

家賃収入が 月収を超える!

不動産投資[利回り20%超]大作戦

広瀬智也・東田光陽・内海芳美 著



Hirose, Tomoya

Uchimi, Yoshimi

Tsukada, Kouyo

家賃収入が 月収を超える!

不動産投資[利回り20%超]大作戦

2005年3月13日 初版第1刷発行
2007年2月5日 初版第5刷発行

著者

ひろせ ともや つかだ こうよう うちみ よしみ
広瀬智也・東田光陽・内海芳美

発行者

新田光敏

発行所

ソフトバンク クリエイティブ株式会社
〒107-0052 東京都港区赤坂4-13-13
電話：03・5549・1201(営業)
03・5549・1236(編集)

カバーイラスト しりあがり寿

執筆協力 芥川和久

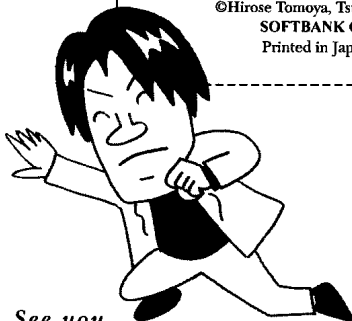
ブックデザイン 大悟法淳一

印刷・製本

図書印刷株式会社

落丁本、乱丁本は小社営業部にてお取り替えいたします。
本書の内容に関するご質問等は、小社第2書籍編集部まで
書面にてお願いいたします。

©Hirose Tomoya, Tsukada Kouyou, Uchimi Yoshimi,
SOFTBANK Creative Corp. 2007
Printed in Japan ISBN4-7973-3101-1



See you



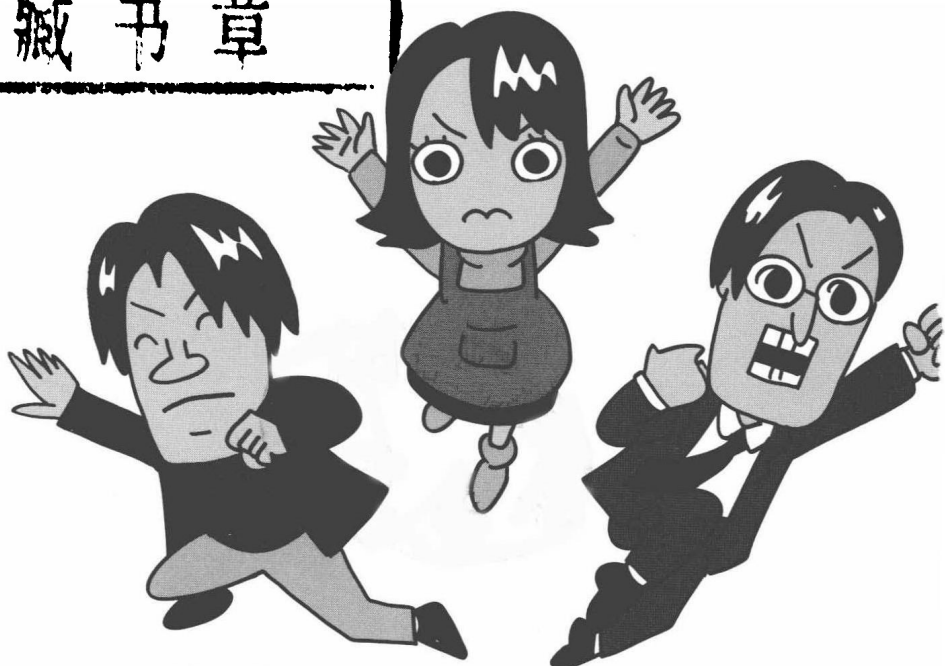
家庭収入が 月収を超える!

