

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

CASE4

初めて購入した物件は…
何と!? 50万のテラスハウス!
～波乱万丈、Kさんの古家不動産投資への挑戦～



一般社団法人
全国古家再生推進協議会
今あるものを、価値を生むものに

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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

※当協議会は、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

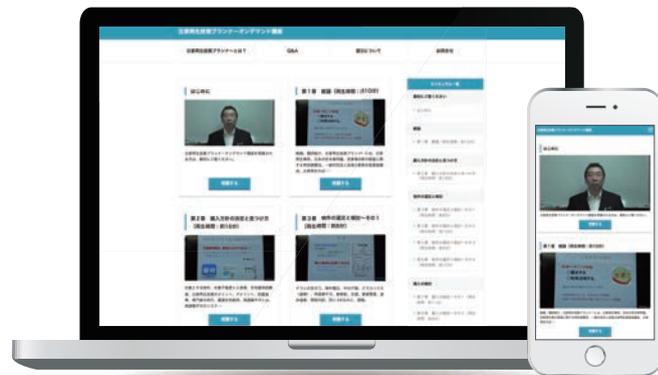
大阪府東大阪市布市町3-2-57

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

初めてでも
安心

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 空きや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いただいた方は、三人の子育てをするKさん。(一社) 全国古家再生推進協議会が認定する、古家再生投資プランナー®試験に合格したのは、二〇一六年六月のこと。現在までに持ち家を三軒に増やし、徐々にプランナーとして活躍の幅を広げ、自分の目標に向かって進んでいる。

Kさんは以前まで、不動産関連の仕事をしなから、三人の子育てをしていた。しかし、数年前に子どもの教育に悩んだことがきっかけとなり、一番上の子どもが小学校四年生の時、家族全員でオーストラリアへの移住を決めた。多くの葛藤がある中、この重大な決断を下すことができたのは、Kさんの新しいことを恐れない柔軟な生き方と、家族のサポートがあったからだ。

しかしKさんは一体、どのような経緯で古家不動産投資に関わるようになったのだろうか。

仕事で不動産と関わっていたとはいえ、オーストラリアに移住した頃のKさんは、まだ古家不動産投資とは出会っていない。長い人生を生きていると、一体どこがターニングポイントであったのかをつい見逃してしまいがちである。しかし、実際は長い積み重ねの中で次の一步の準備が進んでいることもある。Kさんにとってオーストラリアへの移住は、まだまだ物語の序章に過ぎない。古家不動産投資がKさんにとってどのような役割を果たすことになるのだろうか。やがてKさんにとって古家不動産投資をするということが、彼女の人生を語る上で大きな柱となっていく。

目次

- 第一章 日本からオーストラリアへ移住を決めたKさん
- 第二章 古家不動産投資を始めるきっかけ
- 第三章 古家再生投資プランナーへ挑戦
- 第四章 初めての物件購入は、誰もが拒絶するほどのゴミ屋敷?!
- 第五章 初めての所有する物件は「猫ハウス」で決定
- 第六章 二軒目の物件購入。大家の立場から居住者をサポートしたい
- 第七章 夢のシェアハウス。Kさん三軒目の購入
- 第八章 シングルマザーだからこそできること
- 第九章 これから古家再生投資をしたいと考えている方へメッセージ
あとがき



第一章・日本からオーストラリアへ移住を決めたKさん

Kさんがオーストラリアへの移住を決めたのは子育てに悩んだからだ。一番上の子どもが小学校高学年になると、周囲の友人たちは塾通いで忙しくなり、合わせて母親たちも塾の送迎に忙しくなる。田舎では受験争いはいっそう激しく、それらが子どもたちの為になるのかKさんには確信が持てなかった。「子どもたちには出来るだけいい環境で教育を受けさせてあげたい」と思ったし、さまざまなかんじを経験させてあげたいと考えていました」

家族全員で、新しくオーストラリアの地でスタートできることに希望が持てたことも、決断の一つだった。

子どもの教育のためとはいえ英語もわからない、何も知らない土地への移住は不安だらけだったに違いない。しかし、そのラインを軽く飛び越えていたのは、Kさん持ち前のポジティブな思考と明るさに加え、それを支える家族の協力が欠かせない。

