

再生実績
1,084戸
突破!!
※2019年12月末時点

会員数
4,700人
突破!!
※2020年1月末時点

私が古家再生投資を 選んだ理由

CASE2

家族を守る為に…
その額なんと1億3000万円…。
～挫折を乗り越えた N さんの新たな挑戦!～



あなたの投資で社会が良くなる。

空き家・古家再生投資は、ESG 投資



※当協会は、事業を通してより良い環境づくりを目指し SDGs を推進します。

一般社団法人 全国古家再生推進協議会

〒579-8004

大阪府東大阪市布市町3-2-57 TEL:072-943-1560 / FAX:072-987-6959

定価 500円 (税別)

古家再生投資プランナー®認定オンライン講座

これからの時代の新しい投資。 古家再生投資の勉強をしませんか?



スマホ対応だから、好きな時間に
“何処でも”受講可能です!

受講者
1,200人
突破!

※2020年1月末時点



全20章 (各章 10 分程度)、合計約200分の動画講座。

空き家物件の探し方から買い付け方法、失敗しない家賃の設定や契約、税務のことまでを網羅した充実のカリキュラムだから、古家再生投資が初めての方でも安心してしっかり学べます。

基礎知識が身につくメール講座。無料で配信中!!

- メール講座内容
- 1日目 空き家問題の現状と古家再生投資プランナーについて
 - 2日目 空き家・古家再生の2つの考え方
 - 3日目 古家再生投資プランナーが対象にする物件とは?
 - 4日目 古家再生を賃貸住宅に転用するための賃貸需要を探る方法
 - 5日目 賃貸すると家賃はいくらとれる? 家賃相場の調べ方
 - 6日目 ○○が決まれば物件総額が決まる
 - 7日目 再生成功のキモは○○○○○コスト
 - 8日目 5つのサイトを使った古家再生物件のを見つけ方
 - 9日目 リフォーム・リノベーションの注意点
 - 10日目 アイデアを駆使した入居者の見つけ方

毎日
メールを
読むだけ



“空き家を持っている方” “空き家を買いたい方” お気軽にお問い合わせください。



一般社団法人 全国古家再生推進協議会

セミナー・イベント定期開催中!



072-943-1560

全国古家再生推進協議会 検索

<https://www.zenko-kyo.or.jp>



はじめに

今回、オーナーズインタビューをさせて頂いた方は、現在、東京都内にお住まいで、当協議会が認定する古家再生投資プランナー試験に合格した、女性オーナーのNさんです。それではまず、本インタビューをご紹介します。

突然ですが、読者の皆さまに一つ質問がございます。

あなたは何故、古家不動産投資を始めようと思ったのですか？

人はそれぞれ、物事を始める際には必ず何かきっかけや理由があります。自分自身の将来の為、営んでいる事業の行く末の為、またお子さんや親御さんの面倒を見るためなど、それらのような何か、事情がなければ、古家不動産投資を始めようといった、きっかけにはならないはずです。

今回インタビューをさせて頂いたNさんはある、事情を抱えておりました。その事情というのは他でもありません。それは「家族を養う為」でした。

ある日、それまで生計の中心であったご主人が、突然、病気で倒れてしまいます。その事が原因でNさんご自身は「これからは自分が家族を守らないといけない」という責任感に駆られるようになります。そしてある時、Nさん自ら、ある決意をしたのです。

「不動産投資で生計を立てていく」と。

しかし、未経験の人間が簡単に成功する程、不動産投資の世界は決して甘くはありません。そして、最悪の事態が起きます。何もわからずに、Nさんが初めて購入した不動産のその額はなんと…

「一億三千万のマンション」

自ら、家族を養うつもりで不動産投資を始めたことはよくわかります。しかし、初めて購入した物件が一億三千万のマンションとは…。この金額を目にしただけでも思わず「えー」と、引いちゃう方がいらつしやるかも知れません。

