



※2019年12月末時点



※2020年1月末時点

私が古家再生投資を 選んだ理由

CASE5

物件見学ツアーに積極的に参加し
2年で12軒の空き家を購入

～チャレンジし続けるKさんの古家不動産投資～



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

〒570-8004 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）

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される？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

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。

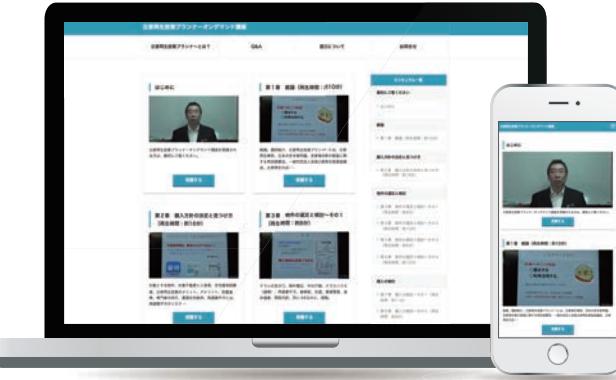
空き家物件の探し方から買い付け方法、失敗しない家賃の設定や契約、税務のことまでを網羅した充実のカリキュラムだから、古家再生投資が初めての方でも安心してしっかり学べます。

基礎知識が身につくメール講座。無料で配信中!!

※2020年1月末時点

スマホ対応だから、好きな時間に
“何処ででも”受講可能!

受講者
1,200人
突破!



“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

(一社) 全国古家再生推進協議会（以下、全古協）が認定する古家再生投資プランナーであるKさんは、全古協が実施する物件ツアーへ積極的に参加し物件を増やす一方、自分で作ったチラシやホームページを駆使して入居までもスムーズに行う、最も勢いのあるプランナーだ。良い物件の見分け方、効率の良い入居者の獲得方法など、経験を踏むごとに問題を解決しながらチャレンジし続けている。現在は、当初目標についていた一年に一軒の物件購入を、二年で十二軒に増やし、ますます活躍の場を広げている。

そんなKさんに、今回はオーナーズインタビューをさせていただくことになった。

「実は三十代の頃から、コンスタントに時間にとらわれず収益を得られる仕事をしたいと考えていました」

話を始めてくれたKさんは、どつしり構えた姿がすでに投資家としての貫禄を感じさせる。

目次

- 第一章 出会いがあつたから始めた古家不動産投資
- 第二章 くさい・きたない・くらい物件、即購入のワケ
- 第三章 入居者募集にはあるコツがあった
- 第四章 オーナーとしてのKさんと、これからのこと
- 最後に 古家不動産投資を始めよう考えている方へKさんからのメッセージ



第一章 出会いがあつたから始められた古家不動産投資

Kさんは旅行会社の駐在員として、長年ハワイに滞在していた経験がある。会社の倒産を機に帰国、サラリーマンを続けていたが、十年ほど前に、時間の切り売り業をこなすだけでは辛い人生になってしまふかもしれない、そう判断したことがきっかけで脱サラをすることになる。現在に至るまで、ハワイでの人脉と経験を活かし、現地の不動産に関わるコンサルティング業を行いながら、古家のオーナーとしても活躍している。

「最初に投資をしようと考えたのは、『金持ち父さん貧乏父さん』の本を読んだのがきっかけでした。著者が投資家で、ハワイ在住の日系アメリカ人ということも大きかったかもしれません」

Kさんは以前、株・外貨預金・貴金属・金融派生商品などの運用をするも、リターンの確実性が低いと判断したのを機に、投資の方向を変えることに決めたという。そこで候補に上がったのが不動産投資だった。しかしセミナーへ参加したり、本を読んだりしてみたものの、投資全体をサポートしてくれるような人を見つけることができず、失敗するリスクを恐れていたうちに数年が経つていた。

「実際に不動産といつても、一棟買いやマンションなど多くの種類があり、当時は本を読んだところでどのようになればいいのか見当がつきませんでした。もし、不動産を購入できたとしてもその後の運用について不安でしたし、不動産投資について全体を網羅している指南書も見つけられず、新しい一步が踏み出せませんでした」

そういうわけで、Kさんは古家不動産投資に関する本を片つ端から読み漁り、ネットをさまようことになった。そしてようやく見つけたのが、全吉協のホームページであった。そこで紹介されていた書物こそが、三木草裕氏の著書である『空き家を買って、不動産投資で儲ける!』だ。

「本書には、古家不動産投資が低資金で始められることが、初心者がどこでどのようにして始めればいいのか、これまで調べてもわからなかつたことを書いてが書かれています。一気に心配が吹き飛びましたね」