不動産投資[利回り20%超]大作戦

広瀬智也 康田光陽・内海芳美 著

工業学院図書館

蔵書章



Hirose, Tomoya

Uchimi, Yoshimi

Tsukada, Kouyo

カバーイラスト
しりあがり寿

不動産投資で絶対に失敗してほしくない

共著者3人を代表して——広瀬智也

僕は不動産投資アドバイザーという仕事柄、

「私でも不動産を買えるんでしょうか？」

「今でも利回りの高いお買い得物件は残っているでしょうか？」

という相談を受けます。

そんなときに思い浮かべるのが、この本で紹介している、東田光陽さんと、うっちゃんこと内海芳美さんのお2人です。

僕たちは、お互いのブログ（ホームページ上の日記）に書き込みをすることから始まり、交流を持つようになりました。僕がうっちゃん、東田さんに関心を抱いたのは、その不動産投資のスタイルです。2人とも不動産とは全く関係のない仕事をしながら、利回り50%、25%といったびっくりするような高利回り物件を手に入れているのです！

どうやって不動産の素人が、そんな驚くべき高利回り物件を手に入れたのか？ その実体験に基づいたノウハウと、不動産投資アドバイザーとしての僕の見解も合わせて、1冊

にまとめたのが本書です。

この本を読めば、不動産投資には難しい知識はいらないことがお分かりいただけるでしょう。ちょっとしたアイデアと、少しの努力、そして「ワクワクしながらやり続けること」。この3つがそろえば、不動産投資は誰にでもできるものです。

みんなが狙うありきたりの物件では生き残れない

僕たちは今のところ、不動産投資で好調な実績を残しています。3人とも本のタイトルどおり表面利回り（年間家賃収入÷購入価格）で20%を超える物件を所有しています。

しかし、3人の投資スタンスは三者三様。本業は、東田さんがサラリーマン、うっちゃんが主婦、僕が不動産投資コンサルティング会社社長とそれぞれの境遇も違います。

そして、各人が独自の戦略や投資手法を持っています。詳しくは51ページ以降で紹介していきますが、東田さんならフーオークションなどインターネットを駆使した情報収集や格安リフォーム術。うっちゃんなら主婦ならではのまめさを生かした物件の管理や入居者フォロー。僕で言えばあまり投資家が狙わない店舗物件のオーナーになるといった具合です。

「自分の状況」を把握した上で「目利き力」を養う

最近よく、これから不動産投資をしようとしている人から「いい物件が最近少なくなつたから不動産投資はもうできない」といった声を聞くことがあります。ですが、そんなことはありません。

まずは物件を選択する以前の問題ですが、自分の状況を理解し（財務的な状況、職業、年齢など）、将来どのようになりたいかを明確にし、戦略を立てる必要があります。

その上で、物件の「目利き力」を養っていけば、必ず自分に合ったいい物件に巡り合えます。一方でキャッシュフローとは何かを学び、資金調達を行い、効率のよい管理を追求していくことも大事です。

僕は、不動産投資アドバイザーとして、個人の方向けにセミナーやコンサルティングを行っていますが、10代から50代の幅広い層の方々が、休日にもかかわらずお金をかけて勉強しに来て、真剣に話を聞いて、質問をされます。

「地方物件と東京都内の物件とどちらに投資をすべきか？」

「年収〇〇〇万円で転職したばかりだけど、融資を受けられるのか？」

なんていう質問が続き、講演時間を延長することもしばしばです。

「この物件を今週契約予定なので、契約の前に一度プロの目から見てほしい」

「不動産会社はこの物件を勧めてくるけど、本当にいいの不安で……」

不動産投資についてコンサルティングを受けたいという方は引きも切りません。

3人それぞれの投資エッセンスを1冊の本に

僕ら3人はある意味、不動産投資をするのに恵まれています。困ったとき迷ったときに相談をする仲間がいますから。

読者の皆さんのまわりには不動産投資に興味を持っている人はいますか？　もしかしたら職場や友達の間でも「投資に無関心」なんていう人ばかり……。でも、そんな方も、この本を通じて僕らの投資仲間になりましょう。

