
はじめに

本業以外の安定収入を構築する全プロセス

他人資本で「資産」を増やす方法

株式会社おまかせホットライン | 田中正博です。本書に書かれているのはズバリ、“おカネを増やす話”です。具体的には、僕と同じように小規模事業者の社長や個人事業主が 5 年、10 年、15 年先を見据えて「**本業以外の安定収入を構築する方法**」についてお話しするものです。

もしあなたが次のいずれかに該当するのなら、本書はまさにあなたのためのものです。

- 小規模企業の社長・個人事業主のあなた
- 本業とは別の安定収入を手に入れたいあなた
- 現役引退後の収入に不安が残るあなた
- 早々にセミタイアしたいあなた（※僕のことです）

どうかこの続きをお読みください。一般書籍やセミナーでは決して入手できない知識情報をお教えます。まずは次の変化を想像してみてください：



もし本業とは別の不労収入が年間 2,000 万円あったとしたら

そのとき、あなたの生活はどう変わりますか？

年間 2 千万円、5 年で 1 億円、10 年で 2 億円 —— これだけの金額があなたの口座に振り込まれてくるとしたら、しかも、この収入は不労収入だとしたら「興味ないね」と言い切れる人がどれほどいるでしょうか。

僕を含めて、このページをお読みの方は「**自分が倒れたら収入がそこでストップする…**」という方が多いのではないのでしょうか。例えば僕です。僕が入院でもしたら会社はどうなるのか。まあ、半年くらいなら何とかあります。しかし、1 年となると話は別です。そのままですと、おそらく会社は潰れてしまうでしょう。

だから僕は不安です。おかげさまで今は何とか商売ができています。しかし、この先のことは分かりません。早いもので起業して 12 年が経ちました。たしかに会社経営の経験値は上がりました。しかし、その一方で、もはや起業当初のような爆発的なバイタリティやエネルギーはなくなっています。

とはいえ、自分のためにも、従業員のためにも会社を潰すわけにはいきません。今はいい。いたって元気です。でもいつ自分に限界が来るかわからない。そこで僕が出した結論が“**本業以外の安定収入を構築する**”ことでした。具体的には、収益不動産から「**家賃収入**」を得ることです…

2つの他人資本によって「資産」を形成する！

この4年半で僕は地元、湘南エリアに9棟の収益不動産を購入してきました。今年に入って2棟を売却しましたが、その売却益を元手に2017年8月末に平塚市内にマンション1棟を、2017年11月末には茅ヶ崎市内にビル1棟を買い換えたばかりです。よって、2017年12月現在の保有物件は**7棟**です。



現在の家賃収入は**年間 2,000 万円弱**。いずれの物件も住宅用地として需要の高い立地です。「土地値」だけで2億円は下らないでしょう。たしかに金融機関から多額の借金はしています。でも、その借金は家賃収入の中から返済していますから実質的な持ち出しは「**0円**」です。



それどころか、借入金やその他の税金・諸経費などを引いた手残り（キャッシュフロー）でも、家賃収入の5割程度は残せています。加えて、今から最長でも15年経てば借金も完済します。そうなったら保有期間中の手残り（キャッシュフロー）に加えて、かなりの額の「**純資産**」が手元に残ることになります。

弊社保有物件一覧（2017年12月現在）

保有物件	①寒川町中瀬	②平塚市平塚	③茅ヶ崎市平和町	④平塚市東真土
------	--------	--------	----------	---------

物件用途	自社ビル&貸店舗	貸事務所	共同住宅	共同住宅
建物構造	鉄骨 3 階建	木造 2 階建	木造 2 階建	木造 2 階建
家賃収入	年 120 万円	年 180 万円	年 240 万円	年 234 万円

保有物件	⑤茅ヶ崎市萩園	⑥平塚市四之宮	⑦茅ヶ崎市東海岸南	保有物件①～⑦
物件用途	共同住宅	貸店舗 & 共同住宅	貸店舗 & 共同住宅	—
建物構造	鉄骨 2 階建	RC3 階建	鉄骨 3 階建	—
家賃収入	年 375 万円	年 425 万円	年 408 万円	年 1,984 万円

ここで重要なのは、土地建物にしても、家賃収入にしても、2つの他人資本によって形成されているということです。すなわち、【①金融機関からの融資】と【②入居者からの家賃】です。この2つの他人資本によって、多額の自己資本を入れずとも、継続的な家賃収入を手にし、“億単位の資産”を築けるわけです。

収益不動産の購入では「多額の頭金が必要なのは？」と思う方もいるでしょう。しかし、さにあらず。僕の場合ですと、これまで購入した9棟のうち4棟はフルローン（またはオーバーローン）で購入しています。

つまり、“4棟は自分のお金を1円も使わず購入した”ということです。

他では決して入手できない知識情報を公開！

このページをお読みの方の中にも収益不動産に興味をお持ちの方も大勢いることでしょう。しかし、興味はあっても、一般書籍も、不動産投資セミナーも、そこで語られているのはサラリーマン向けの知識情報なので、“小規模事業者の社長や個人事業主には役に立たない”のが実情です。

とりわけ、不動産購入時の資金調達については役に立ちません。金融機関の融資基準がサラリーマンとはまるで違うからです。サラリーマンは何の事業実績もなく、勤務先や年収などの“属性”によって某地方銀行（ス〇ガ銀行）などからパッケージローン（アパートローン）を借りて収益不動産を購入することも可能でしょう。

しかし、僕らのような小規模企業の社長や個人事業主は違います。サラリーマン向けのパッケージローン（アパートローン）はまず使えません。それどころか、はじめて収益不動産を購入する段階では金融機関から見た信用力は“ないに等しい”わけです。そのような悪条件の中で、



**金融機関から資金調達して収益不動産を購入するには
いったい、何を、どうすればいいのか？**

僕らのような小規模企業の社長や個人事業主が知りたいのはまさにこの点なのですが、残念ながらそのニーズに応えてくれる書籍も不動産投資セミナーは世にほとんどないのです。

このページをお読みの方の中には以前の僕と同じように、「**本業以外の安定収入を構築したい!**」と切に願う小規模企業の社長や個人事業主が大勢いるはず。しかし、相手は不動産です。安くても千万単位の買い物です。誰だって慎重にもなるし、はじめの一步を踏み出すのに躊躇もするでしょう。そこで、本書の出番です。

「本業以外の安定収入は構築したい!でも、いったい何から始めればいいのか…」

そんなあなたのために、本書では僕がゼロから始めて家賃収入 2,000 万円を手に入れるまでの全プロセスを完全公開しています。これは、いわば、小規模企業の社長と個人事業主のための【**収益不動産購入の羅針盤**】です。一般書籍や不動産投資セミナーでは決して入手できない“**本物**”の知識情報が、ここにあります。

■ あなたにオススメの書籍

なお、市販の不動産投資本の中で僕が唯一参考になった書籍があります。それが、『**たった 4 年! 学生大家から純資産 6 億円を築いた私の投資法 借りて増やす技術**』(石渡浩著/ソフトバンククリエイティブ刊)です。サラリーマン向けに書かれた不動産投資本が多い中、本書は小規模企業の社長や個人事業主が「いかに金融機関から借り入れして収益不動産を購入していけばいいのか?」について詳細解説されています。



たった 4 年!

学生大家から純資産 6 億円を築いた私の投資法 借りて増やす技術

石渡浩著/ソフトバンククリエイティブ刊

単行本 ¥ 1,620 円

実際、僕も本書に書かれた内容を大いに参考にしながら、収益不動産を購入しています。未読の方はぜひ一読されることをおすすめします。

副業に最適! 不動産賃貸業 5 つのメリット

のっけから話の腰を折るようで恐縮ですが、実は不動産賃貸業をビジネスとして捉えると、それほど儲かるビジネスではありません。例えば、**利回り 10% / 3,000 万円**の収益不動産を全額融資で購入したとします。融資金利が 2.5%、返済期間は 20 年だとしましょう。すると、手元に残るキャッシュはこうなります。

¥ 年間家賃 3,000,000 円 - 年間返済 1,907,652 円 = 計 1,092,348 円

このように 3,000 万円の設備投資で年間 100 万円かそこらしか儲からないわけです。ここに固定資産税や物件管理費、退去時のリフォーム費用などを加えると、さらに手元に残るキャッシュは少なくなります。しかし、僕は今後も収益不動産を買い増し、事業規模を拡大していくつもりです。“**副業**”としての不動産賃貸業には大きく次の 5 つのメリットがあるからです。この 5 つは不動産賃貸業ならではのメリットであり、僕らのような小規模企業の

社長や個人事業主にとって「事業基盤」をより強固にするものです…

メリット① | 購入した時点で売上が付いてくる

収益不動産は購入した瞬間に“売上”が付いてきます。通常のビジネスでは設備投資しても、そこから売上を上げるには時間がかかります。ところが、不動産賃貸業は違います。設備投資として収益不動産を購入したら無条件で「家賃収入」という売上が付いてくるわけです。こんなビジネスを僕は不動産賃貸業以外に知りません。

メリット② | 毎月安定収入が入ってくる

さらに、家賃収入は単発的な売上ではありません。たとえ少額でも、来月も再来月も、その先も継続的に得られる“安定収入”です。規模を拡大すれば、さらに多くの安定収入が見込めます。これは「自分が倒れたら収入がそこでストップする…」という悩みを持つ小規模企業の社長や個人事業主にはとても有難いことではないでしょうか。

メリット③ | 他人資本で“純資産”を構築できる

しかも、収益不動産を購入すると他人資本によって“純資産”を構築できます。仮に、借入金で収益不動産を購入しても、返済原資は入居者の家賃ですから持ち出しゼロです。借入金の返済が進めば「負債」が減り、「資産」が増え、最終的には土地・建物という“純資産”が手元に残ることになります。

メリット④ | 税制メリットがある

収益不動産の建物部分は“減価償却費”として経費化できます。減価償却費はキャッシュアウトを伴わない経費ですのでキャッシュを目減りさせずに課税を圧縮することができます。例えば、僕の場合は毎年 800 万円以上の減価償却費を計上しています。また、共同住宅の家賃収入は非課税売上（消費税）で計上できます。

メリット⑤ | 経営からマネジメントを分離できる

不動産賃貸業は“副業”に最適なビジネスの 1 つです。というのも、不動産賃貸業は経営からマネジメントを分離できるビジネスだからです。「満室」なら何もやることはありませんし、日々の賃貸経営も空き室募集～家賃集金～入居者対応～物件メンテナンスについてもアウトソーシング（外部委託）できる仕組みが揃っています。

これら 5 つのメリットを今のあなたのビジネスに採り入れたなら、どうなるか想像してみてください。5 年先、10 年

先、15年先を見据えたとき、あなたの「事業基盤」をより一層強固にしてくれるのではないのでしょうか。

現役バリバリのあなたに考えてほしいこと！

ご存知のとおり、**企業の10年生存率は5%**といわれていて、廃業理由の大半が売上不振とされています。早いもので僕が起業してから12年が経ちました。何とか廃業せずに済んでいます。しかし、「創業10年を乗り越えたら安泰なのか？」という、僕はむしろ逆だと思っています。今度は**“別の問題”**が発生するからです…

それはエネルギーの低下です。ここでいうエネルギーとは、目の前のことにガムシャラに前進できる馬力であったり、それを生み出す気力や体力であったり、事業意欲であったり、企画力・発想力だったりするわけですが、ビジネスを続ける以上、何をやるにしてもエネルギーが必要ですよね。

そうしたエネルギーが低下した途端、売上も急降下していきます。そのとき事業承継できる優秀なNO.2がいるなど、何とかなるシステムを構築できていれば問題ないでしょう。でもそうでなかったら、十分すぎる蓄えもあってスパッと今のビジネスから身を引ければいいのですが、たいていは収入面でそうはできない現実があります。

そこで、早い段階で、**【売上構成比率】**を変化させる。これが僕らのような小規模企業の社長や個人事業主には最善の自己防衛策になります。つまり、5年先、10年先、15年先のエネルギーの低下を見据えて、今のうちから「不労収入」の割合を増やし、**【売上構成比率】**の転換を図っておくのです。例えば次のように、です。

売上構成割合	5年後	10年後	15年後
勤労収入	90%	60%	30%
不労収入	10%	40%	70%
計	100%	100%	100%

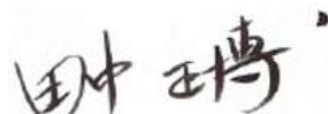
では、この「不労収入」をどうやって増やしていくか？

そうです。それこそが、まさに本書のテーマなのです。今も昔も「不労収入」の王道は収益不動産です。仮に、多額の借入金をして物件を購入したとしても、それは貯蓄しているようなものです。家賃収入によって借入金返済の持ち出しリスクなしに「負債」を減らしながら、最終的にはまとまった**「純資産」**を手にできるからです。

そう考えると、なかなか素敵なお話ではありませんか。「ス・テ・キ」と思ったあなた。ぜひあなたもそのための第一歩を踏み出してください。本書があなたにとってのそのきっかけになれば幸いです。

株式会社おまかせホットライン

代表取締役



本業以外の安定収入を構築する全プロセス 弊社保有物件のスペック紹介

それでは僕が購入してきた収益不動産のスペックをご紹介します。収益不動産についてはすべて**法人**（株式会社おまかせホットライン）で買い進めています。はじめて収益不動産を購入したのが2013年6月。それ以降2017年12月現在までに湘南エリアで合計9棟の収益不動産を購入してきました。いずれの物件も自社から自動車で30分もあればパトロールできる距離です。以下、物件購入日順にご紹介します…