Kさんが一つ気にしては、全吉協がどこで収入を得ているかについてたつたという。「不動産セミナーでよくある手口ですが、来場者に不動産を売り、そこから利益を得ている団体があります。どうやら全吉協は違うようでした」

丸い目を細くしてKさんが笑うと空気が和む。

「全吉協の大熊理事事が、認定工事会社であるカラーズバリューの代表であることがわかりました。別の収入源があると確認することで、安心して古家再生投資プランナーのセミナー®へ申し込みをしたのを覚えています」

Kさんが初めてセミナーを受講したのが二〇一五年十一月。それから三ヶ月後の二〇一六年一月、古家再生投資プランナー®認定講座を受講後、試験

に合格して晴れて古家再生投資プランナー®となつた。

第二章 くさい・きたない・くらいう物件、即購入のワケ

初めて全吉協主催の物件ツアーに参加した時のことと思い出してもらつた。

「初めての物件は一言でいうと3Kでした。くさい・きたない・くらいう。とても人が住めるとは思えませんでしたし、半信半疑。それなのに、参加者がみんな声を揃えて、この物件は良さそだと言うものだから、ツアー中も首を傾げてばかりでした」

当時Kさんは、不動産については全くの初心者である。何の知識も持ち合わせておらず、物件の良し悪しどころか、相場さえもわからない状態だったと言う。そんな中、ツアーを終えて事務所に戻る車の中で、先ほど見たばかりの物件を購入してみたいくど心を決めてしまつたそうだ。
「車の中で担当者に『どうやって購入者を決めるんですか?』と確認したところ、てっきりセリなんかで値段が上がっていくのかと思っていたら、あつさり『ジャンケンです』って言われてしまつて、そこからすぐに携帯で古家の購入相場を調べることをやめて、ジャンケン必勝法を調べ始めました。ジャンケンは運じゃないんですよ。とても理屈的でなおかつ確立的なものなんです」

ほとんどの人が初心者での参加だったツアーにもかかわらず、ツアー後の物件購入の時間になると、なにやら会場が騒め始め、知識の浅い初心者投資家たちがこそつて一軒目の物件に手をあげたという。

「その場にいた人たちは全部理解してからじゃないと購入できない人だつたり、完璧主義人だつたりというよりか、とりあえず勢いのある人が多かつたですね。実は私も走りながら考えるタイプみたいで…やりながら軌道修正していくようなところがありますね。リスクを考えるのも大切ですが、考えすぎると始めの一歩が出なくなつてしまふので」

Kさん最初の物件は、階建での戸建だつた。六畳の部屋が一部屋あり、再建築可のことなど条件がいい。初期の購入金額が二百万円、加えてリリフォーム代が一百万円、家賃が五万八千円なので、利回りが十八%と非常に良いのが特徴的だ。

「奥さんに相談もせず勢いで購入した物件だつたんですが、利回りもよくて、今、同じものを手に入れようと思つてもなかなか手に入らないと思います」
当時のKさんは、単純計算で一年に一軒購入できたら十年後には十軒、そうすると月五十万円の収入が入るとしたら随分ありがたい話だと漠然と考え



ていただけだったようだ。しかしKさんは、この後も東大阪の物件ツアーに参加し、四つの物件を次々と購入していくことになる。

「一度波に乗ると早かつたですね。場数を踏むうちに、これなら自分でもできるかもしだいっていう考えが、確信に変わつていきました」

ここで、Kさんに物件購入後のリフォームについて尋ねてみた。

「リフォームに関する知識はもちろんありませんでした。初めて購入した物件は全てお任せのリフォームでやつていただきましたね。あれほどきたない家が見違えるように綺麗になつたのには本当に驚きました。購入して本当に良かったと思った瞬間でした」

投資家によって購入された古家は、塗装屋によるリフォームが行われ、壁の色の塗り替え、床の張り替えをするなどして家の内装は大きくその姿を変える。Kさんは二週間に一度のペースで工事の様子を確認しに行き、徐々に古家が新しい姿になる様子をまだかまだかという気持ちで見守り続けた。

第三章 入居者募集にはあるコツがあつた

古家を購入した時点で全くの初心者だったKさんは、入居者募集にあたつても初心者である。初めての物件購入の際、相談員だった大熊理事立会いのもと、全ての契約と支払いを済ませた。また、改修工事終了後、一緒に賃貸不動産業者の営業に回ることになった。全古協では初心者でも安心して投資に取り組めるよう、講座の受講→試験→物件ツアーへの参加→購入という流れができる。ようやく購入に至つたとしても、その後の入居者付けに苦戦する初心者プランナーは意外と多い。Kさんの場合、全古協から紹介を受けた管理会社にマイソクを依頼し、早速営業が始まつた。ちょうどこの時期は引越しラッシュが一段落したゴールデンウィーク明けからの募集になつたため、入居者の反応が悪く、入居決定までに約二ヶ月を要した。

