

30歳会社員の初めての アパート購入



【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物であり、著作権は作成者に属します。著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

- ・このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

- ・このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がございましたら、著者は、一切の責任を負いませんので予めご了承ください。また、このレポートを利用することにより生じた、いかなる結果につきましても、著者は、一切の責任を負いませんので予めご了承ください。

目次

第1章 不動産キャッシュフロー10倍計画と結果	5
1-1 当時の不動産キャッシュフロー	5
1-2 経済的自立への課題	5
1-3 不動産から得られるキャッシュフローを10倍にするために	6
1-4 結果	7
1-5 謝辞	8
第2章 区分マンションの売却方法	9
2-1 売買価格	9
2-2 依頼する前に自分で、相場価格を調べること	9
2-3 購入先の不動産業者に買取依頼	9
2-4 おわりに	9
第3章 戸建の購入方法	10
3-1 はじめに	10
3-2 探索方法	11
3-3 検索条件	11
3-4 内見前に路線価のチェック	11
3-5 内見前に心理的瑕疵があるかどうかのチェック	11
3-6 内見前と内見当日に聞くことリスト	11
3-7 契約	12
3-8 金融機関は住宅ローン金利が低いところ	12
第4章 1号アパートの購入方法	13
4-1 はじめに	13
4-2 ○待のポータルサイトで発見!	13
4-3 内見時の物件確認	14
4-4 価格交渉と購入申込書	14
4-5 初めての金融機関の開拓	14
4-6 火災保険	14
4-7 おわりに	14

第5章 1号アパートの修繕方法.....	15
5-1 プロパンガス屋さんとの交渉.....	15
5-2 DIY 修繕.....	15
5-3 DIY 以外の修繕.....	16
第6章 入居者の募集方法.....	17
6-1 管理会社の客付けだけでは決まらない.....	17
6-2 他社店舗への営業.....	17
6-3 ジモティー掲示板への物件掲載.....	18
6-4 ウチコミサイトへの物件掲載.....	18
6-5 物件専用サイトを作り、入居者の募集.....	18
6-6 おわりに.....	18
第7章 最後に.....	19

