

再生実績
1,084戸
突破!!
※2019年12月末時点

会員数
5,000人
突破!!
※2020年4月15日時点

私が古家再生投資を 選んだ理由

CASE 6

ウェブ業界だけでは将来が不安…。
新たなチャンスと思い挑戦!
～勉強することで自信をつけたOさんの話～



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

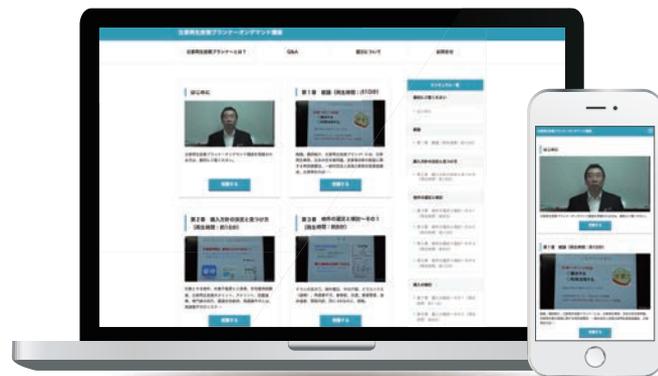
大阪府東大阪市布市町3-2-57

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

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

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®のOさんは、ウェブ関連の広告業の会社を経営している。時代に即した仕事を行っているのだが、「ウェブ事業が軌道に乗った今だからこそ10年、20年後を見据えてもう一つ別事業を育てる必要がある」と、考えていた。別事業を立ち上げようと思った彼は、古家再生不動産投資と出会う。そして、三木章裕氏の本（空き家を買って、不動産投資で儲ける！）を読み、500万円ぐらいで家を買えること知り「これはチャンスがある」と確信し、その魅力に引き込まれ古家再生投資プランナー®へと変わったのだ。半年が経ち、今では物件8件のオーナー。Oさんは、どんな思い、どんな考えで古家再生投資プランナー®として、活動をしているのかを伺った。

目次

- 第1章 時代に即した仕事でも将来の不安はある
- 第2章 オンライン講座で知った「シンプルな古家再生投資不動産の仕組み」と「魅力的な低リスク」
- 第3章 全古協の古家再生士®さんはすごい！仕事が早くて素晴らしい！
- 第4章 ターゲット層をしっかりと絞り、入居者に喜んでもらえる物件を買う
- 第5章 セミリタイアして、家族との時間を大切にしたい
- 最後に 古家不動産投資を始めようと考えている方へOさんからのメッセージ
- 余談 直近のコロナウイルスへの影響について聞いた

第1章 時代に即した仕事でも将来の不安はある

今回、インタビューをしたのはOさん（40歳）。ご家庭の構成は、奥様と8歳、3歳のお子様の計4人暮らしだ。本職はウェブやSNS（ソーシャル・ネットワークキング・サービス）などに特化した広告業の会社を経営し、別事業として古家再生事業を行っている。不動産投資は古家再生を知るまでは完全な素人だった。

— **まず、本業について詳しく教えてください。**

「ウェブやSNSに特化した広告業を行っております。例えば、通信販売の企業さんが、自社のサイトに集客したいという依頼があった場合、私どもで集客のお手伝いをしています。そのほか、ウェブやSNSを経由した来店の促進やセミナーへの申し込みの促進といったものもあります」

— **近代的な仕事をしていますが、なぜ古家再生投資プランナー®も始めた？**

「ウェブ業界は変化の激しい業界です。例えば今はSNSなどを集客に使っていますが、SNSが集客に使われたのはここ5年ぐらい。最近ではYouTubeやTikTokといった動画やライブ配信がプロモーションに使われだしました。今後はVRなども主流になってくるでしょう。このように広告業は常にアンテナを立てて、最新のマーケティング手法を勉強しなければなりません。しかし、このようなマーケティングは利用者、つまり10代〜30代の気持ちで理解できてこそプロモーションに使えます。10〜20年後、私が60歳になったときのことを思うと、いつまでも最前線に居続けることができると思えません。そのため、本業が軌道に乗っているうちに別事業を考えないといけないと感じるようになりました」