「向こうへ行ったらヘラクレスカプトがたくさんいるよ。そりゃ日本なんかよりずっと大きいんだから」

自然を武器に子どもたちを誘った。

「楽しんでー行きたーいー」

夫は後から参戦するということで話は決まった。お陰で三人の子どもたちはオーストラリアの自由で壮大な空気の中で伸び伸び育つことになる。

上の子どもが小学校四年生の夏休みが明けてすぐ、Kさんは保護者ビザを取得し、子どもを連れてオーストラリアへ移住をした。全く英語も分からず右も左も分からない。出国前に思い描いていた新しく楽しい何かは、じっとしているだけでは何も起こらなかった。現地では特にやることもなく、英語もできず友達もできない生活は、Kさんにとって退屈以外のなにもでもない。すぐ学生ビザに切り替えて語学学校で学びながら、扶養ビザになった子たちを学校へ通わせた。

「頭が真っ白になるくらい英語の勉強をしましたよ」

学校へ十ヶ月通ったところで、次に何をしようか悩んでいるときに「永住権を取りたい」という新しい目標ができた。模索した結果、二年で永住権を取得できるコースを見つけた。調理師の免許とホテルマネージャーの資格を取得できる学校だった。

「料理は好き、だったけれど、まさかこんなところで調理師の免許を取ることになるなんて考えてもなかったです」

Kさんは笑いながら話を続ける。

「デミグラスソースを牛の骨から取る勉強もするんですけど、それ以外にも多国籍料理を学んだり、とにかく忙しくてしんどい。だけど、すっごく楽しかったです」

たです」

Kさんのオーストラリアでの体験は波乱万丈だった。オーストラリアは時間の流れが遅く呑気なものらしいが、それでもやはりパワーがないと現地での生活は容易ではない。必死の勉強が実り、晴れて調理師免許の資格を取得したKさんは、早速現地に日本食レストランをオープンさせた。ちょうどリーマンショックで当社組が撤退し始めた頃で、仕方なく現地のオーストラリア人を相手に商売を始めた。

「現地人の中にも日本食が好きな人はある一定数いて、日本人よりも現地人のお客さんが多かったですよ。天ぷら二五〇〇円って言ったらなかなか日本人は高くて行きたいと思わないでしょ？でも現地の人は喜んで食べてくれる。今はラーメンが流行ってるみたいね」

五年間経営した現地でのレストランはそれなりに繁盛し、帰国の前日まで経営をしていた。

途中から参加した夫と家族五人力を合わせ、不慣れた土地で一から築き上げたものは数多い。結局オーストラリアには十年間滞在した。一年のつもりだったが、気がついたら十年が経っていたというわけだ。

現地ではシェアハウスに住んだこともあり、それがきっかけでオーナーとして活動したりした時期もある。シェアハウスに興味を持ったのもこの為で、どれも日本においては経験できなかったことばかりだ。

「帰国したら不動産投資に関わる仕事してみよう」

オーストラリアでの店の経営とシェアハウスの利用経験が、Kさんと不動産投資を結びつける一つのきっかけとなった。

第二章・古家不動産投資を始めるきっかけ

帰国してすぐは日本の生活にプランクがあったため、生活だけでなく仕事に対しても不安を抱えていた。そこでKさんは、オーストラリアの経験を活かし、シェアハウスのオーナーを始めようと考えた。ちょうどその時、旦那と子どもとの教育方針が合わなくなったことがきっかけで離婚することになる。Kさんにとって突然の離婚は、すぐにも働き、お金を得る必要があるということを意味していた。

「このままではいけない」

Kさんは、これからの生活と、将来の行く末を考えていた。

「最終的に子どもたちと自分を守ってくれる人は誰か？」それは、自分しかいなかった。



久しぶりの日本を堪能する暇もないうちに、まずは前職の資格に、オーストラリアでの経験を生かして一から出直し。昔の勘を頼りに、不動産業投資をして生活の軸を立てていこうと自分なりの決断を下した。

一・出会い。三本章裕氏著書『空き家を買って、不動産投資で儲ける！』

二〇一五年、帰国してからの一年間は、仕事の合間を縫って、ひたすら不動産に関する情報を集めることに費やした。十年の間、日本を離れオーストラリアに移住していたため、近年の不動産業界の事情はまったく知らない。毎日のように不動産投資ができる物件を探し求め、書物を読み漁った。合計八十冊はくだらない。