売却済 平塚市中原 | 貸店舗



所在地	平塚市中原	購入金額	980万円
土地 建物	47.71㎡ 75.00㎡	借入金額	現金決済
前面路線価	13万円	金融機関	—
物件種別	木造：店舗×2	年間家賃	144万円 返済0円
現況	満室	利回り	14.69%
購入年月日	2013年6月	固都税	66,930円

平塚市平塚 | 貸事務所



所在地	平塚市平塚	購入金額	1,700万円
-----	-------	------	---------

土地 建物	119.95 m ² 137.56 m ²	借入金額	1,900万円 15年 1.45%
前面路線価	14.5万円	金融機関	日本政策金融公庫
物件種別	木造：貸事務所×1	年間家賃	180万円 返済 141万円
現況	満室	利回り	10.58%
購入年月日	2013年7月	固都税	183,262円

茅ヶ崎市平和町 | 共同住宅



所在地	茅ヶ崎市平和町	購入金額	2,250万円
土地 建物	129.68 m ² 136.08 m ²	借入金額	1,600万円 20年 3.0→2.2%
前面路線価	17.5万円	金融機関	神奈川銀行→平塚信用金庫
物件種別	木造：2DK×4	年間家賃	240万円 返済 98.9万円
現況	満室	利回り	10.66%
購入年月日	2014年6月	固都税	100,820円

平塚市東真土 | 共同住宅



所在地	平塚市東真土	購入金額	1,800万円
土地 建物	151.61 m ² 133.52 m ²	借入金額	1,800万円 20年 2.5%
前面路線価	9.5万円	金融機関	平塚信用金庫
物件種別	木造：2DK×4	年間家賃	234万円 返済 114万円
現況	満室	利回り	13.00%
購入年月日	2015年2月	固都税	75,534円

茅ヶ崎市萩園 | 共同住宅



所在地	茅ヶ崎市萩園	購入金額	2,580 万円
土地 建物	258.61 m ² 253.76 m ²	借入金額	2,580 万円 20 年 2.50%
前面路線価	10 万円	金融機関	平塚信用金庫
物件種別	鉄骨造 : 1LDK×4 3LDK×1	年間家賃	375 万円 返済 164 万円
現況	4/5 室	利回り	14.53%
購入年月日	2015 年 5 月	固都税	202,990 円

売却済 二宮町山西 | 共同住宅



売却金額
1,950 万円
2017 年 10 月



所在地	二宮町山西	購入金額	1,350 万円
土地 建物	147.45 m ² 139.12 m ²	借入金額	1,500 万円 15 年 2.00%
前面路線価	11.5 万円	金融機関	日本政策金融公庫
物件種別	木造 : 2DK×4	年間家賃	207 万円 返済 116 万円
現況	満室	利回り	15.33%
購入年月日	2015 年 6 月	固都税	50,574 円

平塚市四之宮 | 貸店舗 & 共同住宅



所在地	平塚市四之宮	購入金額	3,100 万円
-----	--------	------	----------

土地 建物	165.28 m ² 226.97 m ²	借入金額	2,800 万円 15 年 2.2%
前面路線価	11.5 万円	金融機関	平塚信用金庫
物件種別	RC : 店舗×1 2DK×4	年間家賃	425 万円 返済 219 万円
現況	4/5 室	利回り	13.71%
購入年月日	2017 年 8 月	固都税	180,873 円

茅ヶ崎市東海岸南 | 貸店舗&共同住宅



所在地	茅ヶ崎市東海岸南	購入金額	3,150 万円
土地 建物	91.99 m ² 156.81 m ²	借入金額	1,950 万円 15 年 2.2%
前面路線価	21.5 万円	金融機関	平塚信用金庫
物件種別	鉄骨造 : 店舗×2 2LDK×2	年間家賃	408 万円 返済 152 万円
現況	満室	利回り	12.95%
購入年月日	2017 年 11 月	固都税	141,018 円

番外編 寒川町中瀬 | 自社ビル&貸店舗



所在地	寒川町中瀬	購入金額	1,570 万円
土地 建物	138.72 m ² 249.69 m ²	借入金額	1,300 万円 10 年 2.5%
前面路線価	11.5 万円	金融機関	平塚信用金庫
物件種別	鉄骨造 : 自社ビル 貸店舗×1	年間家賃	120 万円 返済 147 万円
現況	満室	利回り	—
購入年月日	2013 年 9 月	固都税	298,800 円

以上が 2017 年 12 現在の保有物件です。2017 年は不動産取引で忙しい年でした。【平塚市中原 | 貸店舗】を 5 月に売却し、その売却益を元手に【平塚市四之宮 | 貸店舗&共同住宅】を 8 月に購入。その後、【二宮町山西 | 共同住宅】を 10 月に売却し、同じくその売却益を元手に【茅ヶ崎市東海岸南 | 貸店舗&共同住宅】を 11 月に購入。2 棟売却&2 棟購入といった感じで保有物件を入れ替えました。

■ 現在、テナントを借りているなら自社物件の購入を検討してみてもは？

平成 17 年 7 月に起業して以来、ずっと僕は平塚市内に事務所を借りていました。都合 8 年間借りていたことになります。家賃は毎月 20 万円、年間 240 万円の固定支出でした。ここに 2 年毎の更新料を加えると、80 万円（2 年×4 回）の支出が加わり、トータルでは **2,000 万円**を大家に払ったことになります。

当然、2,000 万円を払っても僕の手元には何も残りませんでした。そう考えると、実にアホらしい。これが、僕が自社物件を購入した理由です。結果として、自社物件を購入して「平塚市」から隣町の「寒川町」に本社移転したわけですが、それで何がどう変わったのか。大きく次の 3 つの経済メリットがありました。

【1】まず自社物件を購入したことで**年間 93 万円**（家賃 240 万円－返済 147 万円）のキャッシュフローがプラスになりました。しかし、まだ足が出ています。やはり借金は他人に払ってもらうに限りです。【2】そこで次に 1 階部分を飲食店に貸し出すことで、**年間 120 万円**の家賃収入が入るようにしました。【3】最後に、あと 5 年経てば借金完済です。抵当権が外れて土地も建物も全部自分のものになります。

仮に、【事務所+共同住宅付き】【事務所+テナント付き】などの収益不動産を購入できれば、返済リスクを最小限にしながら、現状よりキャッシュフローを好転させることも十分可能です。そう考えると、現在テナントを借りている方にとっては“**自社物件購入という選択肢**”も一考の余地があるのではないのでしょうか。

収益不動産の種類

ここでは収益不動産の種類と建物構造の違いを見ていきましょう。収益不動産の種類は【住居系】【事業系】に大別できます。弊社では、【住居系】の物件も、【事業系】の物件も保有しており、現在は【住居系】で **19 室**、【事業系】で **5 室**から家賃収入を得ています。それぞれのメリット・デメリットは以下のとおりです。

収益不動産の種類

種類	住居系	事業系
用途	アパート・マンション・戸建てなど	オフィス・店舗・倉庫など

メリット	空き室リスクが低い	賃料単価が高い 経費率が低い
デメリット	賃料単価が低い 経費率が高い	空室リスクが高い

【住宅系】のメリットは何といても空き室リスクが低いことです。弊社の場合でいうと、退去が出て3ヶ月以内には必ず入居者が見つかっています。その反面、レンタル面積に対して賃料単価が低く、退去時の原状回復や設備更新等でリフォーム費用がかさむデメリットもあります。

一方、【事業系】のメリットは収益性の高さにあります。レンタル面積に対して賃料単価が高く、入退去のリフォーム費用もほとんどかかりません。入居時の内装工事はテナント負担ですし、退去時の原状回復もテナント負担だからです。その反面、退去が出ると、次のテナントを見つけるまで時間がかかるデメリットがあります。弊社の場合でいうと、前のテナントが退去してから次のテナント入居まで6ヶ月かかったケースがありました。

収益不動産の建物構造

構造	価格	利回り	経費率	耐用年数	銀行融資
木造	◎	◎	◎	22年	△
軽量鉄骨	◎	◎	◎	27(19)年	△
重量鉄骨	○	○	○	34年	○
RC (SRC)	△	△	△	47年	◎

※SRC=鉄骨鉄筋コンクリート

収益不動産の建物構造はおもに【木造】【軽量鉄骨】【重量鉄骨】【RC(鉄筋コンクリート)】の4つに分類されます。弊社では【軽量鉄骨】を除いたすべての物件を保有しています。

収益面でいうと、ダントツで【木造】が儲かります。【木造】は建物の固定資産税が安く、建築構造もシンプルなのでリフォーム費用も安く済むからです。ゆえに、同じ利回り10%で比べると、【木造】と【重量鉄骨】【RC(鉄筋コンクリート)】とでは手残りが違ってきます。その反面、【木造】は銀行融資の面で多少苦労します。築年数の経過している中古物件の場合は建物に「評価」(担保価値)が出ないからです。

収益不動産の利回り計算

収益不動産の収益性を測る指標として“利回り”という言葉があります。例えば、「楽待」などの不動産投資ポータルサイトを見ると、次のように物件の販売価格が2,990万円、表面利回り10.20%、想定年間収入

302.7 万円などと表記されています。ここでいう利回り 10.20%は、次のように計算します。

$$\text{年間家賃収入 } 307.2 \text{ 万円} \div \text{販売価格 } 2,990 \text{ 万円} = \underline{\text{表面利回り } 10.20\%}$$

1棟アパート レオバレス茅ヶ崎第28	
販売価格	2990万円
表面利回り	10.20%
想定年間収入	307.2万円 (25.6万円/月)
積算価格(推定)*	*****
所在地	神奈川県茅ヶ崎市香川2-27-12 ↓Google マップで見る
沿線交通	JR相模線 香川 徒歩8分
建物構造	木造
築年月	1987年09月 (築31年)
土地権利	所有権
土地面積	126.59㎡ 公簿
取引形態	仲介

NEW 路線図を調べる
キャッシュフローをシミュレーションする

このように不動産販売価格に対する年間家賃収入の割合を「**表面利回り**」といいます。収益不動産を検討する際、ひとつの指標になるものです。(対して、「**実質利回り**」という指標もあります。固定資産税、火災保険料、賃貸管理費など運用コストを引いた“**儲け**”がどのくらいあるかを把握するための利回りです)

もちろん、表面利回りが高いに越したことはありません。ここ数年は収益不動産の価格が高騰していますが、それでも僕は表面利回りの基準を **12%以上**、土地に資産価値があるときは妥協して **10%以上**を収益不動産の購入基準にしています。(→「お宝物件」の探し方は Chapter4 で詳しく解説します)

表面利回りの落とし穴

表面利回りについては注意があります。それは、不動産投資ポータルサイトなどに記載されている“**数字を鵜呑みにしてはいけない**”ということ。稀に、不動産業者が表面利回りを“盛っている”ことがあるからです。例えば、売りに出されている物件に「**空き室**」があったとき、相場より高い家賃で年間家賃収入(満室時)が計算されているケースがそうです。「**空き室**」の家賃を高く設定すれば、それだけで表面利回りを嵩上げできるわけです。

また、古くからの入居者がいて入居以来ずっと家賃が変わっていないケースもあります。その場合も要注意です。もしその入居者が退去したらどうなるか。次の入居者を募集する際、家賃を相場並みに下げないと「**空き室**」は埋まりません。ということは、その分だけ表面利回りが下がるということです。

一方、ごく稀に反対のケースもあります。現在の家賃相場より安く入居者が付いているケースです。2017年11月に僕が購入した【茅ヶ崎市東海岸南 | 貸店舗 & 共同住宅】がそうでした。この物件には2LDKの間取りの部屋が2室あるのですが、1室が月68,000円、もう1室が月75,000円と同じ間取りなのに、賃料に

7,000 円もの開きがありました。不思議です。そこで、その理由を不動産仲介業者に聞いてみると、

「実は、売主がこの物件の売却を検討していた頃、ちょうど2室同時退去になってしまったのです。空き室だけの物件では売りに売れないので、これはヤバイということで、とりあえず苦肉の策で1室だけ68,000 円の激安家賃で早々に入居者を決めた経緯があります。それで1室入居者が決まったので、もう1室は75,000 円の相場並みの家賃で入居付けをしております…」

とのことでした。つまり、家賃68,000 円の部屋は本来家賃75,000 円を取れる部屋だったわけです。

いずれにしても、見せかけの表面利回りに騙されないためにも、収益不動産の購入を検討する際は Athome や HOME'S などの不動産ポータルサイトで、同じ地域・同じ建物構造・同じ間取りで類似物件の賃料を調べるようにしましょう。そうすれば、現在の賃料相場で“**本当の表面利回り**”を再計算できます。(ちなみに、僕は地域最安値の賃料で表面利回りを再計算して、それでも収支が回るかを重要ポイントにしています)

収支内訳公開！物件売却でいくら儲かったのか？

収益不動産について重要な「法則」があります。それは、“**購入時と同じ価格で物件を売却できれば必ず手元にキャッシュは残る**”ということです。しかも、それなりの額のキャッシュが、です。仮に、フルローンで物件を購入したとしても、売却時には保有期間中の「キャッシュフロー」と「借入金返済分」のキャッシュが手元に入ります。

具体例を挙げて解説しましょう。先述のとおり、2017 年は保有物件を2棟売却しました。【平塚市中原 | 貸店舗】と【二宮町山西 | 共同住宅】です。前者は弁護士の方が「現金」で、後者はサラリーマンの方が某地銀の「アパートローン」を利用して購入されました。まあ、それはいいとして、問題は、

今回の売却によって、どれくらい手元にキャッシュが残ったのか？

です。以下に、それぞれの収支内訳を公開します。

CASE # 1 平塚市中原 | 貸店舗

内訳	購入時	売却時	差引
物件価格	980 万円	1,280 万円	300 万円
キャッシュフロー	月額 12 万円×47 ヶ月		564 万円
借入金残	—	—	—
頭金	980 万円	—	980 万円
手元に残るキャッシュ			1,844 万円