辛い心境をお話いただいているはずのNさんでしたが、特にそれまでの経緯についてためらう様子も無く、最後まで明るく振るまい、本インタビューに応じてくれました。



第一章…突然の災難で「私が家族を養おうとした決意」の理由

第二章…働いていくうえでの現状

第三章…大家としてやっていく業界の厳しさ

第四章…「古家不動産投資」を始めたきっかけ

第五章…「大家力を高める」という言葉の意味

第六章…「古家再生投資プランナー」になったNさん

特別編…Nさん質疑応答インタビュー

最後に…古家不動産投資を検討されている方へ、Nさんからのメッセージ

第一章…突然の災難で「私が家族を養おうとした決意」の理由

それまでは、とある一流外資系IT企業のエリート社員だったNさんのご主人。ただ、「エリート」という言葉を聞くと、一般社会で働く方にとっては、何らかの抵抗を感じるかも知れない。ここで言う「エリート」という言葉は、「世の中で優秀とされ、指導的な役割を果たす人間」といった意味合いがある。私は悪戯に聞いてみました。「ご主人の年収は…いくらですか？」と。

公然とは言えないが、誰もが羨ましがれる程の収入だとお伝えしておきます。すると、Nさん本人も「主人の仕事先になると、なんかセレブ臭いでしょう」と、苦笑した様子で話してくれました。

一．ご主人の過酷な労働環境が招いた悲劇

その話は今から四年前のこと。それまでは普通に、何の変わりも無く暮らしていたNさんご家族であったが、ある日突然にご主人の身体を病が襲った。これが全ての始まりだった。

前述にもあるように、ご主人は一流外資系IT企業に勤めていた。その業界においては、現実として苛烈な競争を繰り返し、生き残れるか否かを賭けた厳しい世界観があり、それこそまさにエリート社会の典型である。

そして外資系企業ならではの時差に左右される勤務時間。先方が諸外国であれば、業務諸々においての時間帯は全てグローバル基準。そのため、日本時間では朝の六時あたりから、夜通しで会議を行う事も決して珍しくない。

さらに、国内の一般企業と大きく異なり、それぞれ自らの業務上でのパフォーマンスや実績の積み重ねなどを証明しないと、上層部からは不要な人材と判断されてしまい、ペナルティなどは一般企業以上の厳格さがある。

そのような常識では考えられない労働環境で働いている社員の大半が、日頃からそうした会社側からの圧力を受け二十人に一人人が心身両面を患うことになる。

N…「長年まじめ一つで働いてきた主人の体に無理が来たのです」

確かに年齢的な面もあるかも知れない、身体が無理を許さない以上、いつまでも若い時のように同じ働きが出来る訳がない。心身共に疲弊をきたし、健康面に問題が出てきたご主人を、Nさんは何もせずただ見守る訳にはいかなかった。



二・半年間の休職を決断したご主人

Nさんは家族会議を開き、ご主人をしばらくの間だけ休養させようと、家族全員で話し合いそのように決めた。

N…「会社は休ませてくれるだろうか」

Nさんもまさか、自分の主人が会社からのプレッシャーに押し潰されたりするとは思っていませんでした。だが、今回のことで、ご主人の会社が厳しい組織であるという事実を、十分に思い知らされた。それだけに休職願いを出した会社側からの返事については、不安を禁じ得なかった。そして会社からの返事は…

幸いな事に、会社側からは半年間の休職を承諾する返事があった。そうした会社側の対応に、Nさんは心から感謝をした。それと同時に、ご主人がどれだけ会社側から頼りにされているかについても、改めて確認が出来たようで嬉しかった。

しかしそれでも、Nさんは決して安心してはいられなかった。たとえ半年後にご主人が職場復帰をしたとしても、従来通りの仕事を務まるだろうか。「働けない場合には辞めても構わない」厳しい仕打ちだが、ご主人の会社の最終決断は間違いなく「解雇」である。

N…「主人が働けなくなった場合、誰が私達を食わせるの？」

Nさんはふと考えた。結婚して以来二十数年の間、これまで一度も仕事をしてきた事がない。日常生活面においては、真面目なご主人のお陰もあり、それだけに今まで何一つ不自由をした事がない。

N…「これから、一体どうしたらよいのか」

しかし、このまま何とせずに無駄な時間を過ごす訳にはいかない。どうかしてお金を稼ぐ方法を見つければ…何かして収入を得なければ…とにかく働かねば…

第二章…働いていくうえでの現状

「簡単には就職は出来ない」相当の覚悟を持って面接を受けてみたものの、その厳しさは、Nさんの想像を遥かに超えていた。これまでの過去二十年の間、仕事をしてこなかった事が信用に欠けているのか、年齢がそもそも不採用の対象になっているのか、どこか会社の面接を受けても採用には至らない。途方もない就職活動に暮れる日々がしばらく続いた。