そしてある時、とある一冊の本との出会いがあった。それが（一社）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著書『空き家を買って、不動産投資で儲ける！』だった。

「不動産投資についての本はいろいろありますが、三本章さんの著書『空き家を買って不動産投資で儲ける！』を読んだ時は、雷に打たれたような衝撃を受けました。本を片手に運転していたんですけど、思わず車を脇に止めて必死でページをめくりました」

そう言っていて笑いながら答えるKさん。

本の中の事例で、Kさんの地元の物件があったことや、偶然、他にも知っている場所が掲載されていたことが重なり、妙に新近感が湧いた。他の参考書でいつも感じていた投資に関する疎外感や、自分に行き届かないまま不透明な不安とはまるで違った。

更に本を読み進めていくと「古家再生」を専門にしたリフォーム会社の「株式会社カリーズバリュー」の名前が紹介されていた。

「あー、これだ。この会社を調べればいいんだ」

Kさんが参考にした本は半端な数ではない。しかし、不動産投資のやり方やノウハウを紹介する本はいくらでもあるのに、実際は、直接きつかけがつかめないまま頭の中に仕舞い込まれるだけの本がほとんどである。

「この本は、文中で多くの事例が具体的に書かれていて、とても身近に感じることでできるものでした。私にできるのはこれだっですぐに確信したんです」

古家のリフォームに関心を持ったKさんは「カリーズバリュー」のウェブサイトを調べた。すると、古家不動産投資を専門とし、その道の投資家を育てている団体、全古協が紹介されているのを見つけた。そのままの勢いで、全古協のウェブサイトで古家不動産投資・空き家活用セミナー（以下、古家説明会）に申し込みをした。二〇一六年四月のことだった。

「投資を古家にしたかったのは、初期投資金額が低く済んだことです。離婚したばかりで、三人の子どもを抱えた私のような資金に頼りない人でも出来そうだったこと、また女性一人では、銀行の融資を受けにくいということもあり、金額の低い投資しかできなかったためです」

世の中は男性を中心に回っている、と言うと表向きにはトレンドではないが、普段生活しているだけは直視することが少ない場面で、この傾向は強くなる。女性が一人で生きていくことは、日本の制度では生きづらいというのが現状だ。

「古家再生投資を魅力に感じたのは、低資金や高い利回りはもちろんありますが、実はそれだけではありません。管理面も維持費も出口を考えても、すべてにおいて古家投資はリスクが少ないと思ったんです」

Kさんが興奮気味に話を続ける。

三本章裕氏の著書との出会いをKさんは「運命」と捉え、一気に古家不動産投資の実践へと加速させた。

第三章・古家再生投資プランナーへ挑戦

二〇一六年四月、Kさんが参加するはずだった全古協主催の古家説明会は、熊本地震のために急遽中止となった。「今の時期に古家の活用方法についての説明会を開くのは道理的に開催できない」との事務局側の判断だった。しかたがないと思いつながらも、Kさんの古家不動産投資をもっと知りたいという気持ちは募っていく。

「とりあえずプランナーになろう」

これがKさんの出した答えだった。

「講座が二万円というのは高い金額じゃない。ダメ元でもできる金額だし、何より、早く古家不動産投資をやってみたかったです。何だか古い家を再生させるって夢があるじゃないですか。セミナー開始を待たなくて、すぐに古家再生投資プランナー®認定オンライン講座（以下、オンライン講座）の申し込みをしました」

当時を振り返ると無謀なほどの勢いにも見えるが、前職の経験を生かし、納得いくまで本にくまなく目を通したことを考えると、何も無計画な申し込



みではないことが分かってくる。

そして二〇一六年五月、オンライン講座の認定課題にあった「現地見学レポート」の免除を受けるため、実際に古家を見学する古家物件ツアー（以下、物件ツアー）に初めて参加した。Kさんが生まれて初めて古家の現場に足を踏み入れる瞬間だった。

一・初体験の古家物件ツアーは最高の思い出に

ツアーでは「古家」を期待していたKさんは、ある程度古家が悲惨な状態になっていることを予想していた。しかし、実際に見学した物件は、Kさんが思っていたよりもはるかに綺麗で、逆に期待が裏切られたような形だ。