第1章 不動産キャッシュフロー10倍計画と結果

1-1 当時の不動産キャッシュフロー

2016年(会社員 新卒3年目)、横浜市中区桜木町に1区分目を購入。月のキャッシュフローは+1万円。

2017年(会社員 新卒3年目)、横浜市中区関内に2区分目を購入。月のキャッシュフローは+1万円。

1-2 経済的自立への課題

経済的自立の定義

$$\text{経済的自立} = \text{資産収入} \geq \text{支出}$$

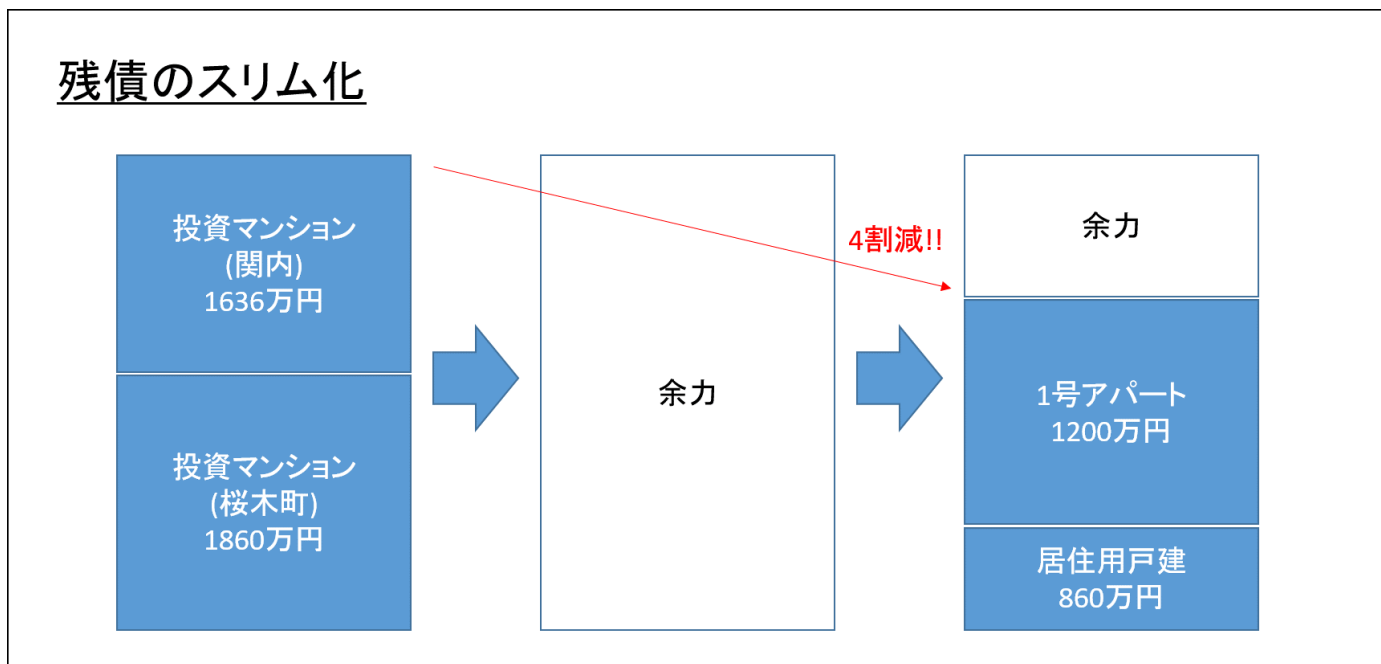
経済的自立の定義: 資産収入>支出。資産収入が生活支出を上回ること。

独身時の資産収入の目標金額は、月17万円。さらに、2019年、嫁と結婚し、家計を共にすることで、資産収入の目標金額を上げ、月23万円に。

当時の不動産から得られるキャッシュフローは、計+2万円程度であり、結婚時の目標23万円はおろか、独身時の目標17万円にさえ遠く及ばない。

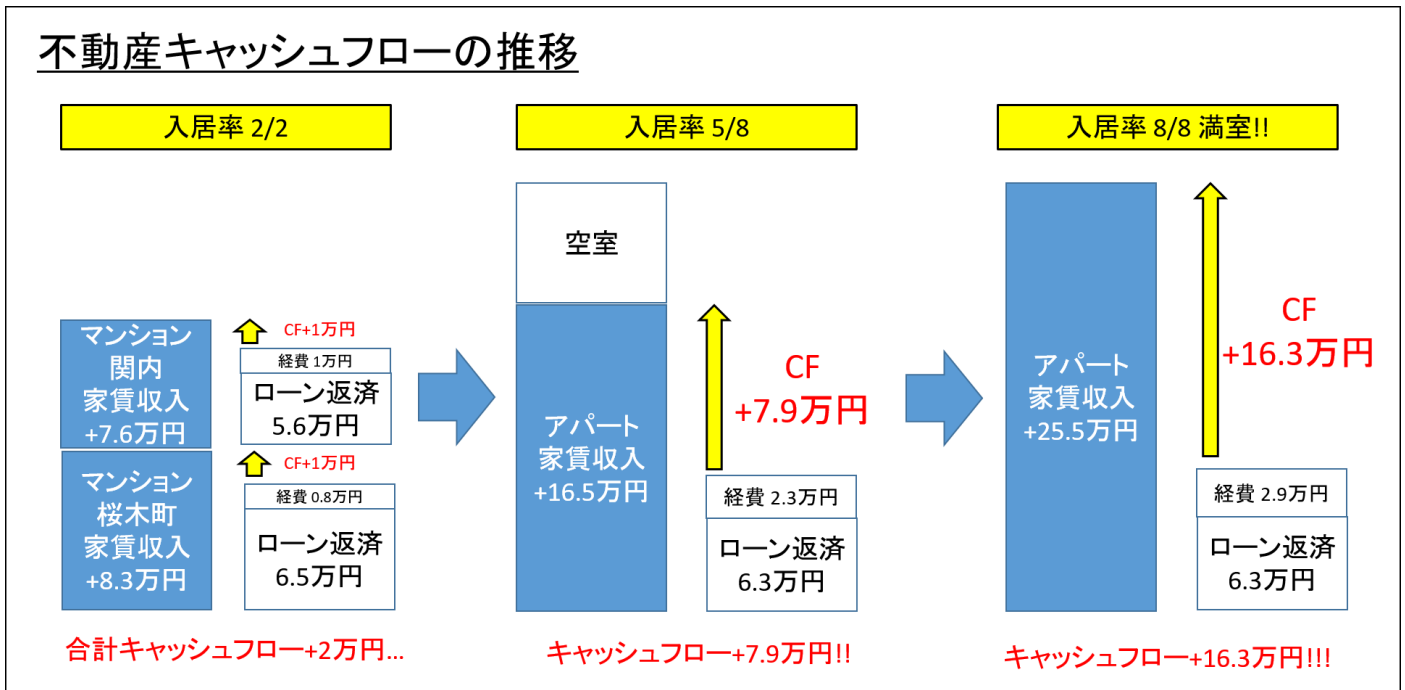
この状況を鑑みて、キャッシュフローの10倍化計画を立てる。なお、経済的自立を達成する期限は、32歳と決めており、当時残り2年の状況。(32歳の理由は、当時の[ブログ](#)より。)