一・やっとの思いで某銀行の事務センターに就職

ここ（銀行）での仕事内容は主にパソコンによる入力業務だった。パソコンが得意ではないNさんも「訓練次第でなんとかなるはずだ」と、安堵の思いでいた。苦勞をしてようやく採用をされた就職先、Nさんは心の中で「よし！がんばろう！」「と、小さく気持ちを入れ、この仕事にまい進する姿勢でいたのだが…

二・パートだけではやっていけない家計の現実

やっとの思いで就職した某銀行だったが、今度は経済的な面で厳しい現実を知る事になる。ここ（銀行）でのNさんの時給は八百六十円だった。朝から晩までどんなに働いても、一日あたりの給料は六千八百八十円だ。一ヶ月で約十五万円程度の収入にはなるが、生活をしていくにはどう考えても厳しすぎる。

N…「これではとても家族を養えない」

ちょうどその頃に、Nさんのご主人も半年間の休職を終え、徐々に仕事復帰の兆しを見せた。だが、まだまだ完全に復帰出来るような状態ではない。むしろ不安定な状態は続いている。そんなご主人を見るとNさんの責任感が増す一方だった。しかし、どんな事情があったとしても、やっとの思いで就職した会社を辞める訳にはいかない。

パートの給料だけでは到底家族を養うことはできない。だからと言って、この先どうあがいても他の給料の良い仕事には就職する自信もない。そう思い悩んでいた時期に、Nさんの頭の中で一つの「アイデア」がひらめいた。「本当に浅はかな考えであった」と、当時の様子を振り返りながら反省をするNさん。

その「アイデア」こそ「不動産投資」であり、Nさんが不動産投資を始めるきっかけになった。投資信託もコツコツと積み立てをしていたが、満期までの日数を考えると、それまでに要する時間はあまりにも長く、実際にお金に戻ってくるまでを思えば話にならない。では、「不動産投資」であればどうか。

「大きな物件を一つ買えば、二百万円程度はすぐにお金になるかも知れない」そんな浅はかな考えが妙にNさんを前向きにさせた。こうした考えは、初心者が抱きがちな安直な思い込みである。初心者としてのNさんの行動はまだまだ止まらない。

「マンションを一株買えば、不動産投資で儲けられる！」（仮タイトル）



そうした類の著書には、Nさんが望んでいた「簡単にお金で作れる方法」の教えがある。Nさんはすっかりその気になり、ぼつと安堵の胸をなでおろした。

三・業者側から紹介された物件は「一億三千万円」の一棟マンション

ご主人の去年の年収であれば大丈夫だと確信を持ち、源泉徴収票を握りしめ、その本の著者が所属する会社へとNさんは向かった。源泉徴収票を見た担当者の表情は、どこか笑みを含んでいるように見えた。年収が高い上に属性も良い、間違いなく良いお客さんだと思ったのだろう。

Nさんは出来るのであれば手元の現金を使わず、資金は0円で不動産投資を始めたかった。家庭的な事情があるので、その理由についてはここでは割愛するが、年収が多くてその月毎に残るお金は、決して満足のいくものではなかった。

そこでNさんは正直に業者の担当者にその事情を打ち明けた「出来る限り手元のお金は使わずに始めたいのです」無理を承知で相談を持ちかけたつもりだったが、担当者からの返事は意外にも「わかりました」と、あっさりしていた。

N：「お金は直ぐに欲しい。だけど資金は0円で始めたい」

そんなNさんの、わがまま、とも言える希望も踏まえながらも、業者が提案を出した投資物件は、フルリノベーションされた一棟物のマンションであった。その金額はなんと一億三千万円。しかも資金0円はもちろんのこと、即収入を得られるように満室のままの状態で売ってくれると言った。

N：「これならすぐにお金が入ってくる!」

リスク云々は後回しになり、都合の良い話だけが耳に入る。Nさんはこの物件をますます欲しくなる。「即現金入手」ただそれだけで『買い』だと判断して、業者の言われるままに、オーバーローン状態でのフルローンで、この一億三千万円のマンションを購入したのだった。

