までの購入シミュレーションのひとつの事例をまとめましたので、参考にしてみてください。

基本的に、融資を活用する場合は、最初は地元の信用金庫や地方銀行を開拓するのがベストだと思います。そして**融資を受けて物件を購入した後の2棟目は、あえて別の金融機関にするのも戦略です。**理由は、**複数の金融機関と取引きすることで融資額が伸びるからです。**ただし、**追加で複数購入していくには、所有物件で満室経営を行い金融機関に実力を示しておくことが必要です。**買い進めるうえで理想的なのは、不動産投資を始めてから3年間で、数千万円の物件2～3棟を複数の金融機関から融資を受けて購入していく形です。これは、目安ですが残債の合計が1億円を超えてくると、金融機関は事業性を重視します。一見シビアなイメージもありますが、賃貸経営を事業として見てもらえるようになれば資産規模拡大の道が開けてきます。ただし、どうしたら事業として見てもらえるかは金融機関により変わってくるため、地域の信用金庫や銀行などをリサーチするしかありません。そして、地方で1棟1億円の物件が購入できる不動産投資家になれれば、ここからは事業性融資のステージですから、一気に不動産投資の規模が加速していきます。

1棟目で区分所有を購入する際は、ファミリータイプの割安物件がオススメです。

「ペットを飼いたい」という入居者様の需要は一定数存在します。

地方では、庭でガーデニングなどが楽しめる戸建ての賃貸も人気があります。

年間キャッシュフロー約500万円を実現するまでのモデルケース例

想定属性　年齢●30代前半　年収●約350万円　預金●約400万円　既婚（共働き）男性

1年目

300万円で中古戸建てを購入、修繕費用として100万円を使い合計400万円を投資。融資が不安だったので自己資金で入手。家賃4万5,000円で賃貸

- 物件価格400万円（修繕費込み）
- 家賃収入4万5,000円（年間54万円）
- 利回り13.5%

年間キャッシュフロー50万円程度を達成！

2年目

築20年の木造アパート1LDK（6世帯）2,000万円を融資を受け購入。諸経費150万円は自己資金。1年目に購入した戸建てを共同担保

- 物件価格2,000万円
- 家賃収入4万円×6世帯＝24万円（年間288万円）　●利回り14.4%
- 年間キャッシュフロー100万円程度（固定資産税などの経費は差し引き、所得税については考慮せず※1）

年間キャッシュフロー150万円程度を達成！

3年目

RC造の築30年の1LDK（20世帯）を8,000万円で購入。諸経費を含めて8,600万円の融資を受ける

- 物件価格8,000万円
- 家賃収入4万円×20世帯＝80万円（年間960万円）　●利回り12%
- 年間キャッシュフロー350万円程度（固定資産税などの経費は差し引き、所得税については考慮せず※2）

年間キャッシュフロー500万円程度を達成！

※1　融資2,000万円／金利2%（融資期間15年）／月々返済額約12万8,700円（年返済額約154万4,400円）
※2　融資8,600万円／金利2%（融資期間20年）／月々返済額約43万5,000円（年返済額約522万円）

＊写真の一部はイメージです。

4

民泊、ソシアルビル、ホテル&旅館、コワーキングスペース…

住居系以外の物件でも収益を上げていく賃貸運営術とは？

規模が拡大した時に新ジャンルを開拓

賃貸事業を経営として認識して実践していくことは、非常に重要です。そういう意味でも、**私はテナントや民泊など、レジデンス（住宅）以外のものを不動産投資の対象として考えるのも一案だと思っています。**

私の場合、民泊は２０１５年3月に、金沢に新幹線が開通したタイミングで参入しました。そのほかにもホテルの一棟貸し、工場やドラッグストアなどの底地も貸しています。そこで、私がすでに参入しているものについて具体的に解説していきます。