1-3 不動産から得られるキャッシュフローを10倍にするために



- 区分を売却し、借入金額の余力を作る。
- キャッシュフロー10万円以上のポテンシャルのある1棟モノを購入する。
- 物件価格が安くなる、空室のある1棟モノを狙う。
- といっても、全室空室は初心者にはリスクが高いため、入居率60~80%の1棟モノに絞って探索する。
- 並行して、空室を安く原状回復できるように、DIYスキルを0から見に付ける
- その練習台として、築古のちょいボロ戸建を買う。(家賃支出低減+娘が生まれ伸び伸び暮らしたい)

1-4 結果



*図中、キャッシュフローを CF と略す。

- ・ 2 区分を売却し、3496 万円の残債をゼロに。
- ・ 戸建と 1 号アパートを購入することで、860 万円+1200 万円=2060 万円が新規の借金に。
- ・ 1 号アパート購入時のキャッシュフローは、+7.9 万円
- ・ 満室にすることで、キャッシュフロー+16.3 万円
- ・ ただし、ここでは、修繕費を考慮していない。築古なので、施設トラブルなどの勃発が起きると、修繕費が数十万円～数百万円の支出の可能性がある。
- ・ 目標の 23 万円には未達だが、達成率 70%に。

2 つの区分を売却し、1 号アパートを購入し、満室にすることで、

- ✓ 残債: 3496 万円→1200 万円と、約 1/3 に。(ちなみに、居住用の戸建を含めると+860 万円=2060 万円。)
- ✓ CF: 2 万円→16.3 万円に。約 8 倍に。 .

→残債が減り、手取りが増えたことで、精神的にも家計的にも大助かり!!

1-5 謝辞

・嫁と娘。妊娠+出産と生活環境が変わる中、さらに新居への引越など、負荷を与えてしまった。にもかかわらず、協力の姿勢を最後まで堅持してくれた。また、私以上に DIY 修繕に精を出し、1号アパートの完成に誰よりも貢献してくれた。

・投資仲間しょべお氏(<http://roadearlyretirement.blog.fc2.com/>)の不動産購入を機に、「マイホーム=負債」の概念が覆り、「マイホーム=資産」という気付きを得た。彼とのチャット会話による情報交換が、間違いなくターニングポイントになった。私も気付きを与える人を目指す。

・売主とビジネスチーム。売主様とのご縁。仲介、新旧管理会社、客付会社、プロパンガス屋、浄化槽汲取業者、クリーニング業者などなど、多くの関係者に感謝。

1-6 おわりに

第一章では、不動産キャッシュフローの10倍化のため戦略と結果を簡単に述べた。

2つの区分マンションを売却し、1号アパートを購入。さらに、満室にすることで、残債を約1/3に減らし、月々キャッシュフローを8倍とすることができた。

10倍には達しなかったものの、目標達成へと大いに近づけた。

次章では、区分マンションの売却について、要点を押さえて記載する。

第2章 区分マンションの売却方法

2-1 売買価格

- 1 区分目(桜木町): 2020万円→2120万円 (+100万円)
- 2 区分目(関内) : 1790万円→1720万円 (-70万円)