第三章…大家としてやっていく業界の厳しさ

一億三千万円の一棟マンションの不動産話そのものは、今振り返ると、非常に危険な投資であったとNさんは語る。物件購入でのローン先は、高金利でも有名な某地方銀行だった。Nさんが始めに希望した「頭金は無し」の条件にはしてくれたのだが、それでも金利はやはり高かった。

そのうえ、最初の表面利回り自体は8%でのスタートを設定したが、オーバーローンによる状態で物件を購入した為に、実際は7%までに下がった。それに加えて、管理費・家賃変動・リスク諸々の経費も一切含まれていない状態であり、ただ単純に、家賃収入からローン返済のあり方だけが計算されていた。Nさんは業者の言われるままに「はい!」と返事をした。「一億三千万円のマンションをポントと買っちゃいました」と、当時のご自身を自虐ネタのように苦笑するNさんであった。

一・不動産投資に関しての知識の必要性

Nさんが一億三千万円のマンションを購入したのは二〇十四年の頃だった。初めての家賃収入が入った時には「これでなんとか生活が安定する」と、つつい胸を撫で下ろした。だが、そんな安心は早い段階で打ち消される。それは、初めての退去者が出たのだ。ごくごく普通に考えれば、退去者が出れば入居者を募集する。しかし、大家としての知識も経験もない当時のNさんは、入居者を募集する為に一体、何をしたら良いのかもわからない。

N：「そっうだー管理会社さんに相談しよう」

Nさんは、一億三千万円のマンションの紹介を受けた業者へ相談を持ちかけた。すると、業者が提示をした入居者募集の提案は「敷金礼金無しフリーレント※」のプランだった。 ※フリーレントとは、入居後の一ヶ月から三ヶ月程度の家賃を無料とする契約形態。

N：「えー敷金礼金無し。じゃ、始めの一ヶ月はこちらが持ち出しになるって言うことですか?」

業者担当者：「ここまですないと、今の不動産業界では厳しいですね」

N：「ああ、はっは」

残念ながらNさんの力量では、業者担当者を相手にまともな交渉は出来ない。結局今回も、業者の言われるままに納得せざるを得なかった。

二・将来についての不安

N：「私は業者にとって、都合のいいお客さんなのだろうか」

業者を疑いたくはなかった。だが、そう思わせる節々が見当たらない訳でもない。例えば「貯水槽を清掃する費用何十万円」や「植木の刈入れメンテナンス費用何十万円」など、設備のメンテナンス費用の話はいつも後からで、どこかあざとらしさがある。

家賃収入があるのにもかかわらず、維持費・継続費などを考えると、当初は想定をしなかった金額が試算に上がった。固定資産税を払えばギリギリどころか場合によってはマイナスになる。二年目以降になると、家賃収入分が加算され、税金も膨れ上がる。そうともなれば、間違いなく持ち出しになる。N：「このままだと自分の首を絞める事になる…」

この時にNさんは痛感した。全ての失敗の原因は、軽い気持ちで不動産投資に手を出した自分自身の責任であると、心から反省をした。

第四章…「古家不動産投資」を始めたきっかけ



N…「このまま不動産投資を続けるべきだろうか」

Nさんは大家としての自信を失いかけていた。この頃にはご主人の病状も回復傾向にあった。仕事は以前の役職から外れ、責任の面では軽減したボジションへ就いたので内心ホッとしている。給与の面では多少は下がったが、生活スタイルは普段の元通りに戻れた。しかし、だからと言って「これで安心」とはならなかった。また突然にご主人の具合が悪くなってしまうかも知れない。だから、どんな時にでも家族を養う覚悟は心の中で持つようにしていた。それと同時に「多額の借金までして不動産投資はしない」ことも、自分の中で決めていた。

こうした時期に、とある本屋で一冊の本を見つけた。この本との出会いが後に、Nさんが古家不動産投資に従事すると決めた一冊の本になった。その本の著者は、一般社団法人全国古家再生推進協議会（以下、全古協）の顧問を務める、三本章裕氏が執筆した著書「空き家を買って、不動産投資で儲ける！」だった。

「古家」と聞けば「なんか地味だな…。ほんとに儲かるの？」と、思わず疑いたくなる。それでもこの本のタイトルにある「空き家を買って、不動産投資で儲ける！」という言葉にどこか心を惹かれる。正直、当時は半信半疑ではあったが、「空き家を買って、不動産投資で儲ける！」の言葉の魅力に負けて、本の購入を決めたNさんだった。