※キャッシュフロー = 家賃収入 - 借入返済

厳密には、上記から売買時の仲介手数料・登録免許税・不動産取得税・固定資産税などの負担が発生しますが、売却時には元本 980 万円を元手にして **1,844 万円**のキャッシュが戻ったことになります。元本 980 万円とは別に 4 年弱で **864 万円**のキャッシュが増えたのですから、資産運用としては悪くない話でしょう。

CASE # 2 二宮町山西 | 共同住宅

内訳	購入時	売却時	差引
物件価格	1,350 万円	1,950 万円	600 万円
キャッシュフロー	月額 7.6 万×29 ヶ月		220.4 万円
借入金残	1,500 万円	1,287 万円	213 万円
頭金	—	—	—
手元に残るキャッシュ			1,033.4 万円

※キャッシュフロー = 家賃収入 - 借入返済

本物件は物件価格 1,350 万円を上回る諸経費分も含めて 1,500 万円の融資を受けて購入しました。いわゆる、オーバーローンです。よって、売買時の仲介手数料・登録免許税・不動産取得税・固定資産税などのコストは融資で賄えました。つまり、手出し 0 円。売却時は **1,033.4 万円**がそのまま手元に残った計算です。

要するに、何が言いたいのか？

収益不動産は“購入時と同じ価格で売却できる物件を購入しなさい”ということです。そうすれば「損」することはなくなります。それどころか、不動産市況によっては僕のように「売却益」も狙えるでしょう。これこそが、収益不動産における最大のリスクヘッジになります。（→「お宝物件」の探し方は Chapter4 で詳しく解説します）

■ 購入時と同じ価格で売却しづらい物件

それはズバリ、物件価格の「建物比率」が高い物件です。例えば、物件価格が 3,000 万円だったとして、土地値が 1,000 万円であれば、残り 2,000 万円は建物代になります。往々にして、こういう物件は年数の経過に比例して価格が下がります。つまり、今は 3,000 万円でも 10 年後は 3,000 万円の価値はないということです。土地は経年減価しませんが、建物は経年減価し、最終的にはその価値はゼロになるからです。一般的に金融機関も同じ見方をします。よって、10 年後に購入価格 3,000 万円で売却しようとしても、次の買い手には 3,000 万円では融資が付きません。もし仮に融資が付いたとしても、それは本来の担保価値を超えて融資を受けているわけで、バランスシート上は「債務超過」の状態といえます。

本業以外の安定収入を構築する全プロセス わたしの物件別購入ストーリー

これまで僕は売却済の 2 棟を含め計 9 棟の収益不動産を購入してきました。そこには物件別に購入ストーリーがあります。およそ 1 棟の収益不動産を購入するまでには次のプロセスを経るわけですが、これから収益不動産を購入する方には多くの疑問が残ることでしょう。そんな方のために僕の物件別購入ストーリーをご紹介します。

1. 物件を見つける
2. 物件を検討する / 現地調査する
3. 不動産仲介業者に買付申込みを入れる
4. 売主と価格交渉する
5. 融資に関して金融機関に相談する
6. 売買契約書を売主と締結する / 手付金を売主に支払う
7. 金融機関から融資可否の連絡を受ける
8. 売主と決済日を決める / 司法書士に登記依頼する
9. 管理会社を決める / 管理委託契約を締結する（物件管理を委託する場合）
10. 残金を決済する / 所有権移転登記を完了させる

売却済 平塚市中原 | 貸店舗



2013 年 6 月。最初に購入した収益不動産です。以前から収益不動産には興味を持っていたのですが、当時は何の知識も経験もなく、取引金融機関もなかったので、「ウチのような小規模企業が銀行から融資を受けてウン千万円もの不動産を購入できるわけない！」と勝手に思い込んでいました。

でも、収益不動産は買いたい。そこで、予算 1,500 万円前後の「現金」で買える範囲の物件を探すことにしま

した。そんなとき、たまたまネットで見つけたのがこの物件です。当時は物件購入基準も何も決めておらず、ただ単に「値段が手頃」「高利回り」「好立地」という理由だけで深く考えることなく購入を決めてしまいました。（なので、この物件は今なら買わないでしょう）

この物件の売出価格は 1,300 万円。正直、当時はこの値段が高いのか、安いのかも、分からなかったのですが、「どうせ盛ってるんだろ？」と考えて「買付申込書」に“購入希望金額 980 万円”と書いて不動産仲介業者に渡しました。この物件の家賃収入は年間 144 万円。980 万円で買えば利回り 14.69%です。

7 年保有すれば家賃収入で元本は回収できるし、土地も付いているから「ま、いっか。買えなければ、それはそれで仕方ない」という軽い気持ちでした。すると、2 日後に不動産仲介業者から「希望通りの金額で買い付けが通りました！」と連絡があり、320 万円の大幅割引で購入に至ったという経緯です。

売主は地元の農家のおばちゃん、元付けの不動産仲介業者は地元では有名な不動産会社でしたので、契約と決済はその不動産会社で行われました。「買付申込書」を不動産仲介業者に提出してから 2 週間後のことです。契約後、物件の管理について「ウチにやらせてください！」と不動産仲介業者から願われたのですが、テナント物件でさほど手間は掛からないだろうと考え、経験を積むためにも「自主管理」でやることにしました。

以降、2017 年 5 月に売却するまで自主管理しており、途中 1 階の飲食店の入れ替わり（退去→募集→入居）はありましたが、購入から売却までずっと満室だった物件です。

■ この物件を今なら買わない理由

先ほど「この物件は今なら買わない」と書きましたが、その理由について触れておきます。結局、この物件を購入するのに仲介手数料や税金などの諸経費を入れると、約 1,030 万円かかっています。今なら同じ現金 1,000 万円を使うなら、「それを頭金に融資を受けてもっと規模の大きい物件を購入する」というのがその理由です。次のとおり、その方がレバレッジ効果で“投資効率は高く”なるからです。

（例）物件価格 3,000 万円・利回り 12%・頭金 1,000 万円

融資額 2,000 万円・返済 20 年・金利 2.5%

家賃収入（年）	3,600,000 円
返済額（年）	1,271,772 円
キャッシュフロー（年）	2,328,228 円

ご覧のとおり、1,000 万円の投資金額は **5 年弱**で回収できます。さらに、5 年分の返済も進んでいますので、その分だけ融資残高も減っています。仮に、5 年後に購入価格 3,000 万円で物件を売却できたとしても、そのときの融資残高は 1,589 万円です。

内訳	購入時	売却時	差引
----	-----	-----	----

物件価格	3,000 万円	3,000 万円	±0 円
キャッシュフロー	月額 19.4 万×60 ヶ月		1,164 万円
借入金残	2,000 万円	1,589 万円	411 万円
頭金	1,000 万円	—	1,000 万円
手元に残るキャッシュ			2,575 万円

※キャッシュフロー＝家賃収入－借入返済

本物件は頭金 1,000 万円を入れていますが、それでも元本とは別に 5 年間で **1,575 万円**のキャッシュが手元に残ったのですから、資産運用としては優秀でしょう。一方、僕が買った物件では年間 144 万円、利回り 14.69%、無借金ではありますが、5 年後に購入価格と同額で売却した場合はこうなります。つまり、元本 980 万円とは別に手元に残るのはキャッシュフローの分だけ。5 年間で **720 万円**です。

内訳	購入時	売却時	差引
物件価格	980 万円	980 万円	±0 円
キャッシュフロー	月額 12 万円×60 ヶ月		720 万円
借入金残	—	—	—
頭金	980 万円	—	980 万円
手元に残るキャッシュ			1,700 万円

※キャッシュフロー＝家賃収入－借入返済

このように同じ 1,000 万円の資金を投下するにしても、それを頭金にして融資を受けてもっと規模の大きい物件を購入した方が手元に残るキャッシュの額は大きくなります。これすなわち、「**他人資本**」のなせる業です。もちろん、これは机上の空論です。しかし、仮に売却価格を 500 万円下げて 2,500 万円にしても、それでもまだ融資を受けて物件を購入した方が手元に残るキャッシュの額は大きくなります。ならば、より資金効率の高い方を選択する。当時から今に至って、僕はこのように考えるようになりました。

平塚市平塚 | 貸事務所



2013 年 7 月。2 棟目の収益不動産です。2005 年 7 月に起業してからずっと、僕は平塚市内に事務所を借

りていました。家賃は毎月 20 万円、年間では 240 万円の固定支出です。2013 年 7 月に至るまで途中の更新料などを含めると累計 2,000 万円は家賃に消えた計算です。そう考えると、最初の収益不動産を購入してからというもの、何だか毎月 20 万円も家賃を払うのがアホらしくなっていました。

そこで、自社物件の購入を検討するようになりました。そんなとき住友不動産販売のホームページで見つけたのがこの物件です。駅からは遠くなりますが、ギリギリ徒歩圏内。国道 1 号線沿いに面していて、角地で駐車場もある。建物はボロいが、それはリフォームで何とかするとして、この物件の立地は平塚市内でも住宅需要のニーズの高いエリアでもあるので、最悪は更地にすれば売れるだろうと判断して購入を決めました。

売主は地元の印刷会社で、代表者が勇退するため売り出されていた物件でした。当初は 2,000 万円で売り出されていました。この辺りの土地相場は坪 60 万円前後で、この物件は土地が 35 坪ありましたので、それでも割安な物件だったのですが、建物がボロかったのでリフォーム費用を考慮して、**1,700 万円**を購入希望金額として「買付申込書」を不動産仲介業者に渡しました。

当初、売主は 2,000 万円以下では売りたいと言っていたそうですが、僕が買い付けを入れるちょうど 1 週間前にも買い付けが入っていたそうで、その購入希望金額が 1,600 万円だったこともあって、「それなら少しでも高い方に売ろう…」となったようです。結局、1,700 万円で決まりました。

とはいえ、その前月に 1 棟目の収益不動産を現金で購入したばかりです。今回は融資を利用しないと購入できませんでした。そこで、起業当初、創業融資を受けていた日本政策金融公庫に相談に行きました。この頃には創業融資は完済していましたが、その返済実績が評価されたようで、話はスムーズでした。

この物件の日本政策金融公庫の担保評価は 1,900 万円。返済期間は 15 年。金利は 1.45%でした。物件価格は 1,700 万円ですので融資額はオーバーローンです。他にもすっかり担当者の口車に乗せられてしまったのですが、「リフォーム代や事務所移転に何かと物入りでしょうから、金利 0.85%・返済 7 年の超優遇金利で運転資金 600 万円も貸しておきますね！」など言われて、不要な融資まで受けてしまいました。

番外編 寒川町中瀬 | 自社ビル&貸店舗



ちょうどその頃です。平塚市の隣町、寒川町に「これは！」と思う物件をネットで見つけました。事業用ビルが「土

地」として売り出されていたのです。隣町といっても、僕の自宅からは近く、従業員も余裕で通勤できる距離です。寒川駅からも徒歩 3 分程度と近いし、建物の耐用年数も 8 年残っている。3 階建てで面積も 249.69 m²ある。余剰スペースは貸してもいいし、いろいろ使い道がある。そう考えて、事務所移転するなら【平塚市平塚 | 貸事務所】よりも「こっちの方がいい！」とすっかり意趣変わりしました。

売主は地元で有名なすし屋の大将で、こちら辺りに土地をいくつも持っている地主でもありました。1 階から 3 階まで全フロアをすし店として営業していましたから、かなりの繁盛店だったようですが、年齢 70 歳を超えてはいよいよ“ご勇退”することになり、今回ビルを売りに出したというのが売却理由でした。

売出価格は 2,190 万円。この辺りの土地相場は坪 55 万円。この物件は土地が 40 坪強ありましたので、単純に土地相場から計算した売値だったのでしょう。しかし、ビルが建っている物件を「古家付き土地」として一般消費者に売却するのは無理があります。ここは強気に「土地として購入すれば建物解体費用に 500 万円かかります。建物をそのまま使用するにしても同程度のリフォーム費用が必要です。よって、その金額を考慮して 1,500 万円での購入を希望します！」と不動産仲介業者に「買付申込書」を提出しました。

すると、「1,570 万円なら OK」と売主から少し押し戻されましたが、その金額で承諾しました。後は融資付けです。幸い手元には日本政策金融公庫から不要な融資を受けた 600 万円が残っています。これを頭金にすれば借入も何とかなると考えて、地元の平塚信用金庫に相談しに行きました。無論、平塚信用金庫には直近で【平塚市平塚 | 貸事務所】を購入したことは伏せておきました。常識で考えて、先月も不動産を購入して、今月もまた購入するとなれば、融資 NG となる可能性が大だからです。

「でも、そんなことして金融機関にバレないのか？」と思うでしょう。結局は後でバレます。融資を受けると金融機関に毎期決算書を提出するからです。しかし、少なくとも購入時点ではバレません。通常、融資申し込みの際は決算書 3 期分を金融機関に提出します。しかし、弊社の決算月は 3 月です。そうすると先月購入した物件については決算書上記載されないわけです。よく決算月から期間が経過していると、月次試算表の提出を求められることがあります。それもたいてい 2 ヶ月前くらいのもを提出すれば OK です。バレることはありません。

また、仮に後でバレたとしても、別に何のペナルティもありません。担当者から何も聞かれなかったから答えなかっただけの話だからです。ちなみに、僕は同じ手口で【茅ヶ崎市萩園 | 共同住宅】と【二宮町山西 | 共同住宅】も連続購入しています。要は、「聞かれてないことにごちらから申告する必要はない」というスタンスです。

さて、民間の金融機関からはじめての借入でしたが、最終的には**プロパー融資**で融資額 1,300 万円、返済期間 10 年、金利 2.5%の条件で融資を受けました。その後、当初の移転予定先だった【平塚市平塚 | 貸事務所】は賃貸に出し、この寒川に事務所移転して今現在に至るというわけです。

