

特集

成功する賃貸住宅を建てる

賃貸住宅経営といえば、近頃は枕詞のように「人口減少」「供給過剰」という警句が語られる。それでも、土地という財産を守り次世代に引き継いでいくには、賃貸住宅建築は依然として有効な対策だ。成功に導く秘訣は何か？

はじめに…
これから賃貸住宅を建てるオーナーへ

必要以上に恐れることなく、それでいて冷静さを保つこと
賃貸経営に逆風が吹き始めたと言われ、新たに賃貸住宅を建てても大丈夫か、心配されている方も少なくない。しかし賃貸需要には地域差があり、しっかりと調査や工夫で成功をつかむことは可能だ。

「アパート融資、異形の膨張16年3・7兆円 新税制で過熱」といったニュースが経済紙の一面を飾り、これから賃貸住宅を建築しようというオーナーは戸惑っているだろう。不動産向け新規貸出額がバブル期を上回って過去最高を記録したのは確かにインパクトのある事実だ。それだけアパートの新規供給が増え空室率を押し上げる一方、「家賃は上がらない」という声も多い。

しかし、この1〜2年に新築して満室経営を続けているアパート・賃貸マンションが少なくないのも厳然とした事実だ。都道府県単位の統計では減少に転じているものの、地域によっては人口が転入超過しているところや世帯数が伸び続けているところはある。仮に、人口が増えていない地域

でも、より良い部屋、より便利な場所に住みたいというニーズは根強い。
学生は減っても、未婚化・晩婚化が進み社会人単身者は増えている。こうした人の動き、地域のニーズをきちんと調査し、把握すれば、賃貸需要は普遍的といえる。「働き住む人」が集まる場所はなくなるのだ。

今も賃貸経営は最強の武器

代々受け継いだ財産を守り、次の世代に間違いなく引き継いでいきたいと誰しも思う。しかし、何もせずに収益を生まない土地は固定資産税がかかるだけの負の財産だ。老朽化して古びたアパート、借金が残っているのに空室が多いアパートなどを、子どもたちは相続したいとは思わない。中途半端

な対策で終わっていると、結局は相続税を払うために切り売りせざるを得なくなる。

不動産の評価額を下げる相続対策、借入金や減価償却費を活用した所得税の節税効果、そして将来の年金を生む安定収入効果……、これだけの効果を一度にもたらす解決策は、今のところ賃貸住宅経営の他に見当たらない。

現在、建築費は高止まりしている一方、アパートローンの金利は史上最低の水準で、金融機関は積極的に融資している状況だ。

もちろん、賃貸ニーズのない場所に無理に建てれば失敗する。可能性がゼロなら、いずれ失う前に早めに売却して、より優良な資産に組み換えたほうが賢明だ。しかし、たとえニッチな分野でも賃貸ニーズがあるなら、可能性を徹底的に追求する前にあきらめることはない。

逆風に強いプランはできる！

状況が厳しい中でプランの工夫は絶対に必要だ。「単身向け」「ファミリー向け」か、といった大ざっぱな括り方では、もはや通用しない。年齢・職業・収入・趣味嗜好など、より細かい分類で、自分の賃貸住宅に入居してくれる入居者の人物像ターゲットを想定したプランづくりが求められる。賃貸住宅へのニーズは驚くほど多様化している。単に人数で区切れるわけではない。2人入居でも、新婚夫婦だけでなく、熟年夫婦、片親と子、他人同士のルームシェアなど、さまざまなスタイルがある。「外国人や高齢者を積極的に受け入れて空室知らず」「シングルマザー向けの託児スペース付きシェアハウスが高い稼働率を維持している」「過疎地といわれる地方都市で農家の二男・三男世帯向けの戸建て賃貸を4棟建て、あつという間に満室」などなど、これまでの常識にとらわれなければ可能性は広い。

「モノが売れない時代」のロングセラー商品を目指し、自分の土地に一番合ったプランを創ってくれるパートナー建築会社を選ぼう。

第1章
知っておきたい
建築会社選びの基本 (32ページ)

第2章
読者の声から学ぶ！
契約前に見るべきポイント (34ページ)

第3章
賃貸住宅建築による
相続対策の効果と注意点 (36ページ)

おもな賃貸住宅の種類と特徴

賃貸マンション・アパート
スタンダードな賃貸住宅。ターゲットに応じた広さ、設備、特長の出し方は無限

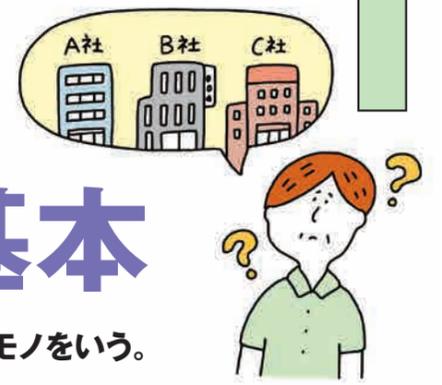
賃貸併用住宅
自宅と賃貸住宅を組み合わせ、ローン返済ゼロでも家を持つ。賃貸部分の工夫も大切