— **どのように古家再生投資プランナー®の存在を知りましたか？**

「当初、古家再生の存在は知らなかったのですが、ウェブ関連の同業者から『古家のリフォームにチャンスがある』と教えてもらいました。同じ経営課題を抱える同業者の薦めであったため、古家関連について調べることになりました」

そうして、Oさんは新しい事業として古家再生について、自分なりに詳しく情報を収集。今まで触れてこなかった不動産業界に足を踏み入れた。



第2章 オンライン講座で知った「シンプルな古家再生投資不動産の仕組み」と「魅力的な低リスク」

同業者からの薦めで興味を持ち始めたOさん。古家再生を調べていくうちにその魅力に引きつけられていく。そして彼は古家再生投資プランナー®になるためオンライン講座を受講しはじめた。

— 関連情報を集めていくうちに不動産への不安が消えた瞬間は？

「自ら調べていくうちに行きついたのは、三木さんの本（空き家を買って、不動産投資で儲ける！（著）三木章裕）です。これを読んだときは衝撃を受けました。不動産投資に対するこれまでのイメージは、一戸建ては20000〜30000万円、アパートだつて安くても50000万円〜1億円かかるので借金まみれになってやるものと思っていました。しかし三木さんの書籍を読むと『古家なら500万円ぐらいで家を買えてリフォームできる。がんばれば自己資金でできるから融資も不要』と書いてありました。こんなに安価で戸建てを買えるなら確かにチャンスがあるかもしれないと感じたのです。また、私はリフォームのビフォーアフターを題材にした某テレビ番組が大好きで、もしかすると私自身が手がけられるのではないかと考えたとき、ワクワクしだして不安は徐々に小さくなっていきました」

— 希望を見出して、プランナーへの道を歩もうと考えたわけですね。

「500万円は大金ではあるのですが、人生が詰んでしまうような金額ではないですし、最悪の場合、失敗しても十分人生をやり直すことができます。だから、とりあえず一回やってみようという気になりましたね。そして、さらに本を読みすすめていくと、そこにたびたび全古協さんのことが書いてあったので気になってネットで調べました」

— 当協議会の存在や仕組みを知って、すぐに古家再生投資プランナー®になるべくオンライン講座に申し込んだとか？

「そうですね。サイトを見て頂けるとわかるのですが、全古協さんの仕組みは大家のリスクを最小限にする仕組みであることがわかります。そして全古協さんの充実したバックアップを受けられ、物件購入までフォローしてもらえる古家再生投資プランナー®という資格を知りました。本を読み終えた時点で全古協さんの考えに共感していたし、すぐにでも古家を買いたい欲に駆られていました。そのため、古家再生投資プランナー®になるためのオンライン講座にすぐに申し込みました」

— オンライン講座の印象はどうでしたか？

「受講前の印象は、古家再生というのは、複雑で難しいものではないか？ 不動産の専門家や法律の専門家でないといけないのではないか？ と思いつ込んでいました。しかし、受講後は、そんな印象は、完全に打ち消されました。とにかく、「わかりやすい」の一言です。不動産の知識がない素人の私でも、スツと頭に入ってくるようなそんな講座でした」

— つまり、古家再生に特化している内容だから通常の不動産投資よりも分かりやすいということ？

「一般的な不動産投資を学ぼうと思うと専門知識が多すぎて逆に難しくなりがちです。例えば、出口戦略とか公示価格とか資産価値とか。そういったことをいろいろ言い出すと話が複雑になってしまいます。しかし、三木さんは『あくまで賃貸に特化すれば気にするべきポイントは少ないですよ』と、話を簡単にしているのです」

「賃貸に特化するのだから物件を売却することは考える必要がないですし、それにまつわる税金面や法律知識を考えなくていいです。土地の値段や将来資産価値があるか、さらには頑張れば自己資金でもなんとかなるので融資のことも考えなくていいわけです。オンライン講座では不動産投資でありがちなのに、辺り知識をかなり省いているので、むしろ気にしなくていいの？ と拍子抜けした気持ちでした。でも、古家再生は、賃貸を基本にしているから本当に気にする必要がない。だからこそ、とてもシンプルで分かりやすかったですね」