「もっと酷い状態の物件はないですか？」

この状態に何か物足りなさを感じたKさんが、その時に同席をしていた古家再生士に声をかけた。

「ちょっといいところがありますよ」

古家再生士が急遽、ツアーの予定になかった物件を紹介してくれることになった。現場に到着し、古家再生士にすすめられた物件を見た参加者達は、思わず驚愕の表情を浮かべた。

「隣人が猫を三〇匹も飼っていたんです。しかも、猫を飼っていることがバレるといけないので、私たちの姿を見ると隣人が猫を隠そうとするんですよ。心の中ではバレてるうちゅうねん、って思っていましたけどね」

当手を振り返りながら、その時の様子をKさんは笑い話に変えてくれた。これまでに百軒以上の古家を見てきたKさんの経験を持ってしても「最強」と言われるほど、酷い物件だったと言う。

しかしそれから一年后、猫だらけの物件は全古協の仲間によって購入された。

「あんな物件、何で買ったんだろう」

それが何より一番驚いたとKさんは話す。

二・古家再生投資プランナー®として物件ツアーに参加

二〇一六年六月、Kさんは古家再生投資プランナー®（以下、プランナー）として、物件ツアーに参加した。プランナーとして参加することで、ツアーで紹介された物件をその場で購入できる権利を持つことになる。だが、先輩プランナーの勢いに気が引けてしまったこと、また周囲の雰囲気飲まれて、この時の物件ツアーはただただ傍観しているだけになってしまった。

「初めての物件ツアーはすごく緊張してしまつて。楽しかったけれど、周囲の人が物件を購入する勢いについて行けませんでした。あと知識も全然ないもんだから、訳も分からずあつと言つて間に一日が終わつたような感じでした。二回目に参加した時もまだ緊張していて、ツアーで物件を買おうかどうか悩んでいる間に買い手が決まってしまうつて。二の足を踏んでなかなか最初の一軒目を購入する勇氣を持てずにはいましたね」

この時のKさんに足りなかったものは、ちよつとした勇氣と決断だった。前職の経験から「全部を調べる」がKさんの基本的な考えであった。それが、先輩プランナー達は登記や立地の状況さえも詳しく調べず、まずは「買う」意志を表明している。当初Kさんはこの状況に違和感があったと言う。

三・思いがけないところで転機が訪れる

二〇一六年八月、プランナー限定で開かれた全古協主催の「真夏の古家再生祭り」に参加した際、当時まだKさん同様に古家不動産投資の経験が浅いプランナーが、八〇万円で購入したと小耳に挟んだ。

「次に百万円以下の物件が来たなら何が何でも購入しよう」

この話を聞いたKさんは、今までの悩みがどこか吹っ切れたように決意を新たにし、自分の中でルールを決めた。そう思うことで、Kさん自身の購入に対する意識も強くなった。

第四章・初めての物件購入は、誰もが拒絶するほどのゴミ屋敷？

二〇一六年十一月、大阪で「古家再生士なにわ」による古家物件天王寺ツアー（以下、天王寺ツアー）が幕開けした。Kさんも気持ちを改め天王寺ツアーへの参戦を試みた。「百万以下の物件なら無条件で買付けを入れよう」Kさんは固く心に決めていた。

午後十八時頃、本日最後の物件ツアーとなる見学先に到着した頃は、秋も深まり、辺りはすっかり暗くなっていた。暗闇の中に家の形がおぼろげに見



える程度だったため、危ないからと、参加者が数人ずつ順番に家の中を見学することになった。

「何も見えないよ」

「何も見えないけど、なんだかすごいゴミ屋敷っぽいですよ」

「足の踏み場なんて何もないよ、気をつけて」

「これは無理」

物件の見学を終えて家の扉から出て来る人は皆口々にこのようなことを言っていた。ほとんどの人が家の中をしつかりと確認しないまま引き返してくる。Kさんの番になり、恐る恐る足を踏み入れる。

「衣類とか、とにかくゴミが散乱してて人が歩くスペースもなく、すごい荒れようでした。真っ暗で何も見えなかったけれど、何とかゴミをかき分け奥へ進むと、意外と水回りが綺麗だったんですよ」