僕たち3人が実際に会ったのは僕のセミナーの開催日当日。その後の懇親会で話が盛り上がり、

「それぞれの投資スタンスも違えば、バックグラウンドもバラバラの3人だけど、その投資エッセンスをまとめた本を出せたら面白いね」

という案が出て、この本の出版に至りました。そんな3人ですから、集まるとビールを片手にワイワイ不動産の話をしてしまい、つい時間を忘れてしまいます。

読者の皆さんは僕らの投資仲間

本書をお読みいただいて、東田さんの投資スタンスに共感を覚える人は、迷ったとき、悩んだとき、東田さんになりきって「東田さんだったらどう考えるのか?」、そして、うちちゃんに似た境遇の人だったら「うちちゃんはどう考えるのか?」を考えてみてください。いい。

僕らの投資仲間である読者の皆さんには、不動産投資で絶対に失敗させたくない。本気でそう思っています。

それではまえがきはこのへんまでとして、3人の実践投資家のノウハウが詰まった本書をお楽しみください。

この本を参考に不動産投資を成功させ、将来に向かって1歩を踏み出してくれたのなら、そのときはみんなが集まって、ビール片手に不動産話で盛り上がりましょう!

不動産投資のメリット5

そもそも不動産投資のどんな点に利点があるのか、説明しておきましょう。僕は不動産投資のメリットには、大きく分けて5つあると考えています。

1 家賃収入

バブル期の不動産投資は、いわゆるキャピタルゲイン（譲渡益、値上がり益）を目的に行われました。例えば5000万円で買ったマンションを、7000万円で売るといったやり方です。今から考えると異常な世界です。

土地神話が崩壊した今、不動産投資はインカムゲイン（利子・配当）を得るという健全な世界に戻ってきた気がします。5000万円で買ったマンションから、利回り12%の家賃収入で年に600万円を得ようというわけです。もしこれが株だったら、一般的な配当が3%程度ですから、2億円分の株を持っていないと600万円を儲けることはできないという理屈になります。

不動産投資は少ない資本で効率よく利益を生み出せる投資法なのです（この場合、利回

りや配当の計算に当たって税金のことは考慮していません）。

2 銀行借入

さらに、銀行借入ができるので、手元に資金がなくても自分の手金以上の物件を買えます。500万円の元手で、5000万円の物件を買い、年に600万円のインカムゲインを得られる投資は、ほかにちよつとありません。

3 システム

管理・家賃集金などを代行してくれる不動産会社が存在するので、入手してしまえば手間はかかりません。

4 マーケットが大きい

賃貸市場は、ヤフー不動産の賃貸住宅で約40万件、イサイズ住宅情報では首都圏のみで約24万件の検索ヒット数があります。それだけ供給が多いというわけです。その中で「駅近」といった条件や、間取りのよさ、賃料の値下げといった工夫次第で入居者を得ることができます。また、昔かたぎの大家さんは家賃や敷金・礼金を下げたりすることに拒否反

応を示すケースが多々ありますが、若い大家さんならば柔軟に対応することで、さらに入居率を上げていけるでしょう。

5 値動きが比較的安定している

株は市場の動きを常に注視して売り買いの注文を出さなくてはなりませんが、不動産は短期間で極端に変動することがありません。株で安定した利益を出すのは難しいですが、不動産はいきなり大化けすることはないものの、安定した収入が見込めます。

ですから、長期的なスタンスで、じっくり投資を行いたい人、本業をほかに持っている人にも向いているのです。

不動産投資アドバイザー 広瀬智也

■ 大家さんになるまでに「やることリスト」

大家さんになるまでには、以下のようなステップをたどります。
本書では、このステップに沿って、著者たちが体験から導き出した実践的なノウハウをレクチャーしていきます。