■ 「保証協会付融資」と「プロパー融資」の違い

事業性融資には大きく分けて「保証協会付融資」と「プロパー融資」の 2 つがあります。「保証協会付融資」と

は信用保証協会に保証人になってもらう融資のこと。信用保証協会とは中小企業が事業資金を借りる際の保証人となって信用力の補完を行うことを目的とした公的機関で、全国に 52 法人あります。

「保証協会付融資」では金融機関は借主が返済不能になっても、融資残高の 80%（一部制度融資は 100%）を保証協会に肩代わりしてもらえます。ゆえに、融資審査のハードルが下がります。一方、「プロパー融資」は金融機関が債務に対してすべてのリスクを負うため、融資審査のハードルが上がります。

通常、融資申し込みの際、僕ら借主は「保証協会付融資」と「プロパー融資」のどちらかを選択できる余地はありません。資金使途と事業主の財務力などから金融機関が決定するからです。また、金融機関の中には資金使途や事業主の財務力によらず、「はじめての融資は保証協会付融資から」としているところもあります。

茅ヶ崎市平和町 | 共同住宅



3 棟目の収益不動産です。2013 年度はさすがに 3 棟も不動産を購入してしまったので、しばらくは買い控えようと思っていました。そうしてしばらく経った 2014 年 6 月、三井のリハウスのホームページで「お！」と思える物件を見つけました。それが【茅ヶ崎市平和町 | 共同住宅】です。

これは「茅ヶ崎市平和町」というエリアの物件なのですが、こちら辺は土地の坪単価 80 万円の茅ヶ崎市内でもそこそこ高級住宅エリアです。たまにこの周辺エリアの収益物件が売りに出されるのですが、土地値が高いので、おのずと利回りのショボイ物件ばかりでした。ところが、今回の物件は違いました。

利回りはさほど高くはないものの、何とんでも売出価格が“**土地値以下**”だったのです。売出価格は 2,980 万円。対して、この物件は角地で土地が 40 坪弱。土地だけで 3,200 万円程度はする物件です。このエリアで、この価格なら「絶対に買った！」と思って、僕はホームページに情報掲載されたその数時間後には「買付申込書」を不動産仲介業者に提出し、そのまま不動産仲介業者の案内で現地確認に向かいました。

幸いタッチの差で買付 1 番手になりましたが、すでに僕の他にも、建売業者も含めて買い付けが 10 本以上入っており、この物件はアツという間にホームページから消えてなくなりました。そんな状況でしたから、買付 1 番手とはいえ、不動産仲介業者も強気でした。融資特約付きで申込みをしたら他者に回されてしまう物件になっていたの

です。融資特約を放棄すれば、万一融資が下りなかったときは「手付金」は戻って来ません。捨てガネになってしまいます。さりとて、このエリアで売出価格が土地値を下回る物件はこの先まずお目にかかれぬ。どうするか悩みましたが、結局ここは勝負に出ることにしました。

ラッキーだったのが、これが相続案件で売り急いでいたことです。売主は埼玉県の方でアパート経営には何の関心もなく、さらに茅ヶ崎市の土地相場も分かっていない方でしたので、「買付申込書」でそれらしい能書きを垂れて購入希望価格を **2,980 万円→2,250 万円**と大きく指値したら、それで通ってしまったのです。これはもう何としても買うしかない。最悪、手付金 100 万円は捨てる覚悟で購入することにしました。

融資が下りなければ、手付金 100 万円がバアですから必死です。地元の金融機関に次々と融資相談を持ち込みました。信金 3 行、地銀 3 行、計 5 行です。このうち 4 行はこれまで何の取引もない金融機関です。加えて、今回は物件価格こそ土地値以下でしたが、上物（建物）は築 25 年の木造アパートで法定耐用年数が切れており、サラリーマン向けのアパートローンではたいてい融資 NG となる物件でした。それは危惧していたとおりで、案の定、融資付けは難航しました。融資が下りないというのは絶対避けたいところです。

そこで、頭金を入れて融資審査を有利にする作戦にしました。いずれの金融機関にも希望条件は「融資額 1,500 万円以上」「返済期間 20 年以上」で融資申込みをしました。その後、平塚信用金庫、湘南信用金庫、神奈川銀行の 3 行から融資 OK をもらったのですが、信金 2 行は「返済期間 20 年以上」という条件をクリアしてくれませんでした。いずれも“15 年”という返済期間だったのです。

これではせっかく購入できて返済期間が短すぎてキャッシュフローが大して残りません。最終的には金利が 3.0%と一番高いものの、返済期間を“**20 年**”としてくれた神奈川銀行から融資を受けて、晴れて購入に至りました。（その後、平塚信用金庫に借り換えし、現在は 2.2%の金利に下がっています）

はじめてのレジ物件（共同住宅）です。レジ物件（共同住宅）は管理が面倒くさそうでしたので、物件管理は地元の〇イブルにまかせることしました。ただし、先述のとおり、この物件は相続案件で、売主はアパート経営に関心がなかったため購入当初は 2/4 室でした。これを埋めないと、予定したキャッシュフローが入って来ません。

そこで前入居者が退去したままの部屋をクリーニングし、格安で外壁塗装を施し、募集条件も“ペット可”としたところ、残り 2 室も 3 ヶ月で決まりました。以降、現在に至るまでずっと満室が続いています。

今思うと、この物件の購入が僕にとっての大きな契機になりました。収益不動産に関する金融機関の評価、空室対策（入居付け）、物件のリフォームなど不動産賃貸事業に必要な基礎知識と経験値が増えて、自分の中での物件購入基準が明確になったからです。以降、僕の収益不動産購入は加速していくことになります…

平塚市東真土 | 共同住宅



4棟目の収益不動産です。3棟の目の【茅ヶ崎市平和町 | 共同住宅】を購入してから数ヶ月後、地元不動産業者のホームページにこの物件が掲載されているのを発見。この物件は大手ポータルサイト（athome・Home's・楽待など）には掲載されていない物件でした。（地元の不動産業者や大手不動産会社のホームページにはこの手の物件が稀に掲載されているので要チェックです）

実は、この物件は僕の自宅から歩いて行ける距離で、すでに現地確認は済ませていました。しかし、当初は売出価格 2,200 万円 で利回り 10% くらいでしたので魅力を感じず、スルーしていました。しかし、しばらくして売出価格が 2,000 万円 に下がっていることに気が付きました。2014 年 12 月中旬のことです。

価格を下げたということは売却意欲のある証拠です。売主は地元の年配女性で「相続準備のため資産整理をしたい」というのが売却理由でした。そこで、すかさず購入希望金額を 1,750 万円と記入して「買付申込書」を地元不動産業者に渡しました。それから 2 日経った頃、「1,800 万円なら何とか」と地元不動産業者から連絡が入り、その金額で購入することになりました。

年をまたいで 2015 年 1 月。3つの金融機関に融資相談に行きました。1行は【寒川町中瀬 | 自社ビル&貸店舗】の購入に融資してくれた平塚信用金庫。1行は【茅ヶ崎市平和町 | 共同住宅】の購入に融資してくれた神奈川銀行。1行は日本政策金融公庫です。今回も希望条件は「融資額 1,500 万円以上」「返済期間 20 年以上」のみ。後は「御行におまかせします」というスタンスで申込みをしました。今回も木造築 25 年を経過していましたので、融資付けが難航するかと思いましたが、保有物件を満室経営しているのが評価されたのか 3 行とも融資 OK という返事。ただし、3 行の融資条件は以下のとおり、バラバラでした。

- 平塚信用金庫 … 融資金額 1,600 万円・返済期間 15 年・金利 2.8%
- 神奈川銀行 … 融資金額 1,460 万円・返済期間 20 年・金利 2.9%
- 日本政策金融公庫 … 融資金額 1,600 万円・返済期間 15 年・金利 1.85%

融資条件だけみると、真っ先に平塚信用金庫は「ないな…」となるわけですが、「他で融資 OK が出たので今回は他行で借りることします」と担当者に断りの連絡を入れたところ、「ちょっと待った！」となりました。そこから 1 週間後、担当者から「頑張りました！」と連絡がありました。次の条件で本部から融資承認をもらったというのです。

- 平塚信用金庫 … 融資金額 1,800 万円・返済期間 20 年・金利 2.5%

「だったら最初からその条件で融資してくれよ！」とツッコミを入れたいくなりましたが、これは金融機関同士を競合させたからこそ引き出せた条件だったのでしょう。平塚信用金庫には【茅ヶ崎市平和町 | 共同住宅】を購入した際に融資 OK をもらっていたにもかかわらず、返済期間が短かったのでお断りした経緯がありました。今回はそのリベンジという意味もあったのかもしれませんが、いずれにしても、今回は平塚信用金庫から借りることにしました。

当初、決済日は 1 月末の予定でした。しかし、ここでトラブルが発生します。何と決済日の数日前に売主が緊急入院してしまったのです。当然、決済日は延期になり、結局 1 ヶ月後の 2 月末に決済となりました。これでアパート 2 棟目です。レジ物件（共同住宅）でしたので物件管理は地元不動産業者にまかせることにしました。購入当初は 3/4 室だったのですが、その後すぐに 1 室が埋まり、現在に至るまでずっと満室が続いています。

茅ヶ崎市萩園 | 共同住宅



5 棟目の収益不動産です。2015 年のゴールデンウィーク中に、不動産ポータルサイトの athome で見つけた物件です。売出価格は 2,580 万円です。これは見た瞬間に「買いた！」と思いました。というのも、この頃にはすでに僕の頭の中には平塚市・茅ヶ崎市・寒川町のおおよその「路線価」はインプットされており、この物件の土地面積 258.61 m²という表記を見ただけで「土地値以下」と瞬時に計算できたからです。

加えて、重量鉄骨で築 25 年とありましたので建物の耐用年数も 9 年ほど残っています。今回は建物の評価も付きそうです。さらに、居室もファミリータイプで 5 室あり、駐車場も 4 台あります。地域最安値の賃料でも利回り 14%を超える、今の不動産市況（神奈川県内では）ではまずお目にかかれない物件です。

これは早い者勝ちになる。そう確信したので、速攻で不動産仲介業者に連絡を入れて「買付申込書」を不動産仲介業者にメールで送りました。そこまでに athome で見つけてから 3 時間経っていなかったと思います。しかし、それでも僕は 2 番手でした。僕よりも素早く購入を決断した人がいたわけです。

ココだけの話。それは冒頭にご紹介した書籍『たった 4 年！ 学生大家から純資産 6 億円を築いた私の投資法 借りて増やす技術』の著者、石渡氏でした。彼が 1 番手です。しかも、売出価格 2,580 万円満額で「融資特約ナシ」の申込みとのこと。当然、それ以下の条件では 2 番手の僕に購入のチャンスは回って来ません。

そこで、どうしたか？

実は、ちょっとズルい方法を使って強引に購入したのです。この物件が安く売り出されていたのには理由がありました。「任意売却物件」だったからです。債権者は税務署と茅ヶ崎市役所で、所得税と固定資産税を豪快に5千万円ほど滞納しており、差し押さえが入っていたのです。なので、売主にはこの物件を売却しても1銭も入らないこととなります。売却代金は全額、債権の保全に回されるからです。

任意売却物件：任意売却物件とは債権者に強制的に売却処分されるものではなく、売主自らの意思で売却することで、債務（借金など）を債権者に返済しようというものです。例えば、滞納中の税金や住宅ローン等の債務の返済のために売却しようとする物件です。

このことを不動産仲介業者に聞いて、僕はこう提案しました。

「今回どうしてもこの物件を購入したい。もちろん、申込みにあたっては融資特約も付けません。そのうえで売出価格 2,580 万円とは別に、売主には債権者にバレない裏金 100 万円を渡すので、その旨を売主に伝えてどちらに売るかを決めて欲しい…」

こう提案したのです。すると、「そこまで言うなら」ということで、不動産仲介業者が動いてくれました。その後、2 日ほど経って売主から OK の返事をもらい、晴れて僕に購入権が回って来ました。

しかし、任意売却物件の場合はそれで契約成立とはなりません。債権者が売却価格に「YES」と首を縦に振らないと売主は物件を売却できないからです。とはいえ、債権者との交渉で僕の出る幕はありませんので、そこは不動産仲介業者に一任する他ありません。そんなこんなで「買付申込書」を提出してから 2 週間くらい経った頃、不動産仲介業者から債権者との交渉がまとまりそうです、との連絡が入りました。

これでようやく購入できる目途が立ちました。残るハードルは融資付けです。今回、融資相談を持ち込んだのは平塚信用金庫、湘南信用金庫、中南信用金庫、神奈川銀行の 4 行でした。希望条件は「融資額 2,580 万円以上」「返済期間 20 年以上」のみ。後は「御行におまかせします」というスタンスです。

このうち神奈川銀行は前回の【平塚市東真土 | 共同住宅】で融資承認を断わった経緯があり、「ぶっちゃけ、本部に稟議を上げづらいです。もう少し時期を置いた方がいいです」と担当者と言われて事前に撃沈してしまいました。となると、残るは信金の 3 行です。まず最初に融資 OK が出たのが中南信用金庫でした。

これで「融資が付かずに購入できない」という最悪の事態は避けることができました。中南信用金庫は僕の投資エリア（茅ヶ崎市・平塚市）などをメインの営業エリアにしている金融機関で、新たな取引金融機関として、今回はこちらから借りたかったのですが、ひとつ問題がありました。

