

特別対談レポート

ゼロから始めて1年以内のリタイアを目指す 不動産投資の出口戦略



お金でお金を生む 「ファイナンシャル・リテラシー」 を身につける方法

どうやって彼は120万円の貯金で始めた不動産投資で
1年以内にリタイアすることができたのか？
菅野譲さんとの対談記事をお届けします。



この **対談** であなたが学べるものは・・・

→ どのように最初の 120 万円を 600 万円に増やしたのか？そしてどうやって会社員をやめてリタイアしたのか？そしてあなたはどうすればそれをマネできるのか？

→ たった 20 万円の投資で毎月 8 万円の不労所得を手に入れた意外な方法
(ヒント：無料サイトの「アラート」機能を使います)

→ もしあなたが 1000 万円持っていたとしたら、それをあなたはどうやって増やしますか？... お金があっても知識がなければお金を増やすことはできません...
一生役立つ「ファイナンシャル・リテラシー」

→ 誰でも無料で見られるサイトで半年間売れ残っていた物件をお宝物件に変えた方法

→ なぜ初心者はワンルームマンションに投資してはいけないか？
そして初心者が最初に投資すべき意外な物件

注意！家賃収入を増やそうとしてはいけません！...

→ よくある不動産投資の成功法には「家賃年収 1000 万円」や、家賃年収を上げてリタイアしましょう、なんて謳い文句がありますが、実はこれは**失敗する最大の理由**です。(もし、売る時に物件価格が大幅に下がっていたらどうしますか？)

→ 若い人ほど不動産投資が有利な理由。
(貯金がなくても、実は今すぐ始められる不動産投資...)

→ 出口戦略の秘密！儲かる物件は買った時に既に決まっている？**物件を手放すときの売却価格を高確率で知るシンプルな方法**

など。

聞き手

APJ Media 合同会社 CEO

寺本 隆裕

※投資にはリスクがあります。効果を保証するものではありません。



寺本（聞き手） 菅野さん、本日はよろしくお願
いします。基本的な質問なのですが、タイトルに
あるこの「出口戦略」というのはそもそも何なの
でしょうか。

菅野 これは、不動産を買う前にそれを手放す
時のこと、つまり出口を考えるとという戦略です。
出口戦略さえしっかりしておけば「不動産を買っ
た時にすでに儲けが決まっている」。そんな不動
産投資ができるんです。

私の好きな本にロバート・キヨサキさんの「金
持ち父さん 貧乏父さん」という本があります。
その中で「飛行機のパイロットがまず覚えなけ
ればいけないことは、飛ぶことではなくて、パ
ラシュートで降下することだ」という話が紹介さ
れています。飛行機の機械トラブルで自分の命
が危なくなったときのために、パラシュートを開
いて脱出することを最初に学ぶわけです。これは、
不動産投資で大事なことは「その物件を買う前
に、最後の出口を見ることが大事なのだ」とい
うことを教える喩えです。

寺本 その話。私も本で読んだ記憶があります。
儲かる不動産というのは、買った瞬間にもう決
まっている。勝ちが決まっている。という話です。

菅野 私もいつも買うときに、あ、これは幾らも
うかるな、としか思わないです。

寺本 それが分かってからエントリーするという
ことですね。

菅野 そうです。

寺本 そう。そういう物件以外は手を出しては
いけないよ、と書いてあるのを読んだんです。
もちろん、理屈ではわかるんですが、それがで
きたら苦労はないんじゃないか、と思ったんで
すよね。



1984 年生まれ、福島県在住。ロバート・
キヨサキのレポート「金持ち父さんの 貯金
120 万円から始める不動産投資法」を日
本向けに解説。

16 歳から不動産屋でアルバイトを始め、
不動産業界の経験は20年以上。ロバート・
キヨサキの「金持ち父さん貧乏父さん」を
読み、自身も不動産投資で経済的自由を
手に入れたいと思うようになる。初めての
不動産投資は 24 歳、120 万円の貯金を
頭金にして購入した競売物件。それを売却
して得た約 600 万円の利益にレバレッジを
かけて不動産投資を繰り返し、30 歳で純
資産 1 億円を達成。時間や場所に制限さ
れず、不労所得だけで生活できる経済的
自由を手に入れる。今も毎月2〜3 件の不
動産売買を続けて資産を増やし続けてい
る。

