

意外とできる アパート経営

都合のいい話「だけ」に耳を貸さず、適切な手順や努力を惜しまなければの話ですが。

- 1 -

[この記事のポイント = アパート経営をためらう理由を考えてみる]

- 十分な土地を所有していない
- 十分な貯蓄が無い
- 高齢（70歳以上）である
- 専門知識がない

いずれも問題ではありません。アパート経営はできます。

■土地を所有していなくてもできます。

実例) さいたま市 1K21戸 年間賃料総額 約 1600万円

一般的なサラリーマンのクライアント。50代になったら早期退職し、アパート収入で生計を立てつつ、作家活動をしたいという目標を実現するためにアパート経営を検討し始めました。当社が多数の大手デベロッパーから受けた一棟売りアパートの提案の中から物件を選別。クライアント自身が実際に物件周辺を歩いたり、過去の水害などのヒアリングをして、購入を決断した物件は、さいたま市内でも、さほどメジャーではない駅の徒歩12分。一般的な価値観から見れば、「微妙と言えれば微妙」な条件の物件でした。

ところが実は、この「微妙」なところが投資成功の最大のポイント。投資額（販売額）と周辺の賃料相場のバランスが絶妙で、5年経った今でも毎年約1600万円の賃料売り上げと7%程度の利回りを維持し続けています。

このクライアントのように、地主でもなければ、経営者でもなく、投資に明るくない方であろうとも、自身の努力と当社のサポートによって、アパート経営で成功を収めることはなんら難しいことではないのです。

アパート経営の始め方は一通りではありません。所有している不動産を売却して土地に資産を置き換え、アパートを新築したり、一棟売りの新築や中古アパートを購入したりと、アパート経営は土地を所有していなくても始めることができます。

ただし、「アパートの立地」の選定は肝心です。地域特性や金額のバランスを当社がサポートします。

意外とできる アパート経営

都合のいい話「だけ」に耳を貸さず、適切な手順や努力を惜しまなければの話ですが。

- 2 -

■貯蓄（自己資金）が無くてもできます。

実例）横浜市 1K15戸 年間賃料総額 約 1300万円

アパート経営を始める際に、自己資金が少ないことが何を意味するか。それは勿論、借入額の増加に直結します。

当たり前のことなのですが、借入額が増加すると、30年以上等の長期間、貸出をしなければならぬ銀行は、アパートの収益性の維持などにどんどん慎重になってゆきます。

逆の見方をすると、少額な自己資金であっても、アパートの収入が安定していて、返済が滞らないうと銀行が判断すれば、アパート経営は可能になるのです。また、銀行のリスク補填の方法には別物件に対する担保設定や、+αの金利設定、返済比率割合の調整などもあり、銀行が融資をしたいと思うような好物件、好条件をこちらが整えることが出来たなら、銀行の方が金利設定や返済比率の割合設定など、むしろ融資するための工夫をし始めます。自己資金が少なくても融資を実行する銀行を探せば良いし、アパート経営は出来るのです。

ただし、それ以上に、少ない自己資金で借入額を多くした場合には、アパート経営開始後の銀行への返済額も当然に多くなるということに覚悟しなければなりません。

矛盾して聞こえてしまうかも知れませんが、アパート経営において自己資金は多い方が絶対に有利であるということに間違いはありません。だから本来は自己資金を貯蓄してからアパート経営を始めれば良いのですが、自己資金を数千万円も貯めるというハードルが一般の方には高いのです。

だからまず、少額な自己資金でアパート経営を始めて、本来はアパート購入前に給与から貯めるべき自己資金を、アパート経営開始後の賃料売上から貯蓄のようなイメージで、銀行に返済していくという、この実例のような資金計画はあり得ると思います。

上記の物件は購入時の金利は2.5%と非常に高金利であり、自宅にも共同担保を設定するという条件でした。しかし現在本事業は、アパートの満室運用と過去三年間の賃料売上からの留保金を追い風に、一気に金利1.2%程度の条件への借り換え調整を進めています。これが実現した場合、この実例の借入条件は以下のように好転します。

こうしたコントロールも当社がサポートする課題となります。

- 事業開始当初 調達資金 15,000万円 金利 2.5% 月額手残り約 30万円
- 借り換え後 調達資金 12,000万円 金利 1.2% 月額手残り約 50万円

意外とできる アパート経営

都合のいい話「だけ」に耳を貸さず、適切な手順や努力を惜しまなければの話ですが。

- 3 -

この実例が証明している通り、アパート経営は貯蓄（自己資金）の多寡で「できる or できない」が決まるものではなく、当初数年間、手元に残る金額が少ない、という状況を見込み、資金運用に計画性を持てるかどうかが重要となります。貯蓄（自己資金）がゼロでもできる場合もあります。

念のために申し添えますが、某アパートメーカーの自己資金詐称という、詐欺の話とは全く異なるスキームです。

■ 高齢でもできます。

実例) 仙台市 1LDK・1SLDK・2LDK 全6戸 年間賃料総額 約500万円

老後の生活資金としてコツコツと貯めたお金をもとに、一人暮らしの70代女性からリフォームや建て替えのご相談がありました。そのお金を「使うだけ」ではなく、有効に活用できないかと考えた結果がアパート経営となった実例です。

