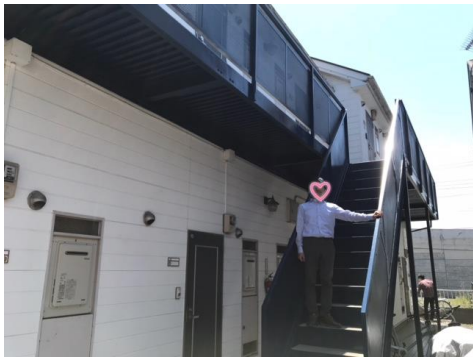
大家さん向上委員会インタビュー企画

＃１　一都三県でも駅近利回り２０％以上を目指すＫさんの巻

プロフィール

ハンドルネーム　Ｋさん
在住　埼玉県
年齢　アラフィフ
趣味　家族と過ごす時間
不動産投資を開始した時期　２０１２年
本業　会社員エンジニア（ＩＴ業界）
現在保有棟数　５棟４０室　※１棟売却有り
投資方針
　馴染みの場所で駅近（かつ一都三県）
　表層リフォームで復活する物件
　利回り　２０％にこだわる



取材経緯

2018 年４月　向上委員会 SNS に投稿された一つの日記記事とそのコメントが我々の興味をひきつけた。
日記の主はＫさん。 記事によると埼玉北部のアパート激戦区“東松山市”において空室率 9 割の物件を取得し短期間で満室化、高収益を得ていると言う。
物件情報を知る SNS メンバーからも、その立地での早期満室化に驚きの声が上がっていた。
高収益（高利回り）を求めると“立地の難”と“空室率の高さ”は避けることが難しい。
それをどの様に克服されたのか。 考え方や手法を学ぶことができれば委員会メンバーのスキルアップにつながると考え委員会事務局長から取材を申し込み快諾頂くことができた。

取材対象物件の立地、スペック

東武東上線　高坂駅、徒歩 8 分、1 ルーム 10 世帯　築 30 年
修繕後満室利回り 18%　融資は日本政策金融公庫　1.16%　10 年。
高坂駅は乗降者数 1 日 25,714 人（平成 28 年）だが、平成２４年比マイナス 5.3%と人口減少地域にある。
高坂駅は通学圏内に大東文化大学、東京電機大学、山村学園短期大学などがあり、大学向け賃貸の地域と思われがち。

募集戦略と実際の入居者

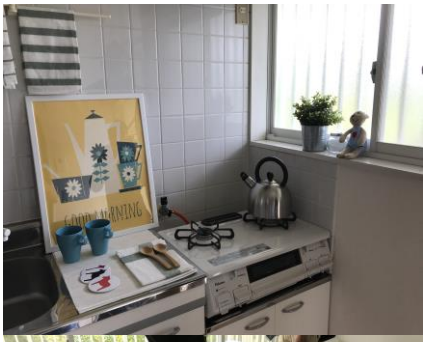
Q: 実際の入居者層は？

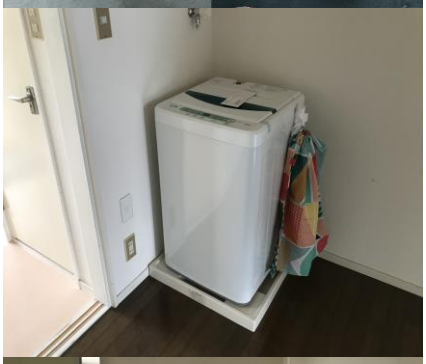
A: 実際には学生比率は低く、運送会社等の社員が多い。 また高坂駅よりも東京寄りの駅（坂戸）で物件を探しに来た方が少し東京から離れて契約するケースが多い。

Q: 入居に向けての工夫は？

A: 以下のような工夫を実施
・客付仲介への直接営業（管理契約を人参にすることもあり）＋AD 広告料２ヶ月
・ジモティでの募集「初期費用ゼロ」「地域最安値」をキーワードに集客する
　（実際最安値でなくても「最安値」は謳う。『同クラス最安値』『〇〇町最安値』等）
・モデルルーム部屋を作り案内されやすくする。
・家電付き、家具付きの部屋も作りアピールする。（次項ホームステージングで詳細）

Ｋさん流“ホームステージング”事例





Q: 賃料設定の工夫は？

A:募集賃料はなるべく低く提示するが、同時に入居者にメリットのあるオプションを提示し賃料アップを図る

例）初期費用無料＋2,000 円/月、家電付き＋2,000 円/月、家具付き＋1,000 円/月

※この施策の素晴らしい所は低い募集家賃で入居希望者を呼び込むことができ、初期費用無料や家電付きを望まれる場合には実質的に家賃アップをしての契約が可能な点であると考える。