2-2 依頼する前に自分で、相場価格を調べること

- ・土地総合情報システム (無料): <https://www.land.mlit.go.jp/webland/>
- ・東京カンテイ (有料): <http://www.nifty.com/kantei/>

販売価格や取引価格の情報を把握してから、売却価格の交渉を実施した。

2-3 購入先の不動産業者に買取依頼

購入先担当者の「〇J〇クスト」に電話して、仕入れグループの担当者に値段交渉。

- 1 区分目は、高く売れたが、2 区分目は低い価格で決着した。

なお、他の業者にも依頼してみたが、揭示価格が低いこと(高値では売れないと言われ)、物件に詳しくないことが分かったので、一貫して取り組んでいる業者が、なんだかんだ言って、対応が速いし価格も妥当だと感じた。

損益の詳細は、過去ブログより。

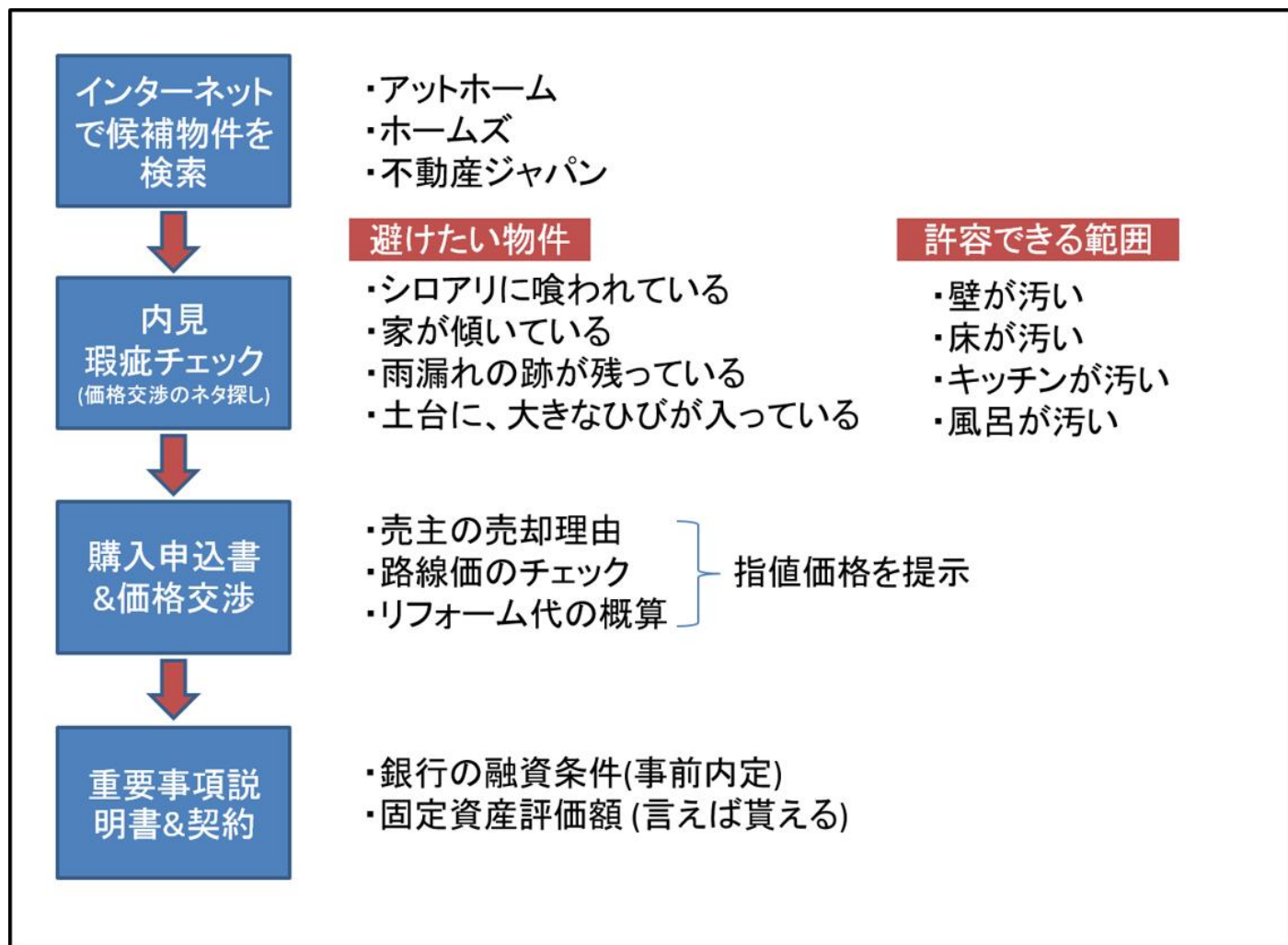
- 1 区分目: [ワンルームマンションで利益が出た、2つの理由](#)
- 2 区分目: [投資ワンルームマンションで失敗した理由](#)