新規取引につき【平塚市東真土 | 共同住宅】の**共同担保**が融資条件だということです。

- 中南信用金庫 … 融資金額 2,580 万円・返済期間 20 年・金利 2.8%・要共同担保

共同担保：1つの債権の担保として複数の不動産に抵当権を設定することを共同抵当といいます。1つの不動産では担保価値が足りず、借りたい金額が融資してもらえない場合に所有している他の不動産に共同担保を設定して、融資額を大きくしたり、借入をしやすくなる場合があります。

では、なぜ共同担保が問題なのか？

物件売却時に身動きが取れなくなってしまうからです。例えば、【平塚市東真土 | 共同住宅】を売却したいと考えたとき、共同担保を付けられてしまうと、その担保を外してもらうために中南信用金庫の承諾が必要になって来ます。当然、中南信用金庫にとっては共同担保を外すことに何のメリットもありませんので、見返りを要求されることとなります。具体的には、【茅ヶ崎市萩園 | 共同住宅】の残債について繰り上げ返済を求められる。あるいは別の共同担保を要求される。…などがそうです。

つまり、共同担保は金融機関にとってメリットはあるが、こちらにとっては何のメリットもないわけです。

そこで、返事をひとまず保留して、平塚信用金庫と湘南信用金庫の返事を待つことにしました。結局2行とも融資OKだったのですが、湘南信用金庫は「保証協会付き」「融資期間15年」とのことはこちらからお断り。平塚信用金庫は当初、次の条件だったのですが、

- 平塚信用金庫 … 融資金額 2,200 万円・返済期間 20 年・金利 2.5%

「すでに中南信用金庫から満額で融資承認下りているよ」と担当者に伝えたところ、またまた「ちょっと待った！」となり、最終的には次の条件で融資承認をもらいました。**教訓：融資付けの際は複数の金融機関に持ち込んで、有利な条件を引き出すべきである。**

- 平塚信用金庫 … 融資金額 2,580 万円・返済期間 20 年・金利 2.5%

こうして無事に融資も下りて、購入に至ったわけですが、なにせ任意売却物件です。購入時は1/5室と空室だらけの物件でした。ここからリフォームして物件を再生していかねばなりません。予算は300万円。その予算内で外壁塗装をして、空き室4室をフルリフォーム&設備更新しました。その結果、現在は4/5室で稼働中です。

(→格安リフォームの秘訣 / 入居者募集のポイントはChapter10で詳しく解説します)

ビフォー



アフター





売却済 二宮町山西 | 共同住宅



6 棟目の収益不動産です。2015 年 6 月末に購入しました。この物件も athome で見つけた物件です。日曜日の夕方に物件掲載されたのを発見。その日のうちにメールで「買付申込書」を不動産仲介業者に送って、翌月曜の朝イチで電話連絡して買い付け 1 番手を取りました。

元付けの不動産仲介業者は実需不動産が中心で収益不動産の売買に不慣れだったのでしょう。athome には売出価格 1,350 万円、外観写真 1 枚、土地・建物面積、物件住所（番地なし）しか掲載されておらず、家賃収入・利回り・間取りなどは掲載されていなかったのですが、「これは買った！」とすぐにピンと来ました。

最初は値付け間違いかと思ったほどです。明らかに売出価格が安かったからです。外観写真を見たところ、この物件が国道 1 号沿いにあることがすぐに分かりました。となると、だいたい路線価の予測が付きます。ネットで調べたら、路線価 11.5 万円だったので、単純に売出価格が路線価を大きく下回っていました。

加えて、外観写真から間取りも 2DK と予測できましたので、それが 4 室あるので最低でも 15%を超える利回りにはなると計算できました。購入した時点で利益確定は決まったようなものです。売出価格 1,350 万円でも十分割安だったのですが、それでも「もしかしたら」と淡い期待を抱いて 100 万円ほど指値をしてみました。しかし、結果は「ビター一文値引き不可！」と撃沈。なので、満額で買付を入れ直しました。

融資については大丈夫だろうという目算がありました。【平塚市東真土 | 共同住宅】を購入した際に、日本政策金融公庫の「融資枠」を確認していたからです。果たして、その目算通りになり、売買契約締結前に以下の条件で融資 OK が下りたので、この物件については買付から決済まで 2 週間くらいで完結してしまいました。

- ① 日本政策金融公庫 … 融資金額 1,500 万円・返済期間 15 年・金利 2.00%

② 日本政策金融公庫 … 融資金額 1,400 万円・返済期間 15 年・金利 1.85%

ご覧のとおり、いずれの条件も担保評価が購入金額を上回っていたので**オーバーローン**です。金利 0.15%の違いは月の返済にすると千円くらいですので、迷わず②の条件で申込みしました。よって、今回の物件に関しては手出し 0 円どころか、逆に 150 万円ほど余裕資金を手に入れたうえでの購入になりました。

買付申込みを入れた時点では 3/4 室だったのですが、決済までの間に入居希望者が現れて、購入時には満室になっており、その後 2017 年 11 月に売却するまで利回り 15.33%の優良物件になりました。

なぜ、そのような優良物件を売却したのか？

それは、この物件の将来的な賃貸需要に不安が残ったからです。湘南・西湘エリアの中でも「二宮町」は田舎です。神奈川県在住の方でない限り、ご存知ない方も多いでしょう。実際、人口は 3 万人弱。しかも年々人口減少が進んでいます。なので、「売却するなら不動産市況が高騰している今だ！」と考えたわけです。

ちなみに、【二宮町山西 | 共同住宅】を売却したことで、弊社の保有物件はいずれも半径 5km 圏内のエリアに集中させることができましたので、それも売却したことで得られたメリットの 1 つです。

平塚市四之宮 | 貸店舗 & 共同住宅



7 棟目の収益不動産です。2017 年 8 月末に購入しました。2016 年は「ピン！」と来る物件に出会えず、その中でも唯一気に入った物件があったので、買い付けを入れたものの、残念ながら「売り止め」になって購入できませんでした。よって、約 1 年ぶりの収益不動産の購入になりました。

きっかけは保有物件の賃貸管理を任せている地元の不動産業者からの紹介でした。当初は売出価格 3,980 万円・利回り 10.67%・現況で 4/5 室という状況で売りに出されていた物件です。建物は RC で築年数こそ 40 年近く経過してしまいましたが、外観・内装ともメンテナンスされていて、まだまだ十分稼働してくれる物件です。

しかし、最初に地元の不動産業者から紹介されたときは魅力を感じず、スルーしていました。土地値の 3,000 万円なら「買い！」ですが、3,980 万円では「高い！」と思ったからです。そうこうしているうちに、この物件に 2 人の買い付けが入りました。不動産市況が高騰しているせいでしょう。いずれも“満額”での買い付けだったようです。

ところが、です。今回は縁がなかった。そう諦めて次の物件を探していたとき、です。しばらくして地元の不動産業者から次の連絡がありました。

「先般ご紹介した物件ですが、買い付けを入れた 2 人とも融資が付かなかっらしく…。どうも今回の売主さんは売り急いでいるようで、この際、価格交渉に応じても良いので検討してくれないか、と打診がありました。田中社長、いかがでしょうか？」

よくよく事情を聞いてみると、今回は「**中間省略**」という取引形態でした。よって、本当の売主は不動産業者です。売り急いでいる理由は売主との契約関係にあるようでした。おそらく売主と不動産業者との間で締結した契約書上の「売却期限」が迫っていたのでしょう。その期限を過ぎると売主への違約金が発生したのかもしれませんが。

中間省略：中間省略登記のことです。要は、不動産業者が売主から物件を仕入れ、所有権移転登記を行わず転売することです。なぜそんなことをするのか。登録免許税や不動産取得税などをケチるためです。

そのような事情から、この際、購入できる人がいるなら大幅な指値も「やむなし…」となったようです。チャンス到来です。すかさず僕は**購入希望額 3,000 万円**と記入した「買付申込書」を地元の不動産業者に送りました。それから 2 日後のことです。売主の不動産業者から「せめて 3,100 万円にしてほしい…」との回答が返って来ました。100 万円くらいなら許容範囲内です。その価格で OK することにしました。すぐに手付金 100 万円を払って「融資特約付き」で売買契約書を締結しました。

問題は融資です。ひとまずメインバンクの平塚信用金庫に相談してみました。担当者に物件概要を説明すると、「かなり築年数が経ってますね…」としばらく固まっていた。やはり物件の築年数がひっかかるようでした。しかし、「何とか頑張ってみます！」と担当者から前向きな返事があったので、「融資額 2,800 万円以上」「返済期間 20 年以上」という条件で審査してもらうことにしました。今回、融資申込みは平塚信用金庫のみです。

それから 2 週間後、ようやく審査の結果が判明しました。結果は OK。融資額 2,800 万円。金利 2.2%。ただし、返済期間だけは「**15 年**」で妥協してくださいとのことでした。この物件の利回りは 13.71%です。返済期間 15 年でも収支は十分回りますので、その条件で融資を受けることにしました。

これは後で分かったことですが、売主は鎌倉にある老舗の菓子屋の 2 代目社長でした。デパートにも出店しているけっこう有名なお店です。先代社長が何棟か収益不動産を保有していて、今回それらを相続したのを機に保有物件のいくつかを売りに出したとのこと。決済日当日、2 代目社長からお菓子をお土産にいただきました。

例によって、居住用物件でしたので物件管理はそのまま地元不動産業者にまかせることにしました。購入当初は空き室だった 1 室も早々にリフォームして入居付けし、現在は満室経営しています。

茅ヶ崎市東海岸南 | 貸店舗 & 共同住宅



8 棟目の収益不動産です。2017 年 11 月末に「**協調融資**」という資金調達の方法で購入しました。この物件を見つけたのは【平塚市四之宮 | 貸店舗 & 共同住宅】の決済日を来週に控えた 2017 年 8 月中旬、お盆休み中のことです。「**楽待**」という不動産投資ポータルサイトに物件掲載されていました。

売価格 3,580 万円。なぜか売主は“静岡県浜松市”の不動産業者で相続案件の「**業者買い取り物件**」でした。「**楽待**」に物件掲載されたその日。すぐに不動産業者に連絡。すると翌日、その不動産業者が浜松から茅ヶ崎に来るといので、物件を内覧した後にその場で「**買付申込書**」を渡しました。2 日間の出来事です。

実は、この物件は内覧する前から購入しようと決めていました。地元の不動産業者なら絶対この価格では売りに出さない物件だったからです。この物件の所在地は茅ヶ崎市内でも人気エリア。土地値は坪 100 万円前後で取引されています。一方、今回の物件は土地 30 坪ですから“**ほぼ土地値**”です。通常、このエリアで“**土地値**”の収益不動産が出たら秒殺です。というか、まず売りに出ません。つまり、思わぬ“**掘り出し物**”だったのです。

今回は価格交渉もラクでした。交渉相手が不動産業者の担当者だったからです。「ぶっちゃけ、どれくらい指値が聞きますか？」とアタリをつけたうえで、「**買付申込書**」に希望購入価格を記入しました。その額 3,050 万円。この金額から少し押し戻されるのは想定内でした。結果、「**3,150 万円なら…**」ということで交渉成立です。

それから数日後、不動産業者の担当者に弊社事務所まで来てもらって「**融資特約付き**」で売買契約を締結し、手付金 100 万円を翌日振込みました。残る問題は金融機関の融資付けです。

今回は“**日本政策金融公庫頼み**”でした。メインバンクの平塚信用金庫には相談できません。来週には【平塚市四之宮 | 貸店舗 & 共同住宅】の件で 2,800 万円を融資実行してもらう予定だったからです。その融資が実行されてもいないのに話を持っていけば常識を疑われてしまいます。

神奈川銀行は連続でこちらの方から融資を断っていたので、何となく気まずくなって疎遠になっていました。となると、既取引金融機関の中で、相談に行けるのは日本政策金融公庫しかなかったのです。それに、これまで僕は日本政策金融公庫で**計 6 本**の融資を受けており、融資を一度も断られたことがありませんでした。

なので、今回も何とかなるだろうと考えていました。「**融資額 2,800 万円以上**」「**返済期間 15 年以上**」という条件を事業計画書に記入して、いつものように担当者に相談に行きました。ところが、です。融資希望額を見た途

端、担当者の顔色が曇りました…

「申し訳ございません。正直、今回この融資希望額は厳しいです。というのも、今回の融資希望額と御社の融資残高を合算すると、当行の1社あたりの貸出限度額4,800万円を大きく超過してしまうからです。たしかに、制度上は最大7,200万円までが貸出限度額ですが、4,800万円を超えると、かなり審査のハードルが上がります。一応、今回の件は上席にも相談してみますが、まず難しいと思います…」

たしかに、日本政策金融公庫に貸出限度額があることは僕も知っていました。しかし、僕はその額について7,200万円までと思っていたのです。当時、弊社の日本政策金融公庫の残債は約4,000万円。だから、あと3,000万円はイケる。そう思っていたわけです。ヤバい。これで日本政策金融公庫の望みはなくなった…。そう落胆していた矢先のことです。担当者から“ある提案”がありました。

「でも、ですね、社長。ここからはご提案なのですが、『まったく融資できない』というわけでもないのです。例えば、今回の融資希望額2,800万円のうち、御社の場合ですと1,000万円程度なら当行が“無担保”での融資を検討することが可能です。なので、残り1,800万円を民間の金融機関で何とかしていただく。そういう“協調融資”という方法もあります。いかがでしょうか？」

正直、「協調融資」という言葉自体、初耳でした。しかし、よくよく考えてみると、この提案は民間金融機関にとって悪くない話です。民間金融機関にしてみると、1,800万円の融資で3,150万円の物件に「抵当権」を付けられるからです。つまり、通常の融資より差額分だけ、担保保全が増して、貸し出しリスクが減るわけです。

協調融資：通常の融資は1つの金融機関が単独で行います。しかし、協調融資は同一目的の資金計画に対し、複数の金融機関が連携・協議をし、それぞれの金融機関で融資を実行します。