「初めての物件で言えば、ペット可にして家賃を三千円アップさせ五万八千円としたことが、入居者決定の大きなポイントに繋がつたようです」

最近は犬より猫が人気のよう、入居を決めた三十中頃の看護師さんも猫を飼つており、「ペット可」が決め手になつたようだ。入居が決まつてからやりとりは、管理会社経由で行うことから、お互い安心してまた迅速に対応ができ、これまでトラブルなどはないそうだ。また経験者が近くにいるだけで随分違うとKさんは言う。

「古家不動産投資に関して、全古協のコミュニティや懇親会で出会つた先輩方から情報を教えてもらい、横のつながりから助けられる事がとても多いです」

「例えば最初は何が入居の決め手になつているのかなど想像もつきませんでした。リフォームも全てお任せしていました。ところがいろいろな方と話をする中で、女性が部屋を決める際の決定権を持っていて、ということがわかつてきました。そのためキッチンや脱衣所が重要になりますね。私ではわからないことも多くて、妻のアドバイスを取り入れるようになりました。例えばキッチンだと、吊り戸棚の下にフライパンなどを置くことができるス

を楽しんでもらえるのかななど、入居者の目線で捉えられるようになつてきていた」と感じています」

現在は数多くの物件を持つKさんだが、他にはどのような工夫があるのかを聞いてみた。

Kさんは新しいアイデアや工夫を常に心がけていると語る。「寒い」という理由でせつかくの入居者が最近家を出て行つたそうだ。

「入居者の反応で初めてわかる部分もたくさんあります。古家は断熱材が入つていないこともあります。窓が木枠になつていてる場合は特にそうで、入居者が出て行つた後に気が付き、正直驚きました。次回は二重窓にするなど、DIYで工夫ができれば思っています。最近は、入居者のことをよく考えるようになつてきました。どうしたら暮らしやすいのか、どのようにしたら毎日を過ごしやすく、またこの家に住むことを楽しんでもらえるのかなど、入居者の目線で捉えられるようになつてきていた」と語る。

「現在は数多くの物件を持つKさんだが、他にはどのような工夫があるのかを聞いてみた。

DIYについては始めの頃はリフォーム現場を見ながら勉強しましたね。特徴のない物件はまず誰にも選んでもらえないということもわかりました」

そのためKさんは物件のリフォームが終わつた後はいつも自身でDIYを欠かさないそうだ。続けてKさんが現在売り出し中だという物件のマイソクを見せてくれた。その写真に載せられていたのは小さな庭を利用して作られたウッドデッキの庭だつた。テーブルが置いてあるので、家族連れであればぜひ利用したいと思うようなおしゃれなスペースになつている。

「庭に人工芝を作ることもあります。ベランダもそのままだとただのベランダですが、テーブルを置いて綺麗にするだけでバーベキュースペースになつたりするんですよ」

このように一手間かけて工夫をすることでもあるといふ。不動産屋の仕事は売れるような物件を自社サイトへ掲載し、それをユーチューバーに紹介するのだが、不動産屋の中でも住宅のランクがあり「売るための家」と「売れないだらうという家」の棲み分けがされている。Kさんが目指すのは不動産屋が「売りたい」と思う家をどうやってうまくアピールするかだそうだ。

Kさんは、始めこそぎこちなかつたパソコン作業も徐々に慣れ、今では自分で撮影した部屋の写真をネットへ掲載することで、業者が現場へ行かなくて部屋の内部を確認し、すべての写真を広告用にダウンロードできるようにしている。まずは入居をしてもらうまでのいい流れを作ることが大切だと持てればと考えています。入居者は基本、不動産屋のネットやチラシを見て家を決めるので、まずは不動産屋にいい家だと思ってもらつことが大切だと



考えています」

Kさんは投資家という立場から入居者の気持ちを捉え、不動産屋がいかに取り上げやすい家になつてゐるか、また彼らがいかに効率よく作業ができるかというところにまで意識を持つて取り組んでいる。

もちろん今のやり方によるまでは半年以上の歳月をかけ、失敗を繰り返しながらここまできたわけだが、インタビュー中も不動産の話になるとKさんは始終樂しそうである。行動にスピードもあるが、強いパワーをも感じる。

全古協は、初心者から始めたプランナーたちを大家として自立させ、それぞれが投資を通じて幸せになつて欲しいという想いを持っている。Kさんはそんな全古協の理想の姿なのかもしれない。