一・読んでビックリ！これってほんとに古家？

当時、いまいち納得のいかないマンション投資をしていると言っても、Nさんが扱っている不動産は、あくまでもリノベーションがされたマンションであった。なので、どうしても「古家」が真逆に映り、本音を言うとき時は不安でしかなかった。だが、「空き家を買って、不動産投資で儲ける！」の著書を一ページめくると、古家に対する不安は一瞬にしてどこかへ消え去った。

N…「この部屋なら絶対に入居者つくよね」

とくにこの著書の「ページ目に掲載されている「Before・After」の古家再生カラー写真に魅了された。見事なまでに「入居者の方が住みやすい部屋」をコンセプトにリフォームがされている。

N…「こんなリフォームなら入居者様も絶対に喜んでくれるはず」

「空き家を買って、不動産投資で儲ける！」を読みながら、たまたま昔の友人（仮…Aさん）の話を思い出した。

当時Aさんは年子の三人兄弟を持つ家族であり、築四十年にもなる古い平屋に住んでいた。

A…「私達のような世帯だと、なかなか戸建ての賃貸には住ませてくれないのよね」

Aさんは戸建てに住みたかった。育ち盛りの活発な子供三人との生活は、マンションやアパートではどうしても窮屈さを感じる。マンションやアパートの家賃と変わらないのであれば、多少は古くても戸建てに住みたい。それがAさんの願いだった。

記憶の片隅にあったAさんの話を思い出して「古家でも住みたい人がいるんだ」と、改めて実感した。それと同時に「入居者に喜ばれる大家って、なんて素敵なんだろう」と、古家不動産投資に心が動いた。

N…「よし！これをやってみよう！」

こうしてNさんは古家不動産投資を「本気でやる」と決意し、二〇十五年十一月に全古協が認定する「古家再生投資プランナーオンライン講座」へ申し込みをした。

第五章…「大家力を高める」という言葉の意味

一億三千万円のマンション投資をした経験から、Nさんはどうしても「業者にとつて都合の良い客」といった、自らの欠点を克服したいという思いが強かった。以前のような「業者の言いなり」にはならないようにする為にも、自らの大家としてのスキルアップが必要不可欠である。とにかく、古家不動産投資を本気で望む覚悟でいた。

そう思い悩んでいた二〇十五年十二月の頃、古家全国大会のイベントが、東京の新宿で開催すると全古協のメルマガで案内があった。これは古家不動産投資を勉強できるチャンスだと、Nさんは早速そのイベントに申し込みをした。

イベントを終えた懇親会の席で、あの本、の著者、全古協の三木顧問と話す機会があった。三木顧問の不動産投資に關しての考え方は大変誠実であり、本に書いてあった通りの人だと改めて実感した。三木顧問とのそうした会話の中でNさんが最も感銘を受けた言葉があった。

三木顧問…「古家不動産投資を一軒やってみて下さい。大家力が高まりますよ」

「大家力」この言葉がズッシリとNさんの胸に刺さった。何も知らず、ご主人の与信だけを頼りに、大きなリスクを負いながら始めたマンション投資。何もわからないばかりか、業者からの提案に全て「はい」の返事をするしかなかった。自分に恥ずかしさすら覚える感覚があった。

三木顧問から学んだ話は他にもある。

「不動産投資で成功した人達は世の中にたくさんいます。不動産投資でお金を稼いで、左うちわで生活を送っている人もいます。でもそれはね、全員とは言えないけど、あくまで不動産の買い方がたまたま上手いだけで、必ずしも大家力があるとは言えません」

N：「大家力：大家力をつけたい！」

「大家力」この言葉こそ、自分がこれまで求めていた『何か』かも知れない。大家力という言葉に触発をされたNさんは「この能力を習得すれば、どんな困難だって乗り越えられる！」と、少しずつだが自信を取り戻した。

アベノミクスでチャンス到来！よしっ！売っちゃえ！！

二〇一五年に第二のアベノミクスが発表されると、不動産価格の高騰がピークを迎えた。その当時、デフレ脱却を目的にした大胆な経済対策アベノミクスに日本中は期待を寄せた。正直、「景気の回復自体はまだ末端までも届いてはいない」等の賛否の声がさまざまであったが、少なくともNさんはアベノミクスの恩恵を受けた内の一人でもあった。