— 当講座を受けてプランナーになつてからは、不安なく業務を遂行できたか？

「もとより、不動産投資は怖いというイメージがありましたので、正直、まだ不安がありました。実のところ私自身、株やFXといった投資が苦手な性格で過去にかなりの失敗してきたんです。だから古家再生も失敗してしまうのではないかと常に思っていました。しかし、冷静に考えてみると、古家を安く仕入れる、リフォームで付加価値を付ける、そして貸し出す、という流れを見たとき、これは投資ではなく一般的なビジネスだなと感じました。元々、広営業をしていることもあり自分自身の土俵なのでは、と考えたことで少しずつ不安は解消しましたね」

— 物件を購入してからは不安は全く無し？

「いえ、それでも不安はありました。オーナーにとつての最大のリスク“空室リスク”です。なので、本当にお客様に入居していただけるだろうか？



と入居していただくまでは不安が続きました。でも、これも三木さんの本の中にリスクをなくすためのやり方が書いてあったので、それを信じて実践していました。今では不安はほとんどなくて、いい物件があったらどんどん購入したいと思っていますね」

講座内容や三木氏の書籍を読むことで、一つひとつ不安を解決していったOさん。現在では、古家再生への思いはとてもポジティブなものへと変化した。実際に、昨年1月から物件を購入しはじめてから現在（令和2年3月31日時点）、リフォーム3件、募集中1件、入居済み4件と計8件を所有。本人も「物件の爆買いですね」と、とても前向きな言葉が出るほど、進捗は上々のようである。

第3章 全古協の古家再生士®さんはすごい！ 仕事が早くて素晴らしい！

古家再生投資プランナー®になって半年が経過したOさん。このわずかな期間でも、彼にとっては印象深いエピソードが2つあるという。

—「1つ目」最初にリフォームが完成した物件の営業回りをしている最中に起こったできごと—

「最初にリフォームが完了した物件はまだやり方がわからなかったため、リフォーム会社の再生士さんと一緒に営業回りをさせていただきました。営業回りをしていると古家再生士®さんから『ここに一度行ってみませんか？』とアドバイスをもらった賃貸業者さんがいました。右も左もわからないのでとりあえず言われるがまま、行きますよう！ ってことになったのです」

—その賃貸業者さんに行ってどうなりましたか？—

「その社長さんにマイソク（物件紹介資料）を見せて説明していましたが、たまたまその場に別の賃貸業者さんが遊びに来られていました。その方が私の物件に興味を持っていただき『こんな物件があるのですね。この辺りのエリアであれば、ちょうど物件を探しているお客様がいますよ！』と、声をかけてくれたのです」

「その日は資料を受け取って帰られたのですが、一週間ぐらいいして本当に入居が決まったのです。幸運だなとは思いましたが、古家再生士さんのアドバイスがあったからこそ、それを自ら汗をかいて営業をしたからこそ、功を奏したのだと思います」

—「2つ目」連休前の資料作成中のできごと—

「3月に3連休・20日（金）～22日がありましたよね。その2日前の水曜日にリフォームが完了した物件があったのです。私としては繁忙期である3連休の前営業をかけたかなと思っていたのですが、水曜日に営業をかけるとなると、資料作成の時間は実質1日もあります。しかし、資料は管理会社さんを含めて物件写真や賃料など諸条件の打ち合わせをしないといけないのでどう考えても間に合いません。そのため、不完全な資料でも回るしかないかと考えていました」

—結果、不完全な資料で営業した？—

「それがですね、古家再生士®さんが私のことを考えてくれていて、引き渡し日の前から管理会社さんと連携して、写真撮影から賃料の査定まで完了してくれていたのです。そのため、水曜日の引き渡し当日にはすでに資料が完成していました。素晴らしい段取りですよね」