2-4 おわりに

残債を減らすことが課題だったので、多少の損切りを覚悟して臨んだ。
結果、1 区分目は、インフレが功を奏し?、高く売却することができた。
が、短期譲渡所得になるので、利益に対し約40%と高い税率で、納税することになった。

2 区分目は、購入時よりも、売却価格が下がってしまった。マンション価格は、建物の割合が大きいので、年数と共に低下していく。むしろ、2 区分目の方が、一般的な価格推移だったと思われる。
どちらにせよ、キャッシュフローを生まない資産に興味が無くなっていたので、売却して良かったと思っている。

第3章 戸建の購入方法



3-1 はじめに

売ってもよし! 貸してもよし!

→不動産投資視線で、居住用の戸建を購入した。

・ちょいボロ物件: 内装の状態は悪いが、土台や外壁の状態が良好な物件に絞り、探索→内見を続けた。

とはいえ、購入した物件は、内見時に発見できないシロアリ被害があり、苦勞した。価格が安ければ、体力や資金面でリカバリーできることを、身をもって体験。

3-2 探索方法

大手ポータルサイトより検索

- ・ [SUMMO \(スーモ\)](#)
- ・ [HOME'S \(ホームズ\)](#)
- ・ [at home \(アットホーム\)](#)

物件を仲介する会社によって、提携しているポータルサイトが異なる。

掘り出し物が見つかる可能性があるので、複数のポータルサイト情報をチェックした。

>>[マイホーム\(戸建て\)購入へ。指値が通った? お隣さんへ挨拶まで](#)

3-3 検索条件

- ・ 勤務先に近い (自転車で通勤できる距離)
- ・ 価格が 1500 万円以下
- ・ 外観がそこそこにキレイ (外壁や屋根の大型修繕が必要ない)

3-4 内見前に路線価のチェック

- ・ 全国地価マップ: <https://www.chikamap.jp/chikamap/Portal>

→相続税路線価等を検索し、記載された路線価(千円/m²)×土地を掛ける。

私の場合) 51 千円/m²×220m² = 1122 万円 なお、旗竿であるため、これに×0.65 倍=729 万円を目安とした。掛け目は、検索にて調べた。

3-5 内見前に心理的瑕疵があるかどうかのチェック

- ・ 大島てる氏のウェブサイト: <http://www.oshimaland.co.jp/>

火災、自殺、殺害、遺体発見など、事故物件を把握できる。業者によっては、数十年前の事件を知らないことがあるため、予め自分で調べておくこと。交渉材料にするか、辞退するかは、都度、判断する。

3-6 内見前と内見当日に聞くことリスト

【内見前】

- ・ 固定資産税の評価額証明書(土地と家屋)を欲しいと伝える
(物件価格が適正価格か、あるいは、割安かを判断する。)

【内見当日】

- ・ 仲介の営業マンに修繕方法を相談しながら、修繕費の概算を見積もる
- ・ 外壁や土台、傾きや雨漏れなどの、費用の掛かる修繕有無をチェックする
- ・ 内装 DIY のイメージを作る

3-7 契約

交渉が成立した後、契約をする。

>> [戸建て中古マイホームの売買契約、今後のスケジュール](#)

3-8 金融機関は住宅ローン金利が低いところ

超低金利時代。住宅ローンは、0.5%を切る金融機関も。時間は買えないので、借りた方が断然に良い。

当時、大家さんに支払っていた家賃負担が無くなり、自分の土地にお金を充てていく。

>> [【地方中古マイホーム】借家\(2LDK\)から戸建て\(5DK\)へ、家賃が半分に。](#)

第4章 1号アパートの購入方法

4-1 はじめに

土地値に近いアパートを主にインターネットで探索。元々2020万円で販売されていた物件を価格交渉により、1500万円で決着。

4-2 ○待のポータルサイトで発見!