現大家業のマンション投資に対しては、既に意気消沈しているNさん。古家不動産投資を学び、三木顧問とも出会ったタイミングも重なって、「いっそのことあのマンションを売却査定に出してみよう」と、思い切って一億三千万円のマンションを査定へと申し込んだ。すると、業者から提示された売却価格は、Nさんの予想を遥かに上回る金額で提示された。

N：「よし！売っちゃえー」

全てを清算しても、Nさんの手元には五百万円は残る計算だった。「このままマンション経営は出来るだろうか？」と、何度か自分に問いただしてみたが、返ってくる答えは決まって「NO」だった。いろいろと苦労はあったが、結果として手元に五百万円も残れば十分だ。「よし！売ろう！」

第六章：「古家再生投資プランナー」になったNさん

マンションを売却したお金で、出来れば今すぐにでも古家を一軒購入したかった。

N：「あの特徴的なリフォームの物件が欲しい」

全古協からの紹介物件であれば、認定工事が社がリフォームしてくれる。しかし、その物件紹介を受ける前提として、古家再生投資プランナー（以下、プランナー）の認定を受ける事が条件だった。

二〇一六年の二月に、「古家再生投資プランナー認定対策勉強会（以下、対策勉強会）」を大阪で開催すると、全古協からメルマガで知らせがあった。

N：「この対策勉強会に参加しよう」

Nさんは東京在住だったが、遠方である大阪へ向かう決意をした。その理由の一つは「プランナーの認定」の為だったが、もう一つは偶然にもNさんの故郷が大阪だったことだ。今回の対策勉強会を機にしての帰阪は、なんと十六年振りだと言う。そして、対策勉強会へ参加してから一週間後には、Nさんはプランナー試験に見事合格し、晴れて「古家再生投資プランナー」の認定を受けた。

一・どこの地域で物件を買おうか

プランナーの試験に合格してからは、物件探しにも苦労がなくなった。以前であれば、不動産業者へ「古家物件を見させてもらいたい」と、問い合わせをしても、軽くあしらわれる事は当然のようにあった。ところが、プランナーの資格を得た今になってからは、「古家再生投資プランナー」の名刺を持ちながら、公然と業者へ足を運べるようになった。

プランナーの名刺を差し出すと、Nさんに対する業者の見方も変わった。何かもう「業者の人？」と、言わんばかりのニュアンスもある。三木顧問が話していた「大家力」を付けていくという言葉の意味が、ようやく理解出来たような気がした。

埼玉で行われた古家物件ツアー※のイベントで出会った、全古協関東事務局のKさんに、収益物件の狙い目の地域を聞いてみた。Kさんの話によると、「都内の物件の大半は、収益にならないものばかりです。都心より少しだけ離れた、埼玉や千葉で物件探しをするようにしています」との事だった。

※全古協では月に一度、現物の古家を体験するツアーイベントを開催している。

関東圏内で投資物件に地域性があるのは承知していたが、Nさんにとっては大きな問題であった。事実、ここ古家物件ツアーを開催している埼玉の土地勘も、Nさんにはまったくない。

N：「土地勘の無い場所で、果たして大家としてやっていけるだろうか…」

ならば、大阪で物件探しをしてはどうだ。十六年間も長期に大阪を離れていると言っても、地元の土地勘は記憶にある。埼玉か大阪か…：どちらの地域で物件を購入しようかという選択に、悩む日が続いた。

二・偶然に見つけた全古協の売り物件

埼玉の古家物件ツアー参加後も、Nさんはネットで収益物件を探し続けていた。地域の選択で迷いはしていたが、結果的に選んだ答えは「埼玉」だった。家庭的な事情も当然あったが、古家不動産投資を長く続けていくならば、始めは戸惑うかも知れないが、やっぱり自宅から近い方が良いという判断からだった。