—そうなのでは、木曜日に間に合ったわけですね。—

「そうですね。希望していた木曜日に営業することができ、3連休に間に合いました。これは、古家再生士®さんが段取りよく進めていただいたおかげです。ちなみに営業回りをしたときに、ついでに物件に足を運びウェルカムボードや室内の飾り付けをしていたのです。そうするとたまたま、ある賃貸業者さんが写真を撮りに来られて、そこで資料を渡しつつ、物件に関する熱い思いを伝えることができました。結果的にその3日後にこの賃貸業者さんが客付けしてくれたのです。こちらの物件も1週間前から入居が決まりました。これも幸運だったとは思いますが、古家再生士®さんが段取り良く営業回りのサポートをしてくれなかったらこの幸運はありませんでした。本当にこのお二人の古家再生士®さんのサポートがたかかったです」

語ってもらった思い出話2つには、当協議会の古家再生士®が登場する。彼らのアドバイスやサポート体制についてOさんは「全古協さんの古家再生士®さんは素晴らしいなと思います」と感心。とはいえ、話を聞いている限りOさん自身も「引き付ける力」があるようで「古家再生士®さんから『Oさんは引き付ける力があると思いますよ。そういう営業回りをやって行動するから引き寄せているんですよ』と聞いていただきましたね」と、嬉しそうに語った。



第4章 ターゲット層をしっかりと絞り、入居者に喜んでもらえる物件を買う

どんな物件を購入したいと前向きなOさん。空き家・古家物件見学ツアーには可能な限り参加しているという。もちろん、買う前に入居者を想定したうえで古家を選んでいる。

— 空き家・古家物件見学ツアーへの参加頻度はどのくらい？ —

「今年に入ってから3回参加しています。空き家・古家物件見学ツアーにも2種類あって、定例的なものが月1回、不定期に開催される臨時のものがあります。最近は臨時の見学ツアーが毎週あったので参加していました」

— 物件への目利きも洗練されてきているとか。 —

「初めて古家を見たときは、こんなボロボロな所に人は住めないだろうと思っていました。しかし、今ではリフォーム後のイメージが沸くようになりました。ここはリフォームで新品になるから気にしないとか、クリーニングで驚くほどキレイになるとか、ここはLDK化した方が広々とすだろうなど、少しずつ想像できるようになってきました」

— いい物件は購入できている？ あと、どんな人に入居して欲しいと思いつつ買っている？ —

「どれもいい物件ばかり買っています。私自身、子供が大好きなので、子育て世代に広々とした戸建てを提供できればいいとか、母子家庭の方々に安い賃料でもおしやれな良い物件に住んでもらえたらな、ということ想像しながら古家を選んでいきます。実際に5件目の約80平米の5DK庭付きの物件はまさに子育て世代に入居していただけましたし、他の物件も母子家庭の方々に入居いただいているので、狙い通りとなっています」

— ターゲット層に入居してもらえよう、しっかりと対象を想定しているのはなぜ？ —

「対象を想定するようにしているのは先にも述べた通り、空室リスクをなくすためですね。三木さんの本にも『事前のリサーチをしっかりとっておきなさい』と書いてあり、競合調査から近隣の賃貸業者さんにヒアリングして、どんなターゲット層が入居するか、賃料はいくらが妥当かなどを聞いておくことが大事です。そうするからこそ空室リスクが減ります」

— 対象を想定しているからといっても、なぜ古家を選ぶと思う？ —

「マンションと比べると同じ家賃であっても間取りが広いとか、ベットの飼えるというのが付加価値となっていると思います。また築浅の戸建てと比べても再生土さんのおかげでデザイン性が高く、古家を感じさせないところが競争力につながっていると思います」

古家再生投資プランナー[®]として、大事なのは空室リスクなどの不安要素を取り除くことで、それを解決するためには、ターゲットを絞る、事前にリサーチするなど大事であると強調したOさん。実際、彼は実行したことで、想定していた入居者が現れ賃貸契約を結んでいる。こうした地道な努力があるからこそ、成果へと繋がっているのが分かる。

第5章 セミリタイアして、家族との時間を大切にしたい

今後の展望についてはOさんは家族との時間を大切にしたいという。

— 将来の目標は？ —

「あと1、2年（41〜42歳）でセミリタイアするのが目標です。その後は子供との時間を作りたいですね。子供がとにかく大好きなので、子供が小さいうちにずっとそばにいて勉強したり、遊んだりしてあげたいです。さらに、家事にももっと関わり、妻が息を抜ける時間を作ってあげたいですね。趣味の時間も取ってもらうなどして、もっと人生を楽しんでほしいです」