残地物をかき分けながら床を調べても、特に床が浮いているような様子はない。一番気になっていた水回りも、部屋のイメージから想像していた最悪の状態より遥かに綺麗だった。古家再生士からは「雨漏りはありません」と、言われていたのでその言葉にも安心した。

「まず一軒購入しないと何も始まらないと思っていたので、迷いはありませんでした」

一・百万円以下の物件を購入！

この物件の当初の売値価格は二四〇万円だったが、ざっくりながらもKさんが算出した買付け希望価格は七十万円。そして気になる古家再生士が出した物件の査定も七十万円、Kさんと同じ価格だった。その他リフォーム費用に百五十万円、残地物撤去に二十万円かかるだろうという計算をした。

「七十万で業者さんと交渉してみましよう」

古家再生士から提案があった。

「やっぱり水回りにもう少し手を加えたいから五十万円はダメですか？」

Kさんが交渉する。

「では一度、五十万円で相談を持ちかけて、もし交渉が無理だったら七十万円にしましょう」

Kさんと古家再生士の間で話し合いが行われた。

「持ち主は大阪市内で店舗を運営する忙しいオーナーさんだから、早く売りたいと思いますし、大丈夫だと思いますよ」

続けて賃貸業者からも期待のできる連絡が入った。

結果、Kさんは五十万円で念願の古家を一軒購入することができた。勇気を持って出た行動により、「百万円以下の物件を買う」という目標も達成したので。

第五章・初めて所有する物件は「猫ハウス」で決定

Kさん初めての物件は、今でも同じプランナーの人たちから「猫ハウス」と呼ばれて親しまれている。以前、Kさんが物件ツアー中に内覧した家が、壁画に猫の絵が描かれていたのを覚えており、ぜひ、自分の物件も猫のアイデアを取り入れたいと思ったそうだ。猫好きな人に住んでもらえれば、そんな想いを丹念に込めた。

猫ハウスのリフォームでは、些細なところまで猫のモチーフが扱われており、猫が遊ぶための台が壁に取り付けられ、出入りできる小さめの扉もつけられていた。ゴミ屋敷からは誰も想像できない、素晴らしい家へと再生された。

内装が仕上がった後は、この家のモチーフに合わせたインテリアをKさん自身でも手がけた。猫の形をした急須ポットをキッチン横にセットし、魚のスポンジを購入してシンクに飾る。大きな一面の窓には猫柄のカーテンをかけた。徐々に「猫ハウス」と呼ぶにふさわしいテラスへと変貌を遂げていく。

一・どうやって入居者を付けたらいいのかわからない

「猫ハウス」をテーマに古家を再生する楽しいリフォームが無事に完成したところで、Kさんにとって最大のピンチが訪れる。

「ここは、ちゃんと入居者がつくのだろうか」

何よりKさんを不安にさせたのは入居者の募集方法だった。過去に一度も賃貸業者と関わったことがないKさんは、入居者募集のシステムそのものがわからなかった。オンライン講座の中では「入居者募集のために営業する」ともあるが、営業がなんのことかもわからない。全古協と提携している管理会社からは、マイソクを作るよう指示を受け作ってみたものの、このマイソクをどうすればいいのかすらわからなかった。

「うーん、困ったな」

そんな時、入居者募集で苦戦していたKさんを見た「古家再生士なにわ」のOさんが「今回は初めてだから、一緒に営業を回しましょう」と親切に声



をかけてくれた。

〇さん自身は、Kさんの物件が以前から気になっていたこともあり、その地域に詳しい賃貸不動産屋へ行って見たことがあったらしい。「あんな物件、客がつくわけないやろ。他の業者を当たってくれ」

賃貸業者は話もほとんど聞かずにこう言い放ったと言う。

この話を聞いたKさんは当時、本気で焦ったようだ。売り出している物件は、今は綺麗になったとはいえ、元は古家だった上に※飛び地にあることが問題だった。二人で相談を重ね、地域の賃貸不動産屋を回ることに決めたものの、やはりこの地域で一番詳しい業者は一つしかない。