The screenshot shows a real estate portal search results page. The listings are as follows:

物件番号	所在地	沿線交通	築年月	建物面積	総戸数	階数	建物構造	土地面積	価格	利回り
1	千葉県 []	JR外環線 茂原駅 徒歩24分	2006年03月 (築12年)	105.98㎡	4戸	2階建て	木造	228.03㎡		
2	千葉県 []	JR総武・中央緩行線 新橋見川駅 / 徒歩15分	1991年06月 (築29年)	157.32㎡	4戸	2階建て	木造	159.00㎡	2400万円	11.50%
3	千葉県 []	JR内環線 八幡宮駅 徒歩29分 他	1982年03月 (築38年)	216.02㎡	8戸	2階建て	軽量鉄骨造	234.00㎡	2020万円	15.14%
4	千葉県 []	JR内環線 陣ヶ崎駅 徒歩21分	1993年01月 (築27年)	330.40㎡	6戸	2階建て	木造	325.31㎡	2980万円	12.28%

↑当時の○待ポータルサイトでの検索結果。

当時、2020万円で掲載されており、利回りは15%。

空室があったので、直ぐにポータルサイト内で問合せを行い、内見しに行った。

また、情報収集を進めていく上で、サイトの記載情報に誤りがあることに気付き、仲介業者に確認したところ、築年数が6年も若返った(築年数の誤表記だった)。こういったヒューマンエラーもあるので、気になった物件は、必ず、確認を入れよう…

4-3 内見時の物件確認

戸建の内見経験と同様に、修繕費や価格交渉の感触を掴んでいく。

- ・外壁、屋根、土台は問題ない。→5年前に大規模修繕工事済み、大幅な価格交渉は難しそー
- ・バランス釜、キッチンへのお湯配管。→プロパンガス屋に協力してもらおうかー
- ・内装の状況はヒドイ。→DIYで、なんとかかなりそー

4-4 価格交渉と購入申込書

買付申込書を添付。(添付1)

積算や空室の修繕費を考慮し、提案価格の妥当性を示したうえで、価格を掲示した。

最初、1300万円にて提出したが、押し戻され、最終的に1500万円にて決着。

(今思うと、非現実的な指値だったかもね。)

4-5 初めての金融機関の開拓

仲介の不動産業者は、金融機関との連携をしておらず、自分で、借入先の金融機関を開拓する必要があった。耐用年数を鑑みて、三井住友○ラストL&Fに絞って電話。(会社員なので、信用金庫などの他開拓は、時間を要すると判断し、除外した。数年後の借り換えは、視野に入れている。)結果、数日後に、返答があり、頭金や金利などの条件と共に、可能との回答を得た。キャッシュフローの再計算後、売主との契約に至った。

最終的に

- ・借入金額 1200万円 (頭金: 300万円)
- ・返済期間 25年
- ・金利 3.9% (団信なし)
- ・月の返済金額: 6.2万円

4-6 火災保険

>>[初めてのアパート一棟、火災保険の再見積り「20万円引きに」](#)

4-7 おわりに

仲介の不動産業者は、東京に事務所があり、売主様も東京の住まいだった。

千葉遠方の1号アパートまで、手間暇をかけたくないように思えた。そのためか、終始、トントン拍子に話が進んでいった。今後、高齢化に伴い、一層放置された物件が増えてくると思う。自分らのできる範囲で、管理に困った物件などを再生していければと思う。

>>[アパート一棟 1500万円、売主様の売却理由とは](#)

第5章 1号アパートの修繕方法

5-1 プロパンガス屋さんとの交渉

まずは、1号アパートのプロパンガス屋さんにも連絡して、サービスの有無を確認した。その際に、「プロパンガス屋さんを選定しているところでして…」とガス屋の競合を臭わせ、サービス内容が充実するように、交渉を進めた。(また、予め選択肢を増やすために、不動産業者周りの際に、ガス屋の名刺を頂戴して置いた、結局、使わなかったが。)