一方、僕にしてもメリットがあります。この提案によって民間金融機関から資金調達しやすくなるからです。そこで僕はこの提案のとおり、資金調達することにしました。とはいえ、です。この話をどこの金融機関に持っていけばいいのか。これが問題です。（→日本政策金融公庫攻略法は巻末の【付録】で詳しく解説します）

とりあえず疎遠になっていた神奈川銀行に相談することにしました。担当者にアポを取って今回の「協調融資」の話をする、意外にも好反応。「協調融資」「融資額1,900万円以上」「返済期間20年以上」という条件で「前向きに検討します」との回答でした。これまでの経験上、担当者がこういう反応の場合は脈ありです。

しかし、万一の場合を想定して、「保険」を掛けておくことにしました。最悪の事態は物件を購入できないこと。それを回避するためノンバンクにも相談してみたのです。ノンバンクとは預金業務を行わない金融機関のこと。収益不動産への融資を積極的に行っています。以下が、ノンバンクの代表例です。

- 三井住友トラストL&F
- セゾンファンデックス

- 新生プロパティファイナンス

今回は上記のうち三井住友トラスト L&F に相談してみました。ノンバンクに相談したのは初めてです。まずは三井住友トラスト L&F に電話して「法人でも融資申し込みが可能か？」を確認しました。すると、事前審査に必要な次の書類をメール添付で送って欲しいとのことだったので、さっそくメール添付で送りました。ちなみに、三井住友トラスト L&F には融資希望額 2,800 万円で申し込みました。

- 法人向けアパートローン事前相談表（HP からダウンロード）
- 保有資産一覧（HP からダウンロード）
- 決算書 2 期分
- 物件概要

それから数日後、「融資希望額 2,800 万円」「融資 30 年」「金利 3.9%」「要共同担保」という条件で“事前審査 OK”という回答が来ました。これでひとまず安心。“買えない”という事態は回避できそうです。そうはいても、やはり金融機関からの融資の方が条件面は勝ります。ノンバンクからの資金調達は最後の手段です。

そこでダメ元でメインバンクの平塚信用金庫にも同じ話を持ち掛けてみました。その数日前に【平塚市四之宮 | 貸店舗 & 共同住宅】の融資実行がちょうど終わったからです。さすがに無理だと思ったのですが、さにあらず。予想に反して前向きに取り組んでもらえることになったのです。ただし、融資の際は「**神奈川銀行からの既存融資もウチに借り換えてください。もちろん、今より金利は引き下げます**」という条件を提示されました。

その結果、こうなりました：

- 神奈川銀行 … 融資金額 1,800 万円・返済期間 20 年・金利 3.00%
- 三井住友トラスト L&F … 融資金額 2,800 万円・返済期間 30 年・金利 3.90%・共同担保
- 平塚信用金庫 … 融資金額 1,950 万円・返済期間 15 年・金利 2.20%・借り換え条件付き

とりあえず三井住友トラスト L&F はナシとして、神奈川銀行と平塚信用金とで迷ったのですが、平塚信用金庫を選びました。返済期間は 15 年と短かったのですが、その分既存融資の借り換えによって金利負担が 100 万円程度軽減されます。トータルでメリットありと考えました。最終的に、今回の資金調達はこうなりました…

- 日本政策金融公庫 … 融資金額 900 万円・返済期間 15 年・金利 1.39%・無担保
- 平塚信用金庫 … 融資金額 1,950 万円・返済期間 15 年・金利 2.20%・借り換え条件付き
※ 神奈川銀行から平塚信用金庫に借り換え：残債 1,400 万円・金利 3.0% → 金利 2.2%

今回はもともと物件管理をしていた地元不動産業者に管理委託契約をそのまま引き継ぐことにしました。管理委託手数料が 3%と相場より安かったからです。購入時点で満室物件でしたので、今のところ何もやることはありません。つい先日、購入してからはじめての家賃が弊社口座に入金されたところです。

本業以外の安定収入を構築する全プロセス 収益不動産の購入基準について

収益不動産の購入基準は人それぞれですが、あくまでも僕は「**土地値物件**」に絞って購入を進めています。その理由はシンプルで、建物は経年減価で最終的にはその価値がゼロになるのに対し、土地は大幅な土地相場の下落でもなり限りは、価値が目減りしないので借入金の返済が進めば「**純資産**」も増やせるからです。

収益不動産は売却したときに「**本当の利益**」が確定します。保有期間中にいくら家賃収入でキャッシュフローを得ていても、売却時に「**売却損**」が出れば、保有期間中のキャッシュフローを吐き出して、最悪それでも足りず持ち出しになるリスクもあります。そのようなリスクを最小化できるのが「**土地値物件**」の最大の魅力です。

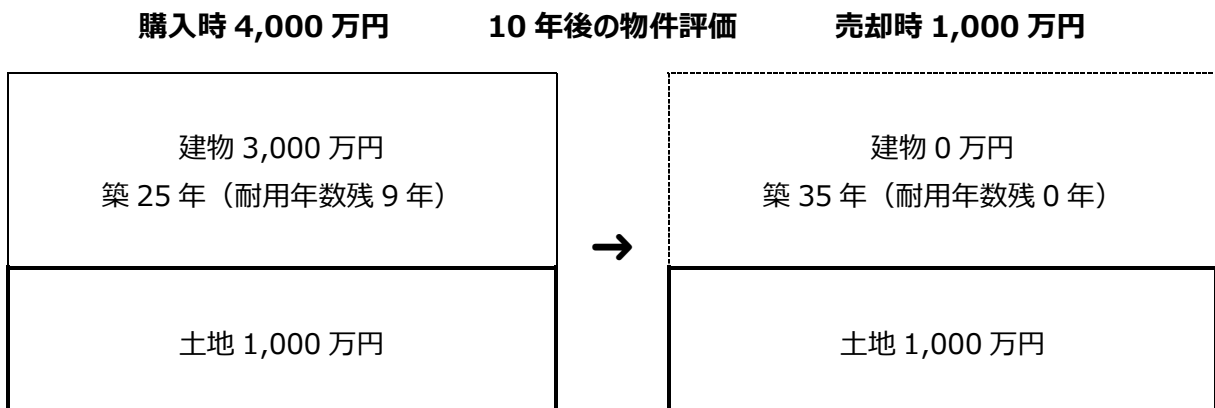
損失リスクを回避！土地値物件のススメ

まずはどういう場合に「**売却損**」が出るのかを具体例で説明していきましょう。例えば、物件価格4,000万円のうち**土地1,000万円・建物3,000万円**の物件があったとします。利回り10%・家賃収入400万円・建物構造は重量鉄骨で築24年です。この物件を10年後に売却しようとしたとき、物件評価はどうか？

売却時に「**売却損**」が出るケース

物件価格4,000万円（土地1,000万円＋建物3,000万円）

利回り10%・家賃収入400万円・重量鉄骨・築25年



ご覧のとおり、10年後の物件評価は**1,000万円**になります。10年後には建物は築35年になり、建物部分の評価はゼロになってしまうからです。もちろん、これは理論上の数字です。しかし、少なくとも僕ならこの物件は1,000万円程度でしか買いません。10年経ったら価値があるのは「土地」だけと分かっているからです。

構造	木造	軽量鉄骨	重量鉄骨	RC(SRC)
法定耐用年数	22年	27(19)年	34年	47年

※RC=鉄筋コンクリート / SRC=鉄骨鉄筋コンクリート

たいていの金融機関も僕と同じ見方をします。よって、10年後に売却しようと思っても、売却価格4,000万円では次の買い手に融資が付きません。この物件の担保評価は1,000万円程度になっているからです。

最悪なのは、この物件をフルローン・金利3.9%・返済期間30年などの融資条件で購入してしまった場合です。アパートローンやノンバンクを使って収益不動産を購入するサラリーマン投資家によくあるケースです。ご覧のとおり、10年経っても残債が減っておらず、**3,140万円以上**でないと売るに売れない状況です。こうなってしまうと、「売却」という選択肢がなくなってしまいます。株式投資の“塩漬け”と同じです。

内訳	購入時	10年後	15年後
借入金残	4,000万円	3,140万円	2,355万円

一方、購入価格に建物価格が含まれていない「土地値物件」の場合です。売却価格は土地値に下支えされている側面があります。土地値を大幅に下回る価格で収益不動産を売り出すなら「**更地売却**」した方が高く売れるからです。よって、売却時にそれまでのキャッシュフローがそのまま利益につながりやすくなります。

売却時に「売却損」が出にくいケース

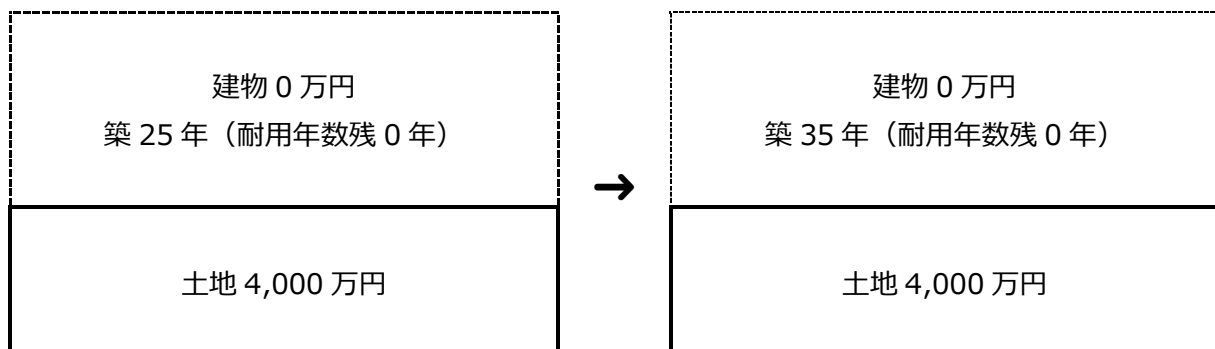
物件価格4,000万円（土地4,000万円+建物0万円）

利回り10%・家賃収入400万円・木造・築25年

購入時 4,000万円

10年後の物件評価

売却時 4,000万円



裏を返せば、「土地値物件」というのは、建物の耐用年数の切れた、あるいは耐用年数が残り少ない“**築古物件**”ということでもあります。正直、建物の評価が出ないので金融機関からは嫌がられる物件です。金融機関で好まれるのは建物の評価も出て、そのうえ耐用年数も十分に残っている物件だからです。

しかし、金融機関の好む物件は儲からない物件ともいえます。**【融資が出やすい＝買える人が増える＝売出価格が高騰する＝利回りが下がる＝儲からない】**というロジックになるからです。

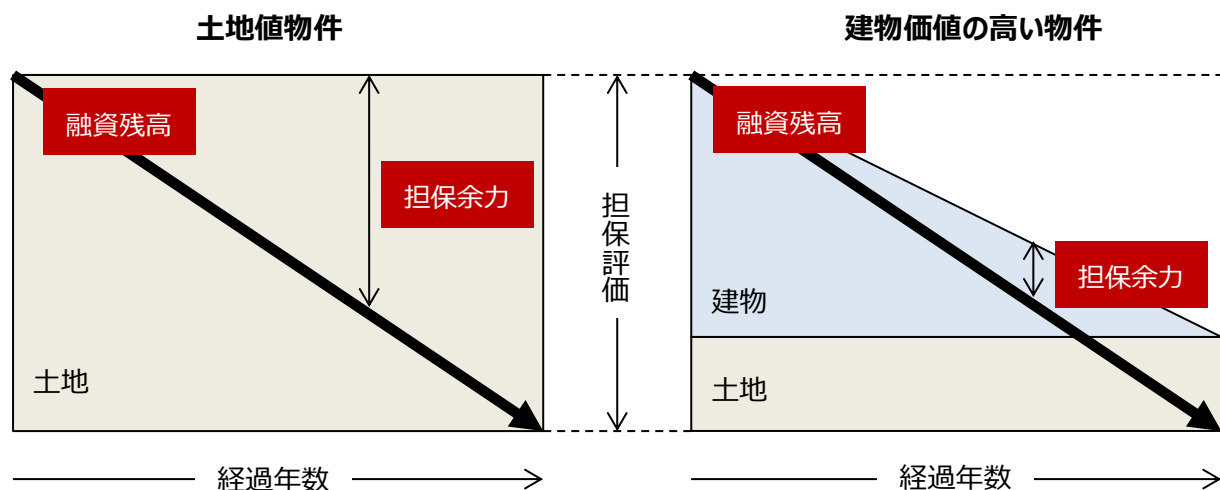
昨今の RC ブームがまさにその典型でしょう。僕の知人も融資が付くからという理由で利回り 9% の 1 億円 RC マンションを某地銀から金利 4.5%・返済期間 35 年という条件でローンを引いて購入していましたが、これなんか買った瞬間に**「損失」**が確定しているようなものです。実際、儲からないので売却したくても、金利 4.5%・返済期間 35 年という条件で融資を受けているので残債も減っておらず、売るに売れない状態になっています。

誤解しないでください。RC マンションがダメといっているのではありません。「融資が付くから」という理由で収益不動産を購入するのは危険だと警告しているのです。たしかに、「土地値物件」は融資付けに難儀します。とくに不動産賃貸業のアーリーステージではなおさらでしょう。また、サラリーマンを対象にしたアパートローンでは建物の耐用年数の切れた築古物件ではそもそもの申込基準を満たさないことがあります。

しかし、だからこそ、「土地値物件」にはチャンスがあるといえます。たしかに購入するときは苦労しますが、その後は売却損のリスクも少なく、保有期間中のキャッシュフローがそのまま利益につながるからです。

