



賃貸業成功の秘訣は、節税しない決算書や金融機関まわりなど事前準備の徹底にあり

自身でインターネット通販会社を経営する傍ら、兼業大家として成長を続けてきた、愛知在住の清水さん。物件ホームページを活用した直接集客法や、金融機関のまわり方など、独自の方法を開拓しながら初めての物件購入から約7年間で年間家賃収入4500万円を実現させた。今は専業大家となった清水さんの成功の秘訣とは？

ホームページを活用した所有物件アピールで集客を

賃貸オーナー業での成功を志し、30歳の時にまずは資金づくりをインターネット通販会社を起業した清水さん。会社は時流にも乗って上手く行き、賃貸業を始めるための資金づくりにも成功。初めての物件購入の際は、「リーマンショックの影響が大きく、融資元の金融機関を見つけるのに苦労しました」と言うが、心折れずに金融機



清水 昌史(しみず まさふみ)さん

1974年生まれ。ホームページを活用した「物件ホームページ大家」として知られる。「楽待」コラムニストとしても活躍、セミナー講師も多数務める。

関をまわることで、無事に融資を受けられて物件取得に成功。ところが、2棟目の物件を購入した時に、思わぬ落とし穴が待っていた。「岐阜市の1K、41戸の任意売却物件で、約半分が空室。リフォームもされていなかったのですが、その状況をベースにキャッシュフローを組み、いけると踏んでフルローンで購入しました。物件の近くには大学があり、元のオーナーが地元の寮組合に入っていたため、入居者のほとんどが寮生でした」

とも考えて、ギリギリではなく、余裕をもったキャッシュフローを考えるようにしています」
例えば、今年1月に購入した物件は築26年、3DK、12世帯のRC造マンション。利回り25%とよく、当初は4000万円売りに出されていた。しかし、11室が空室で建物自体に漏水などが見られたため、リフォーム費用がかなりかかることを見越して、交渉の末、2500万円で購入。結果的にリフォーム費用に1500万円程かかったが、4000万円の融資金額内で対応できたという。

大家仲間から受ける刺激やつながりを大事にする

そんな清水さんも、本業の調子が下降してきたことをきっかけに本業を閉じ、今は専業大家としての道をスタートしている。
専業大家となったからは、全国の「大家の会」にも積極的に顔を出すようになり、大家仲間も続々と増え始めた。兼業時代は賃貸業に関する勉強は基本的に本やコラムを読むことだったが、専業となったからは、常に頑張っている大家仲間の姿を見ながら切磋琢磨しているという。



ところが、清水さんがオーナーとなった際に組合を抜けると、寮生全員が一気に退去してしまった。「家賃収入がゼロで、毎月60万円の返済だけが残りました。この時ばかりは、不動産って怖いなど実感しました」
このピンチを乗り越えるため、清水さんはそれまでに培ったPCスキルを活かし、すぐに入居者を募集するための「物件ホームページ」



[清水さんの所有物件例] A岐阜市、築17年、1K24戸、入居率96%。B岐阜市、築15年、1K17戸、入居率94%。C豊田市、築13年、1K31戸、入居率100%。Dほぼ全室空室で購入した静岡県湖西市の物件。築26年、3DK12戸。リフォーム終了直後

「セミナーなどで仲間から刺激を受けることは、自分が成長する上で欠かせない」と実感します。オーナー（特に地主さん）には閉鎖的に行動して、自分をオープンにしていくといいと思います。僕もセミナー講師をして経験談を話しながら、自分が持つ情報をどんどん開示するようにしています。そうすることで、自分のことを知ってもらえます。懇親会で知り合うことも多く、様々なつながりが生まれてくるんです。そうすると、地縁がないエリアでの物件購入の時にも、大家仲間がリフォーム会社や管理会社などを紹介してくれます」
紹介される会社は、大家仲間が「いい会社だ」と実感しているところばかりなので安心できるのだ。現在4棟84戸を所有し、家賃収入は年間4500万円程。直近の購入物件はリフォーム中だが、それを除く3棟72戸の入居率は97%を超えている。今後は、所有物件をどんどん増やしたいという清水さん。
「今年の目標は5棟購入。そのためにスタッフを雇って事務所も構え、大阪にも進出予定です」と、活躍の場はどんどん広がっている。