「もう一度行ってみますか？」

〇さんはKさんに声をかけ、もう一度同じ賃貸不動産屋へと足を運ぶことになった。二回目の訪問時は別の担当者が対応してくれた。

「あの人、口が悪いでしょ」

担当者は軽くお詫びも兼ねて謝りながらも、やはりその地域で入居者を決めるのは困難だと、同じことを述べた。

二・入居者募集を救ったのは三木顧問の一言

どこの業者に行ってもなかなか相手にしてもらえない。

「どうしよう」

入居者が決まるかどうかの不安が消えないKさん。そんな時にふと、昔に聞いたある神がかりな言葉を思い出した。

「そんな時は自分でピラ配りだよ」

それは全古協三木顧問の言葉だった。

「自分でチラシを作って地域に配ろう」

当時のKさんは他の仕事で忙しく時間がなかったため、チラシの製作からポスティングまですべてを外注することにした。早く入居者を付けるために、スピードを優先して行動するべきだと判断したからだ。賃貸業者はどれも相手にしてくれないため、チラシにはKさん自身の携帯番号とメールアドレスを記載し、地域を絞って一千部配布することにした。

三・突然かかって来た一本の電話

チラシを配布してから三週間後、Kさんの元に一本の電話がかかってきた。挨拶もなく突然、物件がどうだこうだと、荒々しい声が電話の向こうから飛んでくる。

「あの、物件についてやけど」

「もしかして〇〇〇〇(地域)の物件でしょうか？」

「そうそう、その物件や」

唐突に電話をかけてくるやいなや、物件のことをあれこれ聞いてくる。早く入居者が入って欲しいと焦っていたにも関わらず、実際に希望者が現れると、驚きのあまり電話を持つ手が震えた。

結局「猫ハウス」の入居者は、荒々しく電話をかけてきたこの人に決まった。良かったと安堵するも、残念だったのは、入居者が「猫嫌い」だったことだ。

「猫のために作った扉や台はどうなってるんでしょうね」

苦笑するKさん。だが、もっと驚くべきことが一つある。実はこの物件の利回りはなんと二十パーセントである。苦戦を虐げられたものの、結果的に二十パーセントの利回りを獲得したKさん。これは全古協としても稀に見る成功事例と言えらるだろう。

「入居者募集の経験はほんとに勉強になりました。営業、中間マージン、敷金礼金や広告料など、何をしてもわからないことはかりだったので、一軒目で多くのことを勉強できて、いい経験になりました。まずはとりあえず一軒目を購入することが大切なんでしょうね」

第六章・二軒目の物件購入。大家として居住者をサポートしたい

二〇一七年二月、一軒目で自信をつけたKさんは次に2LDKの日当たりの悪いテラスを購入した。Kさんはこの日当たりの悪さを逆手にとり、日陰にあるカフェをイメージして「カフェハウス」にしたいと思った。デザイナーの賛同も得て「若い人に、カフェでお茶をしているような優雅な気持ちで過ごしてもらいたい」そんなコンセプトに決定した。

入居者募集の告知をして三週間後、ある女性が「カフェハウス」の入居を希望していると、業者から連絡が入った。担当者では「未婚のシングル



マザーの方で、五歳の子供と、一回りほど年下の男性を連れていた」と話があった。

Kさんの脳裏に不安がよぎる。男性はまだ若く、せいぜい二十代前半、幼い子供もいる。「この人たちには幸せになってもらいたい」そう願う一方で家賃の滞納を心配した。

「家を貸している人と借りている人は対等な立場でありたいと考えていて、お互いが安心して、いい関係を築いていけたらと思っています。しかし、当初はこの人たちに家を貸してもいいものか正直悩んでいました」

一・入居者の人間性を視察！大家としての行動にあつぱれ。

まず、Kさんはどのような人が居住を希望しているのか確認するためその男性が働くという居酒屋に視察へ向かった。半信半疑のまま店内を見渡すが、目的の人物が見つからない。更に怪しまれないように厨房の中を覗いてみる。すると厨房の一角で真面目に皿洗いに取り組んでいる男性の姿を見つけた。彼だ。懸命に働く姿を見たKさんは「彼なら大丈夫。間違いない」とすぐに心を決めた。

「私たち大家は入居者を選ばません。家賃滞納や部屋を汚くするなど、それらのリスクがあるからこそ家賃や利回りなんです。だから、大家としての努力も必要ですし、長く住んでもらうためにも、入居者との関係を大事にしたいと考えています」