「土地値物件」と「建物価値の高い物件」との比較

加えて、「土地値物件」は経年減価による価値が目減りしないので、借入金の返済が進むほど**「担保余力」**も増えていきます。「担保余力」が増えれば、金融機関からその分を評価されます。結果として、次の収益不動産を購入する際の資金調達がラクになるわけです。（僕が短期間に 9 棟も購入できていた理由がこれです）



さらに、「土地値物件」を金融機関から融資を受けて購入した場合はこの「担保余力」を“貯蓄”と捉えることもできます。家賃収入の中から借入金の「金利」だけでなく「元金」も返済しているからです。

例えば、2017年8月に購入した【平塚市四之宮 | 貸店舗&共同住宅】です。この物件は融資金額2,800万円・返済期間15年・金利2.2%の条件です。仮に、この物件を3年後、5年後、10年後に融資金額2,800万円で売却できたとすると、そのときの残債と売却時の手残りはこうなります。

内訳	購入時	3年後	5年後	10年後
売却価格	—	2,800万円	2,800万円	2,800万円
借入金残	2,800万円	2,311万円	1,967万円	1,037万円
売却時手残り	—	489万円	833万円	1,763万円

ここでの売却時の手残りは別途積立てて得たものではありません。あくまでも家賃収入の中から勝手に積み上がったものです。ですから、「元金」の返済分だけ、家賃収入を使って毎月貯蓄していると考えられるわけです。これは法人でいうところの「含み益」を増やしているのと同じロジックです。しかも、ここでの「元金」の返済分は家賃収入から得られるキャッシュフローとは“別”なのです。そう考えると、



購入価格での売却可能性が高い「土地値物件」は一口で二度おいしい！

このように考えて、僕は「土地値物件」を積極的に購入しています。

収益不動産 10 項目の購入基準

以上を踏まえたうえで、僕は不動産賃貸業における収益不動産の購入基準を定めています。それが、次の10項目であり、現時点ではこの10項目に合致しない収益不動産は購入しないと決めています。こうした基準は購入エリアや投資方法、その人の経験値によって変わってくるものですが、参考までにご紹介しておきます。

- ① 湘南エリアの物件か？
- ② 物件の収益力は利回り10%以上か？
- ③ 物件価格に占める土地比率は90%以上か？
- ④ 物件の道路付け・間口・形状・用途地域はどうか？
- ⑤ 物件の立地（生活利便性）はどうか？
- ⑥ 物件の間取りはファミリータイプか？
- ⑦ 物件に収益余力はあるか？
- ⑧ 購入後の予見コストはいくらか？
- ⑨ 水回りはどうなっているのか？
- ⑩ 入居者の立場で自分ならその物件に入居できるか？

① 湘南エリアの物件か？

まずは購入エリアです。先述のとおり、僕は湘南エリアの物件に絞って購入しています。現時点では茅ヶ崎市・平塚市・寒川町の3市町村のみを購入エリアと決めています。完全な地域密着型です。それがいかに優良物件であっても、このルールは絶対です。購入エリアを限定する理由は大きく4つあります。

第一に、物件管理の問題です。管理会社に物件管理を任せると、やはり自分で現況確認できるエリアでないと何かあったときに心配ですし、余計な出費もかさみます。例えば、「共用廊下の電球が切れた」なんていう場合でも、自分で交換すれば千円程度ですが、管理会社に依頼すると平気で1万円くらい取られてしまいます。

また、退去が出たときの入居者募集の際も有利です。基本的に入居募集は「物件概要」を従業員に持たせて、最寄りの不動産仲介業者をローラー作戦で回るだけ。退去が出ても、それで遅くとも3ヶ月の間には入居者が見つかります。（→入居者募集のノウハウはChapter10で詳しく解説します）

第二に、スケールメリットの問題です。狭いエリアに物件を集中させることでスケールメリットを享受できます。例えば、リフォームです。任意売却で購入した【茅ヶ崎市萩園 | 共同住宅】にはかなりのリフォームが必要でした。とりわけ、もっとも費用のかさむ水回り（浴室・トイレ・キッチン・給湯関係など）は5室分全交換しなければいけません。通常、これだけでリフォーム屋に依頼すれば軽く300万円を超える工事内容です。

しかし、この物件では「無料」で工事してもらっています。弊社保有物件のプロパンガス会社をすべて切り替えるのと引き換えに、水回り工事を無料施工してもらったからです。以下はそのときプロパンガス会社から見積もりを取った内容です。プロパンガス会社には営業エリアがあります。ご覧のとおり、そのエリア内に物件を多数保有していると、無理難題も聞いてくれるわけです。（→格安リフォームの秘訣はChapter10で詳しく解説します）

社名	TEL	FAX	担当	給湯器の交換	故障時兼用対応	キッチンの交換	浴槽交換	追い炊き機能追加
有限会社吉野プロパン	046-274-0150		ヨシノ	○	○	○	○	○
株式会社桜ヶ丘流通	046-267-2252	046-269-9411	スズキ	○	○	×	×	×
株式会社メタックス	0120-414108	0120-706910	ゴミタ	○	○	○	×	○
株式会社シノサナミ海老名営業所	046-231-6742	046-232-6929	和田	○	○	○	○	○
沼野商事株式会社東支店/サービス	046-239-3333							FAXにて対応
日本ガス株式会社海老名営業所	046-231-6741		ヒライ	○	○	ガスコンロは可	○	○
株式会社TOKAI厚木支店	046-236-3470	046-236-3472	タマイ	○	○	○	×	○
株式会社トーエル/厚木営業所	046-245-3900		タチナカ	○	○	×	×	×
トモプロ株式会社神奈川西営業所	046-222-2910	046-221-3352	フルヤ	○	10年間	有償	有償	○
圭森藤平商事株式会社藤沢営業所	0466-61-7541	0466-62-6615	ハンニャ	○	○	有償	有償	有償
日光実業株式会社	0466-61-6161	0466-61-1020	スダロ					FAXにて対応
株式会社サントーコー相模営業所	046-266-5550		オマタ	○	○	有償	有償	有償
紀伊国屋高圧株式会社	046-254-5141	046-254-1800	ワカバヤシ	○	○	有償	有償	○
株式会社ミウロコ平塚店	0463-55-5125		イチナフ	リース	○	×	×	×
高橋プロパン株式会社	0120-141074		タカハシ	○	○	有償	有償	○
株式会社エルガス	0463-67-7001	0463-67-7014	○	○	○	定額料金き上げれば	○	設置出来る位置である
株式会社クラスタ湘南営業所	0463-54-2108		サクライ	○	○	有償	有償	有償
株式会社カネエル	0463-92-4500	0463-96-0368	タカムラ	○	有償	有償	有償	工事内容によっ

第三に、土地勘の問題です。先述のとおり、僕の物件購入エリアは茅ヶ崎市・平塚市・寒川町の3市町村です。いずれも“土地勘”があるので、物件の「所在地」を見ただけでエリア特性が分かります。そのエリアの賃貸ニ-

ズや土地相場。周辺施設。買ってよいエリア。買ってはいけないエリアなど…これら全部把握しています。例えば、僕の購入エリアの 1 つに「平塚市」があります。しかし、「平塚市」といっても僕が購入を検討するエリアはごく一部。次の「□」で囲んだエリアだけ。これ以外のエリアの物件が売りに出ても買いません。理由は単純。購入しても“入居付けに苦労する”と分かっているからです。こういう“土地勘”は大きなメリットといえます。



第四に、資金調達の問題です。これまで各金融機関に融資相談を持ち込んだ経験から「土地値物件」でも積極的に融資してくれるのは「日本政策金融公庫」と「信用金庫」だと感じています。「地銀」はけっこう渋い。これが僕の印象です。日本政策金融公庫は使い勝手が良いのですが、融資限度額が 4,800 万円で頭打ちです。2017 年 12 月現在、僕の場合は残債が 2,400 万円ほどあるので、融資枠はせいぜいあと 1 棟分です。

となると、今後も事業を拡大するには「信用金庫」に頼るしかないわけですが、「信用金庫」は地域密着の金融機関です。**基本的に本店所在地が営業エリア内にある事業者、及び物件にしか融資をしてくれません。**ゆえに、融資を受けて購入できるのも、各信用金庫の営業エリア内に限定されてしまうのです。

② 物件の収益力は利回り 10%以上か？

利回りが高い物件を購入するのは当たり前ですよね。ここ数年は収益不動産の価格が高騰していますが、それでも僕は表面利回りの基準を **12%以上**、土地に資産価値があるときは妥協して **10%以上**を収益不動産の購入基準にしています。僕の場合は借入金の返済期間が最長でも 20 年です。これくらいの利回りでない、十分なキャッシュフローが取れません。ザックリいうと、4 室のアパートで 2 室空室が出ても、“**持ち出しにならないキャッシュフロー**”が取れるかどうか。これを判断基準にしています。

テナント物件はその限りではありませんが、レジ物件（共同住宅）の場合は賃貸ニーズがあるエリアの物件であれば設備を更新する。ペット可などで差別化を図る。最終的に家賃を下げる。このような手を打てば入居者は決まります。要は、家賃を下げて回るかどうか。これが重要でしょう。

③ 物件価格に占める土地比率は 90%以上か？

ただし、どれだけ利回りが高くても、物件価格に占める「**土地比率**」が低い物件は購入しません。くどういようですが、僕は建物には 1 円も払いたくない考えです。建物は経年減価により最終的には価値がゼロになります。購入前に価値が減り続けると分かっている。そんなものにお金を払うのは「やだね！」というのがその理由です。よって、**物件価格に占める土地比率が 90%以上**を物件購入の基準にしています。

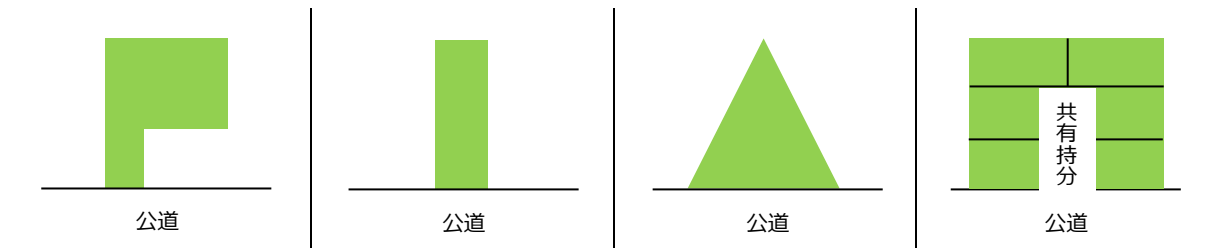
物件価格に占める土地比率を計算するには「**土地値**」を把握しておく必要があります。「土地値」といっても、「**公示地価**」「**実勢価格**」「**路線価**」「**固定資産税評価額**」と 4 つあるわけですが、僕が基準にするのは「**路線価**」です。理由は単純。たいていの金融機関は「**路線価**」を基準に担保評価をするからです。また、「**路線価**」といっても **10 万円以上 (㎡)** の物件を購入基準にしています。僕の購入エリア（茅ヶ崎市・平塚市・寒川町）で 10 万円以下の路線価のエリアとなると、市街中心部から外れた賃貸ニーズの弱いエリアだからです。（→金融機関の融資については Chapter5 で詳しく解説します）

ただし、駅近や人気エリアなどは「**路線価**」と「**実勢価格**」（市場価格）が乖離しているケースがあります。「**路線価**」で購入できるのが理想ですが、そういうエリアの物件はまずそうはなりません。それでも欲しい物件であれば、「**路線価**」と「**実勢価格**」（市場価格）の乖離分は「**頭金**」を入れるなどして購入することもあります。

④ 物件の道路付け・間口・形状・用途地域はどうか？

また、いくら物件価格に占める土地比率が高くても土地そのものの「**資産性**」が乏しい物件も購入しません。その意味で土地の「**道路付け**」「**間口**」「**形状**」「**用途地域**」については購入するうえでの重要ポイントにしています。具体的には、次のような「**道路付け**」「**間口**」「**形状**」の土地の物件は購入しないようにしています。通常の土地よりも「**資産性**」が低いからです。裏を返せば、融資の際の銀行評価（担保価値）も低いこととなります。

旗竿地	ウナギの寝床	変形地(三角形など)	私道持ち分あり
-----	--------	------------	---------



また、用途地域もチェックします。工業系の用途地域（準工業地域・工業地域・工業専用地域）は購入しません。僕が好んで購入するのは「角地」と「前面道路が広い土地」の物件です。一般的に、道路に多く接している土地、前面道路の幅員が広い土地は価値が高くなるからです。

購入物件	角地(二方道路)	前面道路	用途地域
平塚市中原 貸店舗	○	18m	第1種住居
平塚市平塚 貸事務所	○	30m	近隣商業
茅ヶ崎市平和町 共同住宅	○	4m	第1種低層
平塚市東真土 共同住宅	—	4m	第1種住居
茅ヶ崎市萩園 共同住宅	—	4m	第1種中高層
三宮町出西 共同住宅	○	30m	第1種住居
平塚市四之宮 貸店舗 & 共同住宅	○	7m	第1種住居
茅ヶ崎市東海岸南 貸店舗 & 共同住宅	—	10m	第1種中高層
寒川町中瀬 自社ビル & 貸店舗	○	7m	第1種住居

そのうえで、更地にして「住宅用地」として売れそうかどうか。これを重要視しています。ゆえに、僕は土地面積の大きい物件も好みません。例えば 100 坪（330 m²）の土地を更地にして住宅用地として売却しようとしても、こんな土地を購入できる、あるいは購入したい消費者は限られます。となると、建物の解体後、現実的には建売業者等に売却することになるわけですが、この時点で相当買い叩かれると予測できます。なので、建物解体コストもかからない、比較的小ぶりの物件を数多く買い増していくことをひとつの方針にしています。