— 古家再生についてはどう思う？ —

「取るべき利回りが取れるならある程度は入居者様に還元していきたいと思っています。全吉協さんの考えがも元々「三方良し」なのです。売主さん・不動産会社さんはボロボロの古家が売れる、リフォーム会社さんは仕事が増える、地域住民は空き家がなくなり防災・景観が良くなる、入居者さんはきれいな家に住める、もちろん大家も利益を得られるという素晴らしいビジネスモデル。なので、利回りが取れるのであれば、むしろ賃料を安くするとか、設備面を良くしてあげるなどして三方良しを実践していきたいです」



子煩悩で奥様思いのOさん。家族との時間を作りたいという気持ちは大きい。さらに入居者への還元をしっかり想定しており、『三方良し』の精神が伝わる展望である。

最後に 古家不動産投資を始めようと考えている方へOさんからのメッセージ

—ラストは古家再生投資プランナー®になりたいたいと思っている方への言葉

「最初は、やはり怖いと思う部分もあると思います。でも、やってみたら意外と何とかなります。古家のダメなポイントを見てみるとキリがありません。空室をどうしようか、このエリアはいいのか、この価格でいいのかなど、そういうことを考えだすと踏み出せなくなってしまうです。古家に完璧な物件はありませんので。だけれど、購入してしまえば前に進むしかありません。でも退路を断てばどんなことも意外と何とかなります。まずは、勇気を出して一步を踏み出して欲しいですね」

古家再生への不安を一つずつ克服し、現在ではポジティブな気持ちで古家再生投資プランナー®を行っているOさん。いかに、ポジティブに考えることが大切であるということを教えてくれた。

余談 直近のコロナウイルスへの影響について聞いた

ここ数か月、猛威を振るっているコロナウイルス。古家の賃貸物件オーナーとして影響はないか？ について聞いた。

—実際、どの程度、影響はあるか？

「少なからず影響はありますね。一部の部材が入荷しないと聞いているのでリフォームの工期が伸びてくるとは思いますが。内容によっては一部のリフォームを未完のまま募集するなど妥協しないといけない面も出てくるかもしれません。また、賃貸業者さんを回ったときも、例年に比べて来店者の動きが悪かったり、転勤者のキャンセルが相次いでいたりということも聞きました。本来であれば3〜4月は転勤時期なので賃貸が活発化するのですが、地方に移動すると感染、拡散のリスクがあるということで、転勤を見合わせている企業さんが増えているようです」

—それでも古家再生不動産投資へのメリットはあるか？

「もちろんです。銀行はコロナの影響で厳しい中小企業を優先的に支援するでしょう。政府から要請もありますし。そうすると銀行は不動産投資の融資を絞るかもしれません。買い主側としては融資がおりなくなるため、物件が売れません。もし売買目的の不動産投資をしていたら価格を下げざるを得なくなりますよね。でも、賃貸の場合はこういった影響を受けにくいです。物件価格は半額になることはあるかもしれませんが、賃料が半額になるというのはありえないです。このように売買に比べると古家再生はリスクもかなり低いことが分かります。経済市況の影響を考えなくていいのは、不動産投資の素人である私にとってはかなりのメリットです」

古家不動産年のリスクがいかに低いかを強調した。

あとがき

Oさんとはかく、古家再生投資プランナー®としての仕事に対しポジティブな意見、考えを発言していた。インタビュー中の声のトーン、イントネーション、雰囲気も前向きな感じであった。2020年に入り、世間では不幸、不運が蔓延している。しかし、こんなときだからこそプラス思考を發揮すべきなのだろう。彼も将来への不安を抱えていたからこそ、別事業を立ち上げて必死で勉強し今がある。もし、プランナーへの道を歩みたいと思う方がいたら、まずは彼の『姿勢』を見習うことが大事かもしれない。そして、特に大切なのはOさんのように、『人の幸せを考える』ということかもしれない。