戸建て賃貸住宅
ファミリーのニーズが高く、立地の許容範囲が広く、かつ相続の分割対策にも向いている

シェアハウス
広いリビングなどの共用部分と独立した複数の個室を持つ。若者、外国人にも人気

高齢者向け住宅
高齢世帯が増えるなかで有望市場とされるサービス付きの高齢者向け賃貸住宅

定借マンション・戸建て
借入れや事業リスクを避けたいなら、一定期間後に更地で戻る定期借地権の活用も有効



ハウスメーカー、工務店、設計事務所…

知っておきたい 建築会社選びの基本

安定した賃貸経営を続けるには、プラン内容や品質性能が大きくモノをいう。そのカギを握るのが、パートナーとなる建築会社だ。何を基準に、どう選べば成功できるのか。ポイントを解説する。

建築会社の門を叩く前に やっておくべきこと

賃貸経営の成否を握るのは、建築を担うパートナー選びといわれる。しかし、「有名なハウスメーカーに依頼したから安心」と思っていたら、「予想以上に借入金膨らんでしまい、収支が苦しい」といった声も聞こえてくる。

実は、これは必要なタンドリを踏まないで、いきなり建築会社にコンタクトをとってしまったから起きた失敗といえる。何も準備せずに飛び込めば、相手のペースに巻き込まれやすい。これを防ぐには、先に自分の目的や目標を立てて、それに合わせたプランを練ってから建築会社を選ぶという順番

にするべきだろう（図表1参照）。賃貸住宅といっても、木造の戸建て賃貸から鉄筋コンクリートの賃貸マンションまで、工法や規模はさまざま。建築会社それぞれに得意不得意がある。自分の目的や目標、所有している土地の形状やマーケットに合わせたプランが得意な会社に行くのがベストだ。

建築会社には、 どんな種類がある？

事前準備ができたなら、いくつかの建築会社を絞り込もう。建築会社は、さまざまな種類があり、それぞれに特徴がある（図表2）。この中で知名度が高いのは、全国展開して1社で数百、数千棟を施工しているハウスメーカーだ

う。会社の数でいえば圧倒的に工務店が多い。地域密着型の工務店には、家族経営の零細企業から、営業範囲を広げて施工棟数を増やしてパワービルダーに成長している会社まである。デザイン性などを重視し、特徴を出したいなら、設計事務所という選択肢もある。

会社選びのポイント 「会社の力」はどのように見る？

建築会社選びのポイントは「会社の力」、「プランの力」、「事業収支計画」の3つに分けられる。

まず「会社の力」は必ずしも、知名度や企業規模とは一致しない。最近では、知名度などを重視する傾向が強まっているが、施工実績を確認するだけでなく、できれば工事中の現場を見学させてもらおう。職人が礼儀正しくきびきびと働き、現場が整理整頓されている会社なら、選んでも安心だ。地域に根差した営業をしている工務店は、規模が小さくても堅実に経営されているケースは珍しくない。賃貸経営は長期間の長い事業だ。最後まで付き合ってくれる地道な営業を続ける会社を選びたい。中小工務店の信頼度を図る指標は二つある。一つは、融資が下り

図表1. 建築会社決定までの手順

- Step 1 **目的と目標を決定する**
アパート建築の目的が相続対策なのか、節税なのか、安定収入の確保なのかをはっきりさせる。現在の収入や資産状況に照らして、分不相応な計画は避ける
- Step 2 **市場調査を徹底する**
家賃相場を調べ、地元の不動産会社にヒアリングして地域ニーズを把握。どんなプランが有望かを知る。公的な統計情報から人口動態などを調べるのも大切
- Step 3 **基本計画を考える**
目的と地域性に合わせて、どのくらいの規模・プラン・予算で建てるか、自分なりに収支を計算して賃貸事業の基本計画を立てる。経営者意識を忘れないように
- Step 4 **建築会社を検討する**
基本計画に適した施工会社・建築会社を複数選び、希望条件を伝え、市場調査・プラン・事業収支計画を提案してもらう。実施計画と概算見積りを総合的に検討
- Step 5 **建築会社を決定する**
建築コンサルタント・小野信一氏の監修のもと作成