結果、

- ・バランス釜→給湯器。空室3台分。20万円×3部屋=60万円相当。
- ・エアコン。6万円×3部屋=18万円相当。
- ・流し台への配管。3万円×3部屋=9万円相当。
- ・汚部屋のキッチン新設。→20万円相当。これは、不可との回答。

合計 90 万円弱(推定)の協力を得た。また、入居者の負担にならないように、現行の市内の平均価格程度にしてもらった。添付 2 にプロパンガス屋の工事ビフォーアフターを掲載した。

5-2 DIY 修繕

3 部屋の修繕費合計: 751,689 円 (約 75 万円)

1 部屋あたり 25 万円。→家賃 8 か月分ほど。できれば、6 か月分を目指したい。

今回は、特にひどい部屋(汚部屋)もあったため、まあ許容範囲か。

外注した場合、原状回復で 110 万円(和室のまま)。

洋室化やウォークインクローゼットなどのアップグレード工事を含めると、推定 200 万円くらい。

DIY 修繕によるコスト削減効果は、約 1/3 程度と理解しておく。自分の使用できる時間を鑑みて、DIY 修繕を鑑みること。

DIY 労働時間: 約 6 ヶ月(24 週、緊急事態宣言時前後の 1 か月間は未着手)。週 2 日の 6 時間を充てたとして、288 時間。連休や嫁の協力もあったので、×1.5 倍=約 430 時間/人を充てた。時給換算で、(外注費 200 万円-材料費 75 万円)/430 時間=時給 2900 円。まあ、妥当なところか。

修繕ログは、>><https://investment.for-one.jp/category/real-estate/1-apart/>

5-3 DIY 以外の修繕

DIY 以外の工事としては、以下の 3 種を手配した。

- ・空室クリーニング: 単価が安く、仕上がりが違うため。
- ・電気工事: 電気工事士の免許を持っていないため。電灯の配線など。
- ・トイレ水漏れ: DIY でやったが、数週間~数か月後に、2/3 の確率で水漏れした。内見+契約内定後だったので、管理会社にお願ひし、迅速に業者に修理してもらった。

第6章 入居者の募集方法

	項目	期間	閲覧数	問合せ	内見	契約	コメント
管理会社	店舗 (管理会社)	5ヶ月 (20/2/20~20/7/25)	多	多	2<	2	客付けが得意そうな会社(駅近、大手仲介サービスのフランチャイズ)を管理会社を選択した甲斐があり、3空室の内、2部屋が決まり、入居者視線の独自プランを持っており、入居の決定打となった。詳細な閲覧数などの数字は教えてもらえず、口頭ベースで多いとのこと。
大家努力	店舗 (他社)	3ヶ月 (20/4/20~20/7/25)	?	?	1<	0	管理会社に許可を貰った上で、他社の仲介業者に営業。各社のHPIに、3D内見などを掲載してもらったが、効果は薄く。
	ジモティー	3ヶ月 (20/4/25~20/7/25)	430	2	0	0	無料プランのみ。お気に入り12人。問合せ内容は、初期費用と駐車場の有無。効果は薄かった。
	ウチコミ	4ヶ月 (20/3/29~20/7/25)	315	5	2	1	ジモティーよりも反響が多かった。閲覧数などの分析機能あり。決まった場合、ウチコミ担当エージェント(業者)に広告費として家賃1か月分。
	専用HP	4ヶ月 (20/3/22~20/7/25)	73	1	0	0	「物件名+地域×1K×賃貸」のSEO上位を狙い、隔週1回程度の更新をしたが、大手ポータルサイトに勝てず(1ページ目に表示されなかった。)ただ、ジモティーやウチコミの問い合わせ時に、リンクを共有し紹介できたので、勝手や印象は良いと感じた。

6-1 管理会社の客付けだけでは決まらない…

20年2月に、空室1室目の原状回復が終了し、入居募集を開始するも、内見数ゼロ件が2か月続いた。コロナウイルス→緊急事態宣言の影響もあったと思うが、大家としてできることを主に4つ実施した。