⑤ 物件の立地（生活利便性）はどうか？

購入する物件の「生活利便性」「周辺環境」「交通アクセス」等は入居率にそのまま直結しますので、必ずチェックするようにします。湘南エリアは JR 東海道線が鉄道の中心で駅が少ないうえ、駅の間隔も離れているので完全なクルマ社会です。よって、駅からの距離は大した問題ではありません。しかし、それ以外は重要なチェック項目があります。（このチェック項目は湘南エリアに限らないでしょうが）

- 徒歩圏内にスーパーやコンビニ、その他商業施設はあるか
- 保育園・幼稚園・小中学校はあるか
- 駅やバス停までの距離はどうか / 幹線道路にアクセスしやすいか

- 物件の敷地内に駐車場はあるか / なければ、近隣にあるか
- 嫌悪施設（墓/火葬場・ゴミ処理場・風俗店など）は近隣にないか

また、**物件周辺に新築住宅があるかどうか**も重要なチェックポイントです。新築住宅があるということはその土地に大金を払ってでも住みたいニーズがあると考えられるからです。

⑥ 物件の間取りはファミリータイプか？

レジ物件（共同住宅）の場合、僕は単身者用の間取りの物件は購入対象外としています。1R・1K・1DK などの単身者用の物件は入居者の入れ替わりも早いので、その度に入居募集をかけなければいけません。当然、広告費もかさみます。退去の度に原状回復やリフォームの費用もかさみますし、その割に大した家賃も取れません。要は、面倒で割に合わない。これが単身者用の物件に対する僕の印象です。ゆえに、僕は間取りが **2DK（1LDK）以上、かつ 1 室 30 m²以上**のファミリー物件しか購入しないようにしています。

不動産賃貸業における僕の基本方針は**“安く物件を仕入れて地域最安値で貸す”**です。僕は間取りが 2DK（1LDK）以上の物件しか購入しませんが、賃料目安は 1 部屋 5 万円前後で賃貸できる物件かどうかです。湘南エリアのアパートで 2DK（1LDK）以上、家賃 5 万円となると安い部類に入ります。しかし、これまでの経験から、これくらいの家賃で入居してくれる入居者が望ましいと考えています。その理由は 2 つあります。

1. 安い家賃の部屋に住む入居者は物件への期待値が低いので、部屋や設備に少々不具合があっても、ウルサイことは言わないし手間もかからない
2. 安い家賃の物件に住むのは住居費にお金を掛けない（掛けられない）入居者なので、転居の可能性も低く長期入居を見込める（なので、家賃滞納リスクのない生活保護受給者も入居可としています）

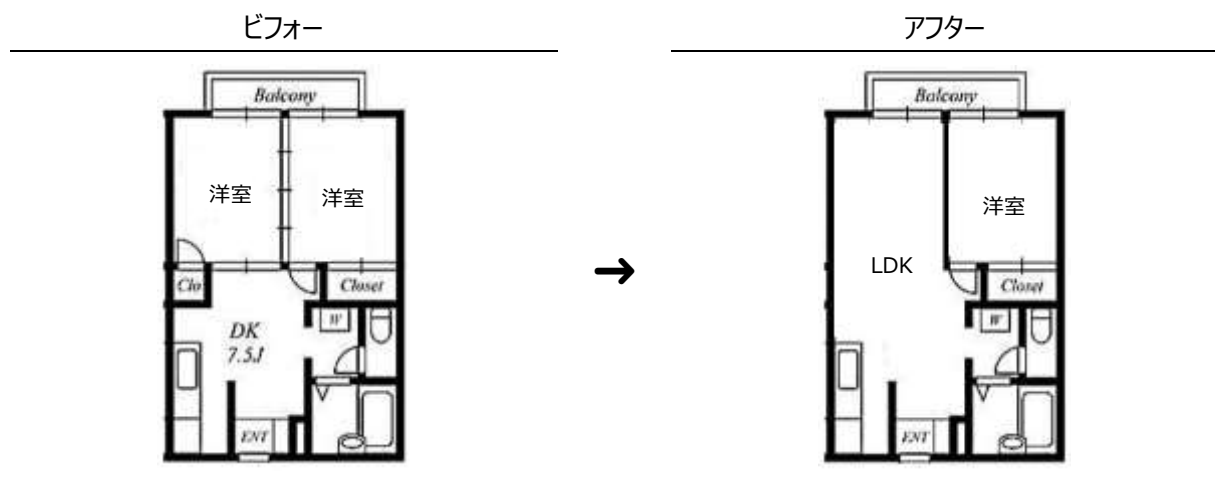
単身者用の物件か。ファミリー用物件か。付加価値を付けて高く貸すか。それとも、最低限だけ手を入れて安く貸すか。この辺りの考え方は人それぞれでしょう。この部分は参考程度に留めてください。

⑦ 物件に収益余力はあるか？

その物件には収益を伸ばせる余地があるか。これもチェックします。例えば、自販機を置けばその物件の収益が少し向上します。僕の場合は保有物件に自販機を 4 台設置していますが、それで年間 20 万円ほどの副収入があります。また、間取り変更で家賃を上げることもできます。例えば、部屋面積が同じ 35 m²なら 2DK よりも 1LDK の間取りの方が家賃を高く取れます。今どきは 1LDK の方が人気だからです。

そこで、現状が 2DK の部屋なら次のように 1LDK に間取り変更することで賃料アップできるのです。湘南エリアでいうと、この間取り変更で月 5 千円～1 万円は賃料アップできます。一方、間取り変更の工事費用なんてたか

が知れています。基本的に「洋室」の間仕切りの壁を取っ払うだけだからです。（→格安リフォームの秘訣はChapter10で詳しく解説します）



いずれにしても、その物件に収益を伸ばせる余地がある方が良いに決まっています。その意味で、僕は不動産投資の初心者が好むような外観も内装もしっかりメンテナンスされている物件が嫌いです。こういう物件は目一杯手を加えられているので、購入後に収益を伸ばせる余地が少ないからです。（もちろん、前所有者によって手を加えられた分は売却価格に上乗せされています）

③ 購入後の予見コストはいくらか？

僕が好んで購入しているのは築古物件です。たいていは何かしら手を入れないと満室にできない物件です。仮に現状は満室でも、築古物件の場合は退去が出たら、その部屋は原状回復程度のリフォームでは入居者が見つからないケースがほとんどです。例えば、よくあるのが2DKで2室が和室のケースです。今どき“オール和室”では入居者が見つかりませんので、その場合は【和室→洋室】にリフォームしなければいけません。つまり、購入後に満室経営を続けるには外壁塗装やリフォームをして物件価値を上げる必要があるわけです。

そのコストがいくらかかるのか。購入前にざっくり計算しておくことが重要です。例えば、その物件に外壁塗装の時期が到来しているなら、外壁塗装で120万円、2DKで2室が和室だったら洋室へのリフォームで1室30万円といった感じです。要は、“収益不動産の購入時はその予見コストも見越したうえで利回りを再計算しなさい”ということです。（もちろん、その予見コストは売主との価格交渉では割引材料になります）

④ 水回りはどうなっているのか？

リフォームで1番コストがかかるのが“水回り”です。よって、水回りだけは重点的にチェックします。具体的には、浴室・トイレ・キッチン・給湯関係・洗濯機置き場等です。とりわけ、浴室のリフォームにはコストがかかります。経年

劣化で浴槽や壁が古ぼけている。こういうのは今のコーディング技術なら7万円くらいでピカピカに蘇らせることができます。シャワーや水栓が古ければ交換すれば済む話。2万円もあれば十分です。

問題はそれが“時代遅れの浴室”だったときです。例えば、築古物件では次のように「バランス釜」で浴槽がタイルの上に乗っているタイプのものがあります。こうした物件ではバランス釜を給湯器に変えて浴槽も新しくしようとすると、最低でも1室50万円程度はかかります。仮にそれが4室あったら200万円が吹っ飛んでしまいます。しかも、バランス釜を給湯器に替えても入居率アップには貢献しません。いまだ給湯器なのは当たり前だからです。

バランス釜の浴室



また、“洗濯機置き場が室内にない”ものもダメです。洗濯機置き場が室内にない物件は入居付けにまず苦労します。そこで、洗濯機置き場を室内に新設しようとすると、床や壁をめくっての水道工事が必要になり、これまたコストがかかります。物件によっては間取りを変更しないと、洗濯機置き場のスペースを作れないこともあります。

そのようなわけで、僕は水回りだけは細かくチェックするようにしています。ちなみに、**リフォームの中でコスパが一番高いのは外壁塗装です**。外壁塗装は物件全体の入居率アップにつながるからです。外壁塗装の費用は建物面積130㎡程度（2DK×4室のアパートの規模）なら100万円前後です。しかも、一度の塗装で10年くらいは持ちます。そう考えると、水回りのリフォームコストがいかに高くつくかわかりいただけるでしょう。

⑩ 入居者の立場で自分ならその物件に入居できるか？

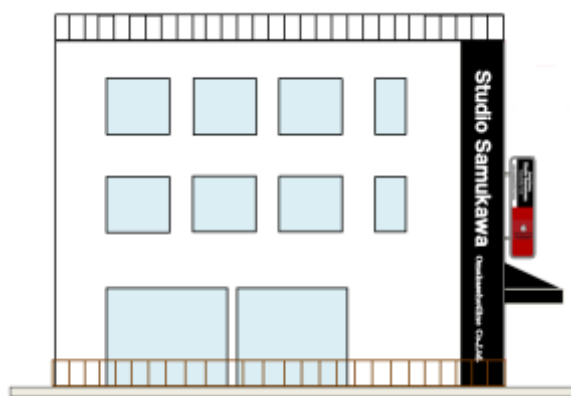
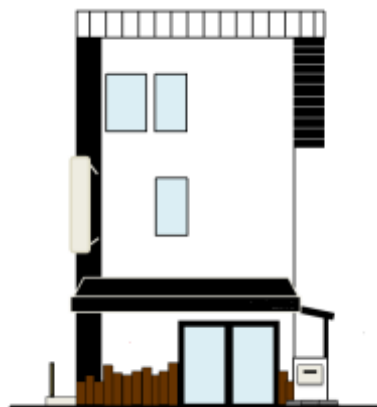
入居者の立場で自分ならその物件に入居できるか。最後にこれも重視します。やはり自分なら住みたくない物件では愛着も湧きませんし、手間暇かけて賃貸経営しようとは思わないのではないのでしょうか。少なくとも僕はそうです。今はボロでもリフォームすれば見違える物件になりそう。そんな物件なら購入に値しますが、リフォームしても見違えるイメージがまるで湧かない。そんな物件は購入を見送るようにしています。

例えば、外観がボロい物件なら物件再生イメージを自分なりに考えてみます。それで物件が生まれ変わるイメージが湧いてくるかどうか。ここがポイントです。具体例を挙げましょう。次は弊社ビルの購入前に考えたイメージ図です。ご覧のとおり、購入前は寿司屋で“和風”な外観でしたが、購入後にはほぼイメージどおりに仕上げました。要は、このイメージが湧くかどうか。この点を僕は重視しているのですが、少し伝わりにくいでしょうかね。

購入前の建物写真



購入前に描いたイメージ図



現在の弊社ビル写真



以上、僕の物件購入基準についてでした。この基準に合致すれば、僕は購入時に空室が多くても、建物外観や室内が多少ボロでも、築古（建物耐用年数切れ）でも、融資が付く限りは構わず買い進める方針です。これらの悪条件は安く物件を仕入れることでリスク回避できますし、購入後の経営努力で何とでもなると考えているからです。実際、そうなっていて、現在の保有物件のうち空き室は【住居系】の1室のみです。

いずれにしても、融資を受けて収益不動産を買い進めたいのなら購入基準は必ず必要になってきます。何の基準も持たないまま、「融資が付いたから」「利回りが高かったから」という理由で安易に収益不動産を購入してしま

うと、取り返しのつかない失敗になる可能性があります。そうならないためには、何はともあれ、自分なりの物件購入基準を持つことです。そのうえで、自分の購入基準に合致した“お宝物件”を探す目利き力を養うことです。

いかがだったでしょうか？

特別レポートはここまでです。最後までお読みくださり、ありがとうございました。

特別レポートをお読みいただき、もしあなたも“副業”としての不動産賃貸業に興味を持ったのなら、さらに実践的な内容をお伝えする用意があります。詳細は同封資料をご確認ください。これは現時点での僕の、“不動産賃貸業に関する「知識」「ノウハウ」「経験」のすべてをあなたと共有するコンテンツ”です…

小規模企業の社長・個人事業主向け 他人資本で「資産」を増やす方法 【収益不動産購入の羅針盤】

i 本業以外の安定収入を構築する全プロセス



【収益不動産購入マニュアル + 物件購入3点フォーマット + サポートサイト】

詳細はWEBでご確認ください！

→ 他人資本で「資産」を増やす方法

36

🔄 販売ページに戻る

【免責事項】

最終的に収益不動産を購入する際意思決定はご自身で行うようにしてください。本テキストに記載された内容に基づいて被ったいかなる損害についても、当社（株式会社おまかせホットライン/株式会社担当営業）及び著者は一切の責任を負いません。すべては自己責任となります。その点をご了解のうえ本書をご活用ください。なお、本テキストの著作権は当社に帰属し、許可なく無断で転用することを禁止します。

本業以外の安定収入を構築する全プロセス 他人資本で「資産」を増やす方法 【立ち読み版 | 特別レポート】

平成 29 年 12 月 1 日 第一刷

著者 田中正博（たなかまさひろ）

発行 株式会社おまかせホットライン

〒253-0112 神奈川県高座郡寒川町中瀬 6-9 スタジオ寒川

E-mail : info@omakase-hl.co.jp

HP : <http://36baiureta.com/realestate/>

TEL : 0467-38-7591 (代) FAX : 0467-74-6300