二・大家（私）が入居者のためにできること

Kさんが所有する二軒目の物件に若いカップルの入居が決まった。自分がオーナーとして何か出来ることがないかとKさんは考えていた。まず若いカップルには、年代に合わせてメールアドレスではなく、LINEアカウントを伝えた。何かあった時にKさん自ら手助けができるようにということだった。小学生になる子どもに「ランドセルをかけるフックを壁に取り付けてもいいですか？」と言う質問にも気軽にラインで答える。

また、「周囲の人たちはどう思うんだろうか」とそんな考えがよぎり、近所の方への挨拶回りを決めた。近所の住人たちは「住む人」はわかっているも「物件を持つてる人」を知らないことが多い。

「これから若い夫婦が引っ越してくるんです。どうぞよろしくお願いします」
そう言っただけで名刺を渡して挨拶をする。

「何かあれば連絡しますね」

近所の人たちからも親切な挨拶が返ってくる。

「近所の方はオーナーの顔と名前を知っているほうが安心してくれると思うんです。工事で迷惑をかけることもあるだろうし。でもそれだけではなく、新しく入居してくる方を暖かく見守って欲しいという気持ちもあります。そうすればお互いに関わりあう時に助け合うこともできるので」

Kさん持ち前の明るい性格で、近所の人たちとも仲良くなっている。

第七章・三軒目の物件購入。夢のシェアハウスへ

Kさんの三軒目の物件は少しテイストが違う。自らが追いかけて夢でもあったシェアハウスを実現させた。その物件は一軒目、二軒目よりも大きい百四十六平米ある4LDKのテラスで、一階をキッチンダイニングにして、二階を四部屋にリフォームした。現在は、Kさんより遅れてオーストラリアから帰国した上の二人の子どもたちを住まわせている。

いずれ子どもたちは再び進学のためオーストラリアへ戻ることになるので、どこかの賃貸に住むのももったいないと、以前から考えていた。そこで、自分で物件を買って一時的にでも住めるよう、少し大きめ物件を探していたところだった。

二〇一七年二月、偶然にも理想的な物件に出会うきっかけがあった。

「これ間違っていない？」古家を探している時だった。

何度も業者のウェブサイトを覗いた。しかし、再度確認しても物件の土地と建物の面積が逆に記載されている。Kさんは「チャンス」と捉え、すぐに業者へ問い合わせをし、内覧することに決めた。しかしこの時点ですでに他三人の人が買付けを入れていた。

「三番手ということは、今回は見込みがないかもしれないな」

期待はしないでおこうと決めた。他の三人は全員フルローンで物件を購入すると言っている。しかしKさんは、建物は現金で購入し、リフォームの費用をローンで組む交渉だった。この違いが決め手となったかはわからないが、結果的に物件を購入したのはKさんだった。



Kさんのシェアハウスはそのコンセプトがとても面白い。ただ賃貸するだけのシェアハウスではなく、一階の大きなリビングを利用して、外国人へ向けたサービスとして料理教室を開こうという考えだ。オーストラリアに移住していたKさんは外国人の好みも知っている。例えば「酒マスターコース」や「クッキングスクール」などのイベントを開催して、外国人が好む「すき焼き」なんかを振舞って賑やかに利用したいと言う考えだ。Kさん自身も、これらの実現に向けて、酒ソムリエの資格を得るため、改めて英語の勉強を再開している。

第八章 シングルマザー達に知ってもらいたい古家不動産投資

投資をする上でのKさんの弱みは、サラリーマンほど属性が良くないことだと言う。独り身であり個人事業主でもあるKさんの属性は銀行からの評価も厳しい。

「社会的な信用は、夫や父親など男性がいるかどうかややはり大きいです」

このような悩みを抱えるのは決してKさんだけではない。シングルマザー達もKさんと同じような悩みで辛い経験をしているはずだ。同じ境遇であるならば、シングルマザー達にこの古家不動産投資をぜひすすめたいとKさんは言う。

例えば、三百万円を貯金していてもお金は増えないが、古家不動産投資で家賃収入を得れば毎月、数万円のお金が入ってくる。そのお金があれば子どもの教科書代を気にしなくていいし、塾へ行かせることができるかもしれない。「シングルマザーだからこそ」のアイデアや発想も必ずあり、少額で始めることができるというのも魅力的なことだ。