第四章 オーナーとしてのKさんと、これからのこと

Kさんにオーナーとしての考えを伺つた。

「入居者には、長く安心して借りてもらえるような物件にしたいと心がけています。そのために家族が憩いの場所として楽しめるようウッドデッキやバルコニースペースを作ります。ペットを飼っている人のためにペット可の住宅にします。そのような形で都度アイデアを出して私も楽しみながら、入居者のことを考えるようにしています。オーナーとして、やはり住む人が住み心地よく、毎日を楽しめるような空間を提供していきたいと常に考えていますね」

Kさんはすでに次の目標を抱えており、新しい夢を持つて日々取り組んでいる。

「アメリカにHomeAwayというのがあって、ご存知ですか？　ハワイに住んでいたこともあり、実はこのシステムに興味があり、次の物件からは是非やっていけたらいいなあなんて思っています」

このHomeAwayというシステムは、元はアメリカから始まったものだか、現在は世界中にあり、最近日本でも徐々に広がりを見せてる世界最大級のパーケーションレンタルサイトだ。一軒家を旅行者に貸し出し、長期で滞在してもらうもので、民泊とは少し使い方が違う。

「外国人旅行者も増えていますが、まずは日本のお客様に利用してもらえるようにしたいですね。仕事の重圧から解放され、長期休暇に出かけたり、学生たちが日本全国を旅するときなどに使えるようになればいいなと考へています。うまくいくかわからないんですけど、挑戦してみたいと思っています」

さらにKさんは続ける。

「例えば四十、五十代で始めたとすればどうでしょうか。時間は味方になつてくれません。借り入れを利用して資産形成を加速させることが必要になります。借り入れの元本は家賃で返済ができるので、家賃実利回りを引き算して、借入金利の差額が利益になります。古家不動産投資に定年退職はないですから、いつまでも現役でいられます。年金プラス家賃収入が得られれば、老後の心配も軽減されるのではないかでしょう？」

最後に、これから古家不動産投資をしようと思つてゐる人へメッセージを伺つた。

「最近は古家ブームのようですね。近頃は個人で直接、古家を購入して賃貸することができます難しくなっています。一方、全古協はさらに不動産業者のパイプが強くなつてきており、全古協を通じてお世話になることが今後ますます増えると考えています。信頼できる人の元でやりとりができることは大きなことだし、ここへすれば先輩や相談員の方と情報の交換や相談に乗つてもらうことができます。同じ方向を見据えながら頑張れる仲間と出会えたこともとても大きいですね。また、古家不動産はアパートやマンションの投資とは決定的に違うところがあつて、それは多額のローンを組む必要な人へ、自己資金で始められることだと思います。マンションなどは管理費用が高くついてしまつて後から資金巡りに苦しむ人も多いようです。古家不動産に関しては、一旦入居者が決まれば管理業務もほとんどないため、仕事を別にしている人でも無理なくやつていけるのではないかと思っています。私自身も本業を他に持ちながらの運営ですが、困ったことや忙しくて本業がおろそかになつてしまつたという経験はありません。もし投資に迷つてゐる人がいたら、まずは悩まず飛び込んでほしい。私も初めは勢いだけで始めましたが、経験する中で身についたものの方が多いのも事実です。ホームページや本でのリサーチはまだ物語の入口にすぎません。飛び込んで初めて気がつくこと、見えてくるものが随分違うという印象を抱きます」

Kさんは、以前から副業をすることが大切だと思っていたと言つてゐるが、まさに今は副業ブームと古家ブームと言つてもいいほどだ。うまく時代の流れに乗りながら、時間、手間、エネルギーを使ひすぎないで始められる仕事の中で、古家不動産投資の魅力が見えてくる。



三十代の頃から副業のことを考え、忙しさに揉まれている間にもその夢を忘れずにいたKさん。一度始めたら水を得た魚のように投資が軌道に乗り、今では全古協の中でも一目置かれる存在になっている。趣味は奥さんと車中ドライブをすることだそう。夫婦一人三脚、これからも新しい道を切り開いていって欲しいと思う。

あとがき

Kさんはアイデアマンだ。インタビュー中も自らが発見し、改良したツールのこと、家のリフォームのことなどを楽しそうに話してくれた。それにしても、自分が考えついたアイデアを形にし、すぐに行動に移すそのパワーとスピードには驚くものがある。この二年半、古家不動産投資家として、またオーナーとしての成長ぶりにも驚いてしまった。Kさんが相手のことを思う気持ちが投資家として、オーナーとしての知見を広げ、視野を広げていったのではないかと思う。今は順調なので楽しい、と語ってくれたKさんだが、それはKさんが心を込めて、また自身が樂しんで仕事をしているからであり、入居者や不動産屋にも誠意が伝わっているからではないかと感じた。これからもどんどん仕事の幅を広げ、古家不動産から日本の新しい未来を切り開いていってほしいと思う。