Q: 家電付きにする場合の具体的な設備は？

A:TV、洗濯機、冷蔵庫、電子レンジの４点。 全部新品で揃えて５万円くらい。

あらかじめ空室に設置しておき入居者が不要の場合は管理会社に依頼して移動してもらう。 家電付きを希望する入居者は約半数の割合とのこと。

ホームステージングの効果

Ｋさん流ホームステージングは効果大！

Ｋさんの客付けテクニックの中でも特に写真付きで紹介したかったのが、小さな家具や備品を設置するホームステージングの効果。

百聞は一見に如かず、左の事例写真を見ていただきたい。

高価ではないが清潔感あふれる家具や家電、入居後の生活感を良い方向に想像させるリネン類の効果的な配置。内見時にはかなりの好印象を与えるに違いないと思いました。

Ｋさんは最初の１室はホームステージングのプロに依頼。センスを学び以後の物件に活かしているとの事です。

事務局長インタビュー

Q: 不動産投資のきっかけは？

A:２０１０年頃、副業として貴金属買取の会社を立ち上げたが満足する利益は出なかった。同時期にロバキヨの本に啓発され不動産を開始した。株もＦＸもやったが儲からないしウォッチする時間もとられる。結局、不動産にいきついた。

Q;家賃収入と手残り金額は？

A:家賃年収は約１８００万円　手残りは約１２００万円

返済比率は３０%台前半

Q:５年で達成したい目標金額は？

A:不動産事業で年収５,０００万円（売却含む）

再生系でやっていると１棟売却で１,０００万は利益が見込める

Q;展開エリアは？

A:一都三県で自分が知っているエリアに特化。知らない地方にはいかない。

Q:メンターはいますか？

A:リアルにはいません。本やブログでは以下の方々に注目し勉強しています。

天野真吾氏、中島亮氏、石原博光氏

Q:不動産投資成功でのこだわりは？

A:（知ってるエリアであれば）どんなに田舎でも良いが、駅徒歩１０分以内

利回り２０%以上がターゲット。

買うポイントは外壁塗装などの大規模な修繕をやらなくて良い物件。 家賃設定は地域最安値を意識。

安ければ事故物件も厭いません。

Q:築古高利回り系に行ったきっかけは？

A:きっかけでは無いが低い利回りでは回収のイメージがなく嫌。

インカムだけで回収できる手法を考えると築古高利回り系であった。

Q;保有棟数や融資年数の割には返済比率が少ない感じがしますが？

本業で貯蓄があったので最初は現金も投じていた。現金購入は現金がすぐ底をつくので４棟目から融資に切り替えた。

K さんから一言

再生系の不動産投資は面倒くさい事が多いです。

ですが、その分満室化後には高めのキャッシュフローが有られますし、購入価格の 1.5 倍以上で売却できる可能性もあるのか利点です。

不動産賃貸業は知ってるだけで大幅なコストカットにつながるノウハウがいろいろあるのですが、ハダラーさんと自由人 U さんはじめ大家さん向上委員会のメンバーの方から多くのサポートと励ましのお言葉をもらって成果をあげることができました。いつもありがとうございます。

取材後記

＜自由人 U＞

取材を通して K さんの情報感度の高さと、客付けにプラスに働く事はなんでも取り入れる行動力に圧倒されました。

記事にした物件以外でも空室率の高い物件を複数取得し再生満室化に成功されており、勝ちパターンが確立されているのがわかりました。 取材の中で「最近は２０%を切る物件に魅力を感じない。」との一言が印象深かったです。

私も築古高利回り系の物件が主体ですが、今回学んだホームステージングや家具家電による賃料アップなど、自分でも取り入れたい手法が満載でした。

地方物件でも同レベルの競争相手がいないからブルーオーシャンに変えられる。自信を持って大胆に動ける行動力、初期の頃は現金を使いリスク範囲を小さくし実績を積み上げる徐々にコントロール可能な範囲で投資規模を拡大されていく戦略、本当に学ぶことが多い取材となりました。

今回の記事で K さんの賃貸経営の素晴らしさを少しでも委員会メンバーに伝えられていれば幸いです。

貴重なお時間を頂き取材にご協力頂きありがとうございました。

＜ハダラー＞

K さんを一言で言うと、努力を惜しまないチャレンジャー。皆が口をそろえて都内、都内と連呼し、獲得する物件の都心回帰で全体相場が上がり、購入した結果、手残りが少なくて嘆いている投資家が増えています。一方、空室率が故に安くなっている郊外でも需要の存在を前提に購入し、値付け、ステージング等で努力すれば結果がでるという実例をみせて頂きました。私自身も郊外物件への投資について新たな勇気を与えられました。貴重な情報をシェア頂きまして誠にありがとうございました。