STEP 1 自分の戦略作り _____ P.051



「将来なりたい自分」をイメージし、そのために不動産投資でいくら収益があればいいのかを明確にすべし

STEP 2 情報収集 _____ P.065



効率的な物件の情報収集・検索の仕方から、優良物件を優先的に紹介してもらう方法を紹介

STEP 3 図面・現地調査 _____ P.111



物件広告や図面のチェックの仕方、現地を視察しに行くときに注意すべきポイントをレクチャー

STEP 4 購入申し込み・融資・決済 _____ P.133



ついに欲しい物件に巡り合えた！ 購入申し込み後、銀行から融資を受けて、決済するまでの流れを説明

STEP 5 リフォーム _____ P.159



ボロ物件さえもリフォーム次第で、美しく生まれ変わる！
格安で美麗リフォームを施す裏ワザを伝授

STEP 6 入居付け _____ P.183



入居付けとは入居者を募集し確保すること。賃貸人の募集から審査、賃貸契約を結ぶまでの注意事項を説明

STEP 7 入居者のフォロー _____ P.199



入居者からの苦情対応や、取得した物件の管理法など、入居してもらったあとのフォローも大事

STEP 8 さらに投資に向けて _____ P.213

さらに2件、3件と物件数を増やしたい。不動産投資をさらに広げていきたい人向けのレクチャー

contents

目次

Profile

まえがき	不動産投資で絶対に失敗してほしくない	003
レクチャー	不動産投資のメリット5	008
大家さんになるまでに「やることリスト」		011

こんな私たちでも大家さんになれた！

不動産投資の経験からアドバイザーに転身	広瀬智也	020
夢は不動産投資のマイノリティを伝える立場に	東田光陽	030
主婦で資産総額1億2800万円の大家さん	内海芳美	040
「利回り20%超」とはどういうこと？		050

STEP

1 自分の戦略作り編

1	広瀬式	ノウハウを学ぶよりも大切なこと	052
2	東田式	融資が受けやすい個人、税金面で有利な法人	055
		賢い投資家はたくさん税金を払う	056

STEP

2

情報収集編

.....065

3

内海式 投資用と自宅用では物件の買い方が違う060

4

広瀬式 1000...1000...10...3...1のルール066

5

広瀬式 物件情報をもたえる確率を高める法070

私が所有する不動産の家賃収入〈広瀬智也編〉073

広瀬式 本当は狙い目なのに.....事業系物件074

私が所有する不動産の家賃収入〈東田光陽編〉079

7

東田式 「投資ギラギラ層」と競合しない住居物件080

東田式 管理や立地の悪い物件を狙え!084

東田式 通常ルートに乗らない物件を探す法088

東田式 FAX情報をタダで効率よく整理する法092

東田式 「実質利回り12%」を判断する早見法則096

内海式 私が手に入れた競争なしの優良物件098

STEP

3

図面・現地調査編

..... 111

16	15	14	13
私が所有する不動産の家賃収入（内海芳美編）..... 101	内海式 飛び込み客でも優良情報を引き出す法..... 102	内海式 初の不動産投資で競売物件を落とせた！..... 104	内海式 特徴や希少価値のある物件にこだわって..... 106
内海式 不動産仲間を作って情報を共有する..... 108			

21	20	19	18	17
広瀬式 買つてはいけない物件の条件..... 112	東田式 図面から融資可能な物件を見極める..... 116	広瀬式 融資のために路線価の高い物件を狙え！..... 120	コラム 土地が広い方が融資を引きやすい理由..... 123	広瀬式 物件の「目利き力」を養う..... 124
内海式 再建築不可から一転、建築可能に..... 128	コラム 物件は値切っても仲介手数料は値切らない！..... 131			

購入申し込み・融資・決済編……………133

29	28	27	26	25	24	23	22
コラム	東田式	コラム	東田式	広瀬式	内海式	広瀬式	東田式
融資は固定・低金利の公的機関を活用……………158	資金調達ができないときに決済をすらすテク……………157	業者との交渉の切り札「ローン特約」……………154	売買契約の場では司法書士を味方に付ける……………153	知って得する「g 割融資の法則」……………150	親兄弟、友人、知人とツテをたどって……………148	融資0円から1000万円に大逆転……………146	担保評価や融資額を知るお手軽な法……………144
							銀行の融資担当者に好かれるコツ……………138
							融資を引きやすくするテクニック公開……………140
							値下げ交渉を勝ち取る裏ワザ……………134
							買い付け申し込みを撤回する奥の手……………137