そしてある日、いつものようにインターネットで収益物件を探していると、埼玉県春日部市で、以前にどこかで見た記憶のある特徴的な物件が、売



却に出されていた。

N…「あっこれは全古協の物件だ！」

もしやと思いつつ、Nさんは別の賃貸物件の関連サイトも探してみた。すると思った通り、別のサイトでもこの物件は賃貸として募集をかけていた。おそらく当初は賃貸物件として募集をしていたが、中々入居者が付かないため、痺れを切らしたオーナーが売りに出したのだと予測がついた。そこでNさんは、この物件を売却掲載をしている不動産屋へ問い合わせを試みた。業者の話によると三ヶ月の間、賃貸で募集をしていたが、入居者が付かなかった為に、オーナーより「売却の方も同時に進めてもらいたい」と、依頼があったようだ。

N…「この物件ほんとにいいな…」

Nさんはこの物件が欲しくなってきた。しかし、この時点での売却価格は五百八十万円で売り出されていた為に、なかなか決断するには一步を踏み出せない。そこで、以前に知り合った、全古協関東事務局のKさんへ相談を試みることにした。

K…「その物件は全古協のプランナーさんの物件ですね」

Kさんはこの物件が売りに出されるまでの経緯を全て知っていた。さらに続けて「指値は出来ないとします。同じプランナー同士だから交渉も厳しいでしょね」と、Kさんは親切にも教えてくれた。指値の交渉が出来ないのはNさんとしては残念だったが、五万五千円で家賃が通れば、それで利回りが十二%もあるし決して条件も悪くはない。

それからしばらくして、いつものようにネットで収益物件を探していると、その物件の売却価格が五百八十万円から五百四十万円までに下がっていた。Nさんはこの価格の変化をみて「もしかして、弱気になっているかも知れない」と、すぐさま担当業者へ連絡を入れて確認をとった。業者の話によると、やはりオーナーは早く売りたいようで値下げを申し出たとの話だった。

N…「よしー後、一押しだ！」

Nさんは思い切って四百八十万円で指値の交渉を持ちかけた。すると相手の返事は意外にも「それをお願いします」と、すぐに返事が返ってきた。聞くとところによると、オーナーは今すぐにでもこの物件を手放したかったようだ。

三．この物件に入居者が付かなかったのは何故だろう？

Nさんは全古協の古家再生プロジェクトにはかなりの信頼を置いていた。入居者が付かないのは、何らかの原因があるはず。その事実を確かめるべく、実際にその物件に足を運ぶ事にした。

N…「やっぱり思った通り」

Nさんの想像通りにこの物件は、全古協仕様のリフォームで見事に再生されていた。これほどのリフォームをしていて入居者がつかないはずがない。自分ならいつまでも入居者を絶やさない自信がある。その理由はまぎれもなく、全古協がリフォームを手掛けていた物件だからであった。

四．入居者さんに喜んでもらいたい！

二〇一十六年七月、物件の決済を終えると直ちに賃貸募集をかけた。「ちゃんとサイトに掲載されているかな？」、そんな不安と期待を抱えながら、賃貸業者のウェブサイトを覗いてみた。すると、自分の物件は掲載されているものの、何故だか眉をひそめなくなる。

N…「んっ？何か違和感がある。この広告 Сай…」

それもそのはず、入居者に見てもらいたい内装の写真は一枚も掲載されておらず、一見どこにもある「古家戸建て」の概観写真だけが、ウェブサイトに掲載されていた実態にNさんはショックを受けた。

N…「これじゃ、リフォームの特徴がぜんぜん伝わらない」

早速Nさんは広告掲載写真を室内の写真へ変更すると同時に、味気の無い広告タイトルも変えようと、賃貸業者へ変更依頼を申し出た。ごくごく一般的な広告掲載文は「築〇〇年〇DK戸建て」など、ユーモアに欠けた少々味気ない表現を使われる事がある。そこでNさんは、もっと部屋の個性が伝わるように『和心（わごころ）の家』と、あえて格調高い広告タイトルに変える事にした。Nさんはどうしても古家の魅力を伝えたかった。何故なら、全古協のリフォームの特徴はなんと言っても「古家」にある。つまり、全部を取り壊さずに古家の素材をベースにリフォームされている。クロス全面張替えの白壁紙リフォームであれば、マンションやアパートと比べてみても何の変わりもない。Nさんのこだわりにはまだ続きがある。

内覧に来られた方が楽しんでもらえるようにと細部までこだわった。和室の片隅にアレンジを加えた花を添えたり、日にちが経つとこもる和室の匂いを防止する為に、アロマ仕様の香水を施すなど「自分の物件に入居を希望する方に喜んでもらいたい」という一心で思いついた配慮はあらゆる角度から試してみた。