図表2. 建築会社の種類と特徴

ハウスメーカー	工務店	設計事務所
概要 ●メーカーごとに独自開発されたプレハブ工法で、標準的間取りの設定された2~3階建ての企画型プランの賃貸住宅が中心 メリット ●時代のトレンドを先取る商品企画力に優れており、工場生産率が高いので品質が安定している ●アフターケアや、融資のあっせんなど一貫したサポート、サービスメニューが揃う	概要 ●木造や鉄骨造、鉄筋コンクリート造の在来工法の注文建築が中心 メリット ●狭小地や変形地など敷地条件に応じて柔軟に対応できる	概要 ●施工精度を守る工事監理を行う。コンサルタントなど他分野の専門家と連携 メリット ●デザイン性に優れたプランや特徴的なコンセプトを提案する

建て替えかリノベーションか 迷った時の判断は？

ここまでは更地に新築すること前提に解説したが、築30年を超えるような築古アパートが既にあり、建て替えるかリノベーションをするかで迷っているオーナーもいるだろう。

比較ポイントとしては、建物の構造、入居者ニーズとのズレなどがある。建物が旧耐震設計で、耐震補強にコストがかかり、現状の住戸面積が現在の入居者ニーズと大きくズレている場合は、リノベーションを検討する余地はない。建て替えがベストだ。

新耐震設計（1981年以降の竣工）で構造上問題がなく、外壁・屋上防水などの大規模修繕を適切に実施しているもの。間取り・設備に改善の余地があることなどの場合はリノベーションも有効だろう。その場合は、これまでの建築会社とはまた別に、リフォームの得意な会社を選ぶ必要がある。

以上のようなポイントを踏まえた上で、オーナーの目的と目標をかなえてくれる建築会社を選ぶことが、長期安定経営のカギとなる。

るかだろうか。借りるのはオーナーだが、最近の金融機関は施工会社も審査対象にする傾向がある。大手ハウスメーカーは金融機関と提携して低金利の融資が付きやすい。財務状況が良くない工務店は融資の面では不利になる可能性はある。二つ目は、住宅完成保証制度の適用ができるかどうか。これは、着工から完成までの間に施工会社が倒産した場合、前払い金と出来高の差額を補償する制度。保証機関が施工会社の財務状況を審査した上で判断する。施工金額の上限や保証範囲に制限があるため、すべての建築計画に当てはまるわけではないが、一つの判断指標になる。

プランの提案力の見極めは マーケットに刺さるかどうかが

次は「プランの力」。アイデアや提案力のない、建てるだけの建築会社には頼まないほうがベターだ。コンサルティング会社などに依頼せず個人でプラン提案を受ける場合は、3社以内に絞り込んだ方がいいだろう。プランを見る時には、どのような市場調査を行い、

地域のニーズをどう捉え、ターゲットに向けてどうアピールし、何を特徴に集客しようとしているの

「事業収支計画」は見積もりと 併せてチェックしよう

第一に、オーナーの目的に照らして過大な事業予算が盛りされていないか。見積り書と併せて細かくチェックしたい。

次に、賃貸経営には、「空室リスク」「家賃下落リスク」「金利上昇リスク」がある。これらのリス

かに注目してほしい。どんな分析に基づいてこのプランを提案したのかを、担当者尋ねてみるのもいい。賃貸住宅はオーナーの好みや希望だけで成立するわけではない。市場とオーナーの希望にどう折り合いをつけるか、プロとしての見識が問われるので、よく聞き比べ、見比べてほしい。

次に、賃貸経営には、「空室リスク」「家賃下落リスク」「金利上

昇リスク」がある。これらのリス

カリスマ大家・久保力也さん セミナー講演録

満室経営を実現する 大家行動学とは？

セミナー会場が熱気に包まれた。
「大家さん自身のリノベーションが重要」
「やる気スイッチを押すのは今」と訴えかけているのは、
カリスマ大家の久保さんだ。
どん底から満室経営を成し遂げた、その「大家行動学」とは？

**大家が変われば、
日本が笑顔にあふれる**

私は29歳で脱サラして大家デビューし、今年で11年目です。大家としては若輩者ですが、「日本一明るく元気に活動する大家さん」を目指して、日々行動しています。今日、私が皆さんにご提案するのは、「大家さん自身の心のリノベ

ーション」です。大家が変われば空室が埋まり、キャッシュフローが改善します。すると再投資ができて建物もよくなり、入居者もハッピーになります。そうすると、日本全体に笑顔があふれます。皆さんにはぜひ、ご自身のやる気スイッチを入れてもらいたいです。ところで、やる気はどんなタイミングで出てくるでしょう？ 私