現在は金沢の好立地にある6階建てのビルを自社ビルとして使用しています。

●ホテル&旅館＝ホテルや旅館を所有するのも不動産投資のひとつです。とはいえ、実際に経営する場合は多くの従業員を雇わなければいけませんから簡単ではありません。しかし、ホテルや旅館の運営会社は、自社で不動産を所有している企業ばかりではありません。**借りて運営する場合もありますから、ホテルや旅館、その用地などを取得したら私のように貸し出すのも方法です。**

●民泊＝民泊は外国人旅行客が増えていくことを考えると、取り組みを視野に入れるべきです。ただし、民泊新法（住宅宿泊事業法）は地域ごとの条例などもあり、現状では使い勝手が今ひとつです。そこで、**旅館業法の簡易宿所営業の許可を取得して運営するのも良いと思います。**

●ソシアルビル＝繁華街の飲食店などが入ったビルですが、レジデンスより利回りが高くなることが多いのが魅力です。とはいえ、ソシアルビルには融資をしない金融機関なども多く、デメリットがあるので利回りが良くないと割に合いません。ただし、私も飲食店のテナントが入ったビルを所有していますが、反社会勢力とのトラブルなどには一度も遭遇したことはありません。管理面では、地方の田舎のソシアルビルは建物が古い物が多いのでメンテナンス費用を十分に見ておく必要があります。

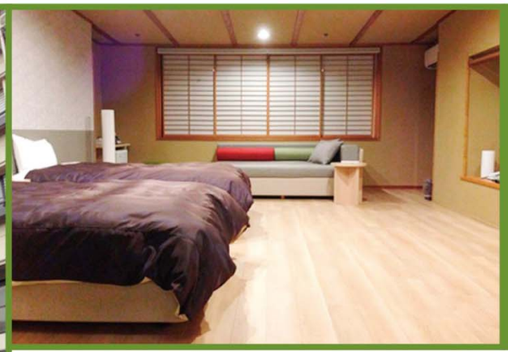
●太陽光＝太陽光発電は、私は売電価格が21円の時に始めましたので参入は遅かった方です。ただし、売電価格の低下と同じようなペースでパネル価格も下がっているため、利回りが大幅に悪化しているわけではありません。地球環境を考えると太陽光などのクリーンエネルギーの普及は良いことですので、私はそれなりの利回りが出れば積極的に取り組みたいと考えています。ネックは金融機関の担保評価があまり良くない点です。

●底地＝コンビニやドラッグストアに土地だけ貸す方法もあります。建物を持たないので修繕費がかからず、建物の固定資産税もありませんからランニングコストが低くなります。リスクとしてはテナントさんが倒産しないか…店舗が撤退しないかぐらいですから、**優秀なテナントさんに借りてもらえれば、手間もかからずに家賃が入り続けます。利回り８％程度を実現できれば良い投資でしょう。**

私の場合は、これら以外にも企業してコワーキングスペースの運営なども行っています。現在は自社ビルで運営しており、主にフリーランスの方が利用されていますが、最近は働き方改革が進み出社義務のない会社員の方などにも来て頂いています。

また、少し話は逸れますが住居系の賃貸物件で「家賃あーと払い」という取り組みも行っています。これは、若手アーティストのサポート的なもので、長期間に渡り空室が続いている部屋を彼らに貸し出して「自分の作品で家賃を支払ってもらう」という仕組みです。若手アーティストのサポートをしながら、若い人達に住んでもらうことで街が活性化すれば…という想いで実施しています。

河上さんが再生した旅館の例



この温泉旅館は、石川県加賀市にあります。加賀温泉郷といえば、有名な湯処です。しかし、廃墟化した旅館の再生は困難を極めました。工事予算もかなりオーバーしましたが、現在は宿泊施設の運営会社に貸し出して稼働しています。

河上さんが手掛けたコワーキングスペース事業の例

最初に行った事業が、「シナジースペース」というコワーキングスペース（会費を支払い仕事や打ち合わせ場所として使用）の経営でした。収益性は高くありませんが「人との繋がりや影響力の価値が高まる」と考えて現在も運営しています。