五．購入後、なんと一ヶ月で入居者決定！

前オーナーの時は約三ヶ月の間は入居者が決まらなかったが、Nさんがオーナーになってからは、なんと一ヶ月も経たない内に入居者が決まった。入居をされた方は年配のご夫婦だった。この物件を決めた具体的な理由までは確認がとれていない。ただ、賃貸業者からの報告では、内覧をされた方

は全員共通して、必ず一言目に「わぁ綺麗」という具合に、意表を突かれるようなリアクションをすると話してくれた。Nさんにとってはそれだけで十分意義のある言葉に聞こえた。今なら何事も前向きに受け止める事ができる。不動産投資は決して自分だけが幸せになるものではない。

大変な苦勞をして家賃を払い、生活をする入居者がいる。自分にとっては家賃収入だが、入居者にとっては大きな生活費だ。古家不動産投資とは入居者に幸せを与える代価として、私たち（大家）に家賃を支払ってくれている。まずは入居者の幸せを考えよう。

そのように語るNさんは、今は一人前の「大家力」を身につけながら、本インタビューを強い言葉で応えてくれました。

特別編：Nさん質疑応答インタビュー

インタビュアー：「今後も古家不動産投資を続けていきますか？」

N：「はい。今後も続けて行こうと思います」

インタビュアー：「何か目標でもあるのですか？」

N：「そうですねー、いくつか物件を購入して法人を作ろうかと思っています」

インタビュアー：「法人ですか？それは何故ですか？」

N：「将来的にも長く続けられるビジネスだと思っています。長く続ける為には融資も必要ですし、そうになると法人の方が、メリットがあると思うのです」
インタビュアー：「長く続けたいとおっしゃいますと、この仕事を楽しんでいるんですか？」

「でいらっしやる？」

N：「もちろんーそれと、この仕事は本気になりました」

インタビュアー：「本気で大事ですね。ご主人の承諾も得ているのですか？」

N：「はい、お蔭様で仕事は無理がない程度に復帰しました。主人の仕事復帰もあって、じっくりこの仕事とも向き合えると思ったのです」

最後に、古家不動産投資を検討されている方へ、Nさんからのメッセージ

私がこんなインタビューを受けているとは、正直に言うところ、恥ずかしい話です。何もわからず無知のまま大きな物件を買って…ベテランの大家さんの方からすると「典型的なダメ見本」と、笑われてしまうかも知れません。私は特に女性でこの古家不動産投資を考えている方にエールを送りたいと思っています。と言いますのも、少額とはいえ不動産投資をする方は、色々な事情を抱えていると思います。何もかもが順風満帆の状態で「不動産投資をしよう」と、始められる方は逆にいらっしやらないのではないのでしょうか。

私の場合は主人の病気がきっかけでした。ほんとに突然何が起るかわかりません。何かが起きてからというのは、とても間に合わないのが現状です。だからこそ、今がとても大事で、古家不動産投資を考えている方は、今を準備期間だと思いつつ、恐れずどんどん挑戦してもらえばと思います。私が去年の夏に参加した大阪の懇親会では、多くの女性投資家の方との出会いがありました。

今後も同じ価値観を持つ仲間の方との出会いを、心から楽しみにしています。



後書き

顧問…三本章裕氏より

Nさんが入居者をすぐに見つけられたのは、大家力が付いてきたからだと思います。古家不動産投資と言葉上はなっていますが、不動産投資ではなく、間違いない収益不動産経営に変わってきています。物件を買ったら終わりではなく、それから大家さんの力の見せ所です。投資ではなく経営と視点を進化させられたことが成功（入居者付け）の要因だと思います。Nさんのますますの成長が楽しみです。

代表理事…大熊重之氏より

Nさんの事例は決して少なくありません。なかなか不動産投資の基礎知識（大家業）を得る場所は少ないからです。そのうえ経験を得る場所は、ほとんどありません。結局、業者さんや他人に依存してしまいます。そこで、当協議会では知識と経験、そして仲間が得られる場所を作っています。自立した大家さんになるための場づくりです。

インタビュー

（一社）全国古家再生推進協議会 シナリオライター 矢吹 潤