大家 久保 力也さん
有限会社プラザホーム 経営戦略室室長。
プラスハートパートナーズ代表。
2007年に大家デビュー。
入居率3割に落ち込むも
V時回復し満室を実現させる。
そのノウハウをセミナーや講演会で披露。
また全国で「IT大家さん養成講座」を主宰。
公式HP: <http://www.rikiyakubo.jp/>

「大家行動学5大アクション」をお話ししていきましょう。

大家さんが実践すべき5つの行動とは？

行動の1つめは「宣言する」ことです。絶対満室にする、と自身に誓うのです。これが一番重要です。私はお尻に火がついた時、賃貸経営を真面目にやろうと思

「満室実現サクセスシート」(左ページ)を作りました。

- 宣言したら、次にどうするか。2つめは、「軸を決める」ことです。軸とは、次の3つに集約できます。
- ①あるべき姿を明確にする
 - ②やるべきことは何かの考察
 - ③やるべきことを実現するための、

具体的行動とは何かを考えます。③守るべきことを確認する

久保さんの著書

「入居者を引き寄せ満室御礼! 大家さんのための新空室対策」

経験ゼロで賃貸経営に飛び込んだ著者が、再現性が高く、賃貸経営に役立つ方法を紹介。著/久保力也 発行/セル出版 定価/1728円(税込)



入居者が何を求めているのか、長期ビジネスを続けるために必要なことをはつきりさせます。基軸を決めたら行動に移しますが、3つめの行動としておすすめするのは、「TTPする」(徹底的にパクる)です。世の中には真似ていいと思ったりやってみましょう。例えば、私が真似たのはある大家さんが発行していた情報誌。物件情報だけでなく町の情報も盛り込まれていて、とても参考になるものでした。他には手作りのメッセージボードも真似て作ったりもしました。こういうアイデアは自分一人ではなかなか出てきません。4つめの行動は「参加する」です。コミュニティへの参加です。

全国に大家の勉強会などの集まりがありますから、ぜひ参加するようにして下さい。色々な人との出会いを繰り返すことで、刺激されて新たなアイデアが生まれます。そして最後の5つめの行動は、「良い訳を探す」です。良くないイメージの「言い訳」ではなく、「良い理由」。例えば、以前退去者が

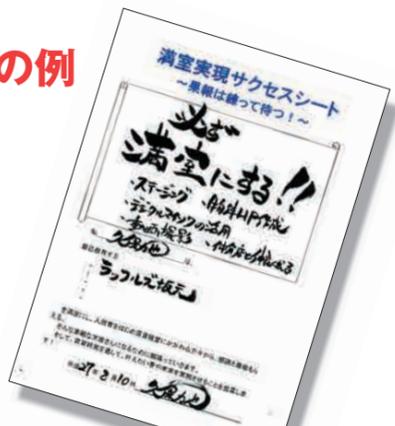
出た時に、退去理由が「栄転したから」だと聞いたことがあります。「この部屋は運気が上がる」という言葉は、入居希望者には響きますよね。退去理由を深掘りし、その物件なりの「良い理由」を見出して付加価値を与えれば、良い結果を生み出すことができるのです。私が考える5大アクションは以上です。どうですか？ 決してハードルが高いことばかりではないはず。あとはやるかどうか、です。

キーワードは、「 ともかくうごかう」

この他に私が行っていることは、「空室のモデルルーム化」があります。室内に小物を置き、生活のイメージが湧くようにしているのです。100円ショップで購入したものが中心で、お金をかけずにできる範囲で行っています。また、自分で物件のホームページも作り、室内動画を掲載したりもしています。仲介をしてくれる不動産会社に対しては、自分で作ったマイソク画面をデジタル化して、毎週メールで送ることも行っています。私がセミナーなどでこうして話すと、次のようなネガティブな反応をする人も中にはいます。そん

大家行動学 5大アクションの例

右/満室実現サクセスシート。自分自身と周囲の人に「宣言する」。左/入居者との絆を深める手作りのメッセージボード。「TPPする」の例。下/久保さん主催の大家さんの会の様子。「参加する」の例



- な時、私はいつもこう答えます。
- 「とはいえ、今さら」
 - 「もう気力も体力もないんだよ」
 - 「大丈夫です、これからの人生で今日が一番若いのですから」
 - 「わかった、やるよ。で、レベルアップするにはどうしたら？」
- 腕をあげる秘訣は、根を上げないことです。やり続けるしかありません。自分で宣言したことですか

らやってほしいですし、支えてくれる仲間も絶対います。

- 「誰かやってくれないかな？」

すみません、やれません。明日への扉は自動ドアではありません。自分の手で開けるしかありません。

最後に、私の好きな言葉をあげて終わりにします。「知覚動考」です。「知って覚えて動いて考える」ことが大切ということですが、「ともかくうごかう」と読みます。さあ皆さん、行動する時が来ました。