当初の資産は、解約する保険と現預金を合わせて約1,500万円と駅から歩けない場所にある自宅。年収は遺族年金と年金型の保険を合わせて約100万円、あとは少しのパート収入で暮らしていました。このような生活から、アパートに適した土地に自宅を買い替えて、自身がアパート・オーナーとなり、その1室に居住するというスキームです。

基本的にアパートローンに年齢制限はありません。事業継承者は必要ですが、地主でもなく、高額所得者でもない、一般的な年金生活をしている女性でも事業主となって銀行からの借入れが可能なのです。

この実例では、高齢のオーナーが住むことが前提のため、利回り優先の1K多戸数アパートは避け、社会人やファミリー層の入居者をターゲットに設計をしました。また、コミュニティや生活環境を変えないように、自宅の近くの土地を購入し、庭仕事ができるスペースを確保。オーナーの要望をできるだけ満たしつつ、投資的な視点も外さないことを重視しました。

最近ではオーナー住戸付きの投資提案も多くあるようですが、どうしても、事業性よりオーナーの要望を満たしがちで、それが行き過ぎるとアパート経営の健全性はどんどん損なわれてゆきます。基本的にアパートメーカーは当社のようなコンサルトは立場が異なりますから、どんな仕上がりになろうと、建設してもらえさえすれば利益になるため、むしろ高額なオプション工事は事業性の障害になろうと歓迎でしょう。

ですから供給戸数が4戸や6戸など少ないものの場合には実は建設後の運用が非常に難しく、15戸以上のいわゆる投資適格規模の物件と比べ、事業の優位性は明確に劣るのですが、アパートメ

意外とできる アパート経営

都合のいい話「だけ」に耳を貸さず、適切な手順や努力を惜しまなければの話ですが。

- 4 -

一カーが苦言を呈すると言うことはほとんどありません。このため銀行返済のために、預貯金を持ち出す事態になることも少なくありません。

当社は客観的な視点で事業性の良し悪しを評価し、費用の振り分けや工事費の調整など、設計者と共にサポートしています。

人生 100 年、やりたいことは、いつから始めても遅くはないでしょう。

■ 専門知識がなくてもできます。

実例) 船橋市 1K18戸 年間賃料総額 約 1350万円

先祖代々の地主家系の方で、アパートや駐車場を所有していると分かっていても、先代が亡くなるまでその管理に携わったことがないというケースは多いのではないのでしょうか。また、ご本人が一般的なサラリーマンである場合には、自分の仕事や家庭のことで手いっぱい不動産管理を学んだり、経験を積んだりということがままならなくても仕方のないことです。

しかし、このような事情を知って営業をかけてくるのが、有名ハウスメーカーやアパートメーカーです。税理士にお任せだったり、自社の利益しか考えないアパートメーカーや不動産業者につかまったりすれば、ただただ、資産が減っていくか、子孫から迷惑がられる資産を残してしまうのが関の山です。ご自身でなくとも身の回りを見渡せば、そんな事例ばかりがあちこちに転がっていると思います。

上記物件を購入したクライアントは、地主家系ではありますが、一般的なサラリーマンでした。お父様がなくなり、お母様はご健在。お父様がなくなった際（一次相続）の納税はお母様の配偶者控除を利用して事なきを得ましたが、お母様が亡くなった場合に発生する相続税額を税理士が試算をしてみるとなんと 4,000 万円！

配偶者控除は納税猶予には有効な手段なのですが、先送りしただけとも言えるため、お母様の相続の際（二次相続）には、子世代にまとまって膨大な課税がされてしまうのです。

「4,000 万の納税」という現実が突きつけられる中、当社がコンサルし、現時点での納税額は 150 万円まで下げることができました（税理士の税務計算も後段の QR コードからご覧いただけます）。

この相続対策の過程で購入したのが上記物件です。ご自宅から 80Km も離れた場所となり、一般的には検討対象外となるのですが、当社に言わせれば、その発想こそが間違いです。

意外とできる アパート経営

都合のいい話「だけ」に耳を貸さず、適切な手順や努力を惜しまなければの話ですが。

- 5 -

災害リスクの分散や、入居者の食い合いの回避、特定の管理会社への過度の依存の回避等々、むしろメリットも多いのです。また、10年下がらない大手アパートメーカーの家賃保証（その間の、賃料値下げ交渉不可の10年完全保証）という、考えられない付帯条件までついていました。

地主家系の方は、大きな自宅や貸駐車場、古いアパートなど、不動産の種別も多岐にわたる場合が多く、その管理は複数の専門家による連携がなければ出来ません。それ程の専門知識が所有者にないのは当然であり、設計者や事業コンサル、独立系の税理士などとの連携は必須でしょう。そうした適切な人選から、当社が総合的にサポートします。

■あなたにお勧めの記事

<p>○相続税 課税額 4千万円の 消し方</p> 	<p>○オーナーズ倶楽部</p> 	<p>○+Cシリーズ賃貸アパート 詳細売上</p> 
<p>○不動産の売却で絶対にやっ てはいけない3つのこと</p> 	<p>○日本のマンションは建て替 わらない</p> 	<p>○アース・デザインの徹底ル ームクリーニング動画</p> 