管理会社に承諾の許可を貰った上で↓

- ①他社店舗への営業
- ②ジモティー掲示板への物件掲載
- ③ウチコミサイトへの物件掲載
- ④物件専用サイトを作り、入居者の募集

*現地看板は、すでに入居者がいるので控えた。(入居者の家賃は募集金額よりも高い故。)

6-2 他社店舗への営業

まずは、1号アパートの入居募集知ってもらう機会を増やすこと。そのために、入居付けに強そうな仲介の不動産業者を回って、1号アパートをPRした。その時、自分で作ったマイソク(添付3)を印刷して、手渡した。(忙しいそうなときは、渡すだけ。)

仲介業者のサイトなどに、1号アパートが掲載されたものの、契約には至らなかった。これは、他社物件の優先順位が低いためと考えている。(自社物件>管理物件>他社物件)

6-3 ジモティー掲示板への物件掲載

「地元の掲示板♪ジモティー♪」で知られるジモティー。一般的に利用者の属性が低いことから、不動産業者からは、嫌悪されている。管理会社に掲載の許諾を取った後、掲示板に1号アパート情報を掲載した。(無料)。閲覧数や問合せが数件あったものの、内見には至らず。保証会社を付ける条件が厳しかったのか? 地域性やアパート入居者の属性に合わせて、利用していくのが吉か。

6-4 ウチコミサイトへの物件掲載

ジモティーと同じような感覚で、物件を掲載できる。思っていたよりも反響があった。これは、独自のポータルサイトやキャンペーンを実施しており、入居者視線の募集に注力しているためと考えている。オンラインチャット上で、入居者や仲介業者と情報交換ができ、3者間の意思疎通が容易だった。ただし、UI(大家の使用画面)は、とても使いづらく、慣れが必要。結果的には、この地域でウチコミを使用している競合が少なく、1号アパートの入居情報が目立ったことが、契約に繋がったと考えている。

6-5 物件専用サイトを作り、入居者の募集

ワードプレスを使って、物件専用サイトを作った。修繕状況やアピールポイントなどを更新し、「地域×賃貸×物件名」で検索上位を狙ったが、1ページ目には表示されず。大手ポータルサイトのSEOがとても強く。ただ、ジモティーやウチコミ、物件概要図に乗せたQRコードより、閲覧数は少なからずあったので、試す価値はあると考えている。

6-6 おわりに

入居付け = ①知ってもらう機会回数×②成約率
だと考えており、①②に分けて、対策を講じた。

- ・①としては、複数の媒体を使って、とにかく露出を増やした。

>>[初めての入居付け、最も効果があった募集方法は...](#)

- ・②としては、広告費の拡大、価格の見直し、内装の差別化(アクセントクロスやカッティングシート)など。緊急事態解除後を狙い、家賃3.3万円→3.0万円にし、早期の入居を狙った。実は、これが一番効いていたのかもしれない…。

第7章 最後に

以上「30歳会社員の初めてのアパート購入」のレポートでした。

これから、

- ・ 区分を売却したい人
- ・ 戸建てを購入したい人
- ・ 1棟アパートを購入したい人

にとって、少しでも参考になれば。

引き続き、同じ要領で、2棟目を取得することで、経済的自立の条件達成を目指していく。
今日も最後までありがとうございました。



とみます

大学生の時に日本の金融問題に不安を覚え、自分のお金を使って10万円から投資を始める。身銭を切った投資を通して、使える情報を読者に発信している。投資歴はもう11年。現在「時間的制限+小資本」サラリーマンであるものの、資産運用の最大化を攻略中。

「20代会社員からの身銭を切った投資ブログ」：<https://investment.for-one.jp/>

お問い合わせ先：info@for-one.jp

私のポリシー

- ・ 営業側の利益誘導ではなく、読者の立場で情報共有をすること
- ・ 机上の空論ではなく、実体験に基づいた内容であること
- ・ 実際にこれから始めようとする人にどうしたらいいのか、指針を掲示すること
- ・ 収益性やメリットだけでなく、リスクやデメリットについてもはっきりと明言すること
- ・ 私自身が投資や資産形成について研究し、実績作りに努力すること