一・児童福祉課での体験

Kさんが離婚した際、下の子どもの年齢は十七歳だった。海外にいたこともあり、税金面の関係で児童福祉課にお世話になることがあった。この時、途方にくれ、妙な顔つきをした部屋いっぱいには群がるシングルマザーたちに出会った。全員がパソコン教室の案内や就職先の援助を受けたいと、椅子

に座って順番を待っている。

「古家不動産投資をシングルマザー達に知ってもらいたいと思うのは、投資は必ず将来の生活を豊かにしてくれるからです。シングルマザーというだけで属性が低くなるため、マンションに入居したくてもできないことがある。古家はそんな女性たちのためにも役立てることができると思っています。古家不動産投資は資金を得ることで、自分だけが投資をすることで、自分と同じ境遇の人たちを助けることもできるということを知ってもらいたい」

初めは絶対に勇気が必要である。Kさんも当初は百万円以上の物件には手を挙げることはできなかった。「買いたい、買えない」のジレンマと葛藤しながら自分なりに勉強を続け、足蹴なく古家物件ツアーに通い、やっとの思いで一軒の古家を購入する勇気を持つことができた。

パートで得る給料から貯金をすると言ってもシングルマザー達には限界がある。その中で毎月、四万、五万円の家賃収入が入ってくれば、少しでも生活が楽になるのではないかとKさんは考えている。

「利回りが十二%や十五%もあるような投資は古家不動産投資しかありません」

Kさんは今、古家不動産投資のベテランの域に近づきつつある。

第九章 これから古家不動産投資をしたいと考えている方へメッセージ

最後に、Kさんにこれから古家不動産投資をしたいと考えている人たちへ向けてメッセージを尋ねた。

「日本の国はそうも男性中心の国です。父親もいない、旦那もいないシングルマザーは非常に生きていくのが難しい国でもあります。

児童福祉課で見た絶望的な母親たちの顔を今でも忘れることができます。一人で子どもを育てていかなければならないからこそ、シングルマザーたちに古家不動産投資のことをもっと知ってもらいたいと思っています。まとまったお金もタンスの中では一向に増えてくれない。古家の投資なら低資金でも始めることができます。実際に、私も一軒目は五十万円で購入しました。また、全古協のプランナーの中にはシングルマザーで頑張っている人もいます。

確かに初めは勇気がいるかもしれない。私自身もそうでした。なかなか一軒目の購入に踏み切れなくて迷ってばかりの時期もありました。でもしっかり勉強すれば、初心者だった私でもなんとかここまでやれています。全古協のサポートもとても大きかったです。もし二の足を踏んでいる人がいたら、思いきりこの世界に飛び込んで来て欲しいです」



Kさんの近い将来の夢は、物件を五軒を増やすこと、そして、シェアハウスの運営を軌道に乗せることだ。

「五軒の壁というのがあるみたいです。五軒になると事業になるし、大変なこともきつと増えると思います。でも他のプランナーさん達がやっているのを見て、私ももつと頑張っていきたいと思いました」

「お互い助け合い、情報を交換しながらプランナーとして活躍していけることは、双方にとって良いことであり、それが全古協の魅力でもある。Kさんの子育てはもちろんまだ終わっていない。」

「古家不動産投資を通じて、子どもたちにも学んでいってもらいたいことがたくさんあります」

Kさんは最後にこう話してくれた。

あとがき

今回インタビューを通じて、古家不動産投資は、男女関係なく誰もが活躍することができる世界であると改めて知ることができました。全古協は全ての人へ門を開き、サポートをしているため、それらを存分に活用することで、新しい道が開けていくのだと思います。

Kさんのようなパワフルな魅力を持った女性が率先し、世のシングルマザーたちのモデル指標となることが、新しい形の未来を作っていくことになるのではないのでしょうか。自分の思いに向かって夢を成し遂げていくKさんの力強い生き方が多くの人の胸を打つとき、古家不動産投資が、また別の人の人生を救うきっかけになるのかもしれない。

女性を代表して、また古家不動産投資の枠を超えた今後のKさんの活躍に期待しています。

インタビュアー J S A N , S T Y L E ライター 松田恵美子