～その他～

- ・ ペットサロン4店舗のオーナー
- ・ 学校法人、幼稚園、保育園、認定こども
園の評議員
- ・ NPO 法人 放課後児童クラブの監事
- ・ 公益社団法人 日本青年会議所東北地区
福島ブロック協議会 会長

菅野 ただ、それは私が常にやっていることなんです。

寺本 そういうことなんですよね……。というわけで今日は、その出口戦略について詳しく聞いていきたいと思います。



福島不動産投資家

寺本 まず初めに菅野さんご自身のことをお伺いしたいんですが、簡単に自己紹介をしていただけますか。

菅野 私は福島県出身で、現在37歳。不動産業を営んではいませんが、それ以外にもペットサロン、わんちゃんのカットをしたりシャンプーしたりする、それを4店舗経営。それ以外にも学校法人の役員とか、NPO法人、あとは公益社団法人の日本青年会議所という団体の役員もやらせていただいています。

寺本 ホームページを見ました。トップの方に名前がありましたよね。

菅野 福島県で一応トップをやっています。

寺本 トップにはどうやったらなれるんですか？

菅野 まあ積み重ねです(笑)。積み重ねて、はい、県のトップになりました。

寺本 簡単になれるものではないですよ。地元で活躍している企業の経営者で、かつ何歳以下という条件もありましたよね。

菅野 一応40歳以下までしか入れないんですが、そこで積み上げていくとそこになれるという。

寺本 へえ、それで一年中ずっと飛び回っているって聞いたんですが。

菅野 そうですね。ここ数年は、もう47都道府県に月30日あったとしたら25日ぐらいは、ずっと毎日ホテル暮らしみたいな感じで、全国で活動していましたね。

寺本 何をするんですか、あちこちに行って。

菅野 世界平和だったり、地域のことを良くしようとか。あとは人材育成みたいなものもあります。講演したり、または例えばSDGsの活動などもやっています。

寺本 不動産以外にもペットサロンなどをやられていますよね。そんな中、30日のうち25日出張ですか……、しかもJCの活動ってそれでお金が入ってくるわけじゃないですよね。

菅野 全く無給です。

寺本 ボランティアですね。

菅野 はい。ボランティアです。

寺本 仕事は大丈夫だったんですか？笑

菅野 会社に月1回も行かないときもあります笑。不動産投資だと、LINEでスタッフから送られてくるんですよ。この物件、社長どうですかと。ある程度下見した後、条件が全部入っているやつがあって、見て「いいんじゃない」と返信する。これが仕事です。イエス・ノーを言うのが仕事みたいな感じです。

寺本 スタンプを送るだけなんですか。

菅野 そうです。オーケー♪そんな感じです。笑

寺本 笑。かなり時間的な自由がないとできないですよね、経済的にも余裕が必要ですけど。今は不動産がメインですか？。仕事としては。

菅野 不動産もそうですし、トリミングサロンなどもありますが、まあ不動産が本業でもともと始めたので。

寺本 今はどれくらいの不動産を保有されているんですか。

菅野 商業ビル、月ぎめ駐車場、太陽光とか商業テナント、アパートとか、様々な貸家とかもありますけど、20棟以上は持っていますね。

寺本 20棟。20戸とかではなくて？

菅野 戸数で数えると、例えば1個の土地に貸家を6戸持っているやつがあるんですけど、これでも一応一物件ですね。言い方が難しいですけど、自分はそれを1つの物件としか思っていないので、数え方でいくとそういうことですね。

寺本 以前に少しお話を聞いたときに、年間20～30件くらいは買っているという話をされていて、今は20数軒？戸？棟？持たれているということは、結構頻繁に売却されているということでしょうか。



菅野 しています。自分は不動産業がメインなので、買って売って、買って売ってをするのが仕事なので。

寺本 そうなんですね。不動産投資する人って家賃収入みたいな、買ったらずっと持っておくみたいなイメージがあったんですけど。

菅野 もちろん家賃収入でずっと持っているものもありますけども、常にこの物件ならいくらで買って、いくらで売れるかというのを毎日、出口を見ていますね。

寺本 出口を見ている。

菅野 それを常にもうずっとやっているの。今 15 年目ですよ、自分が独立して。

物件の「出口」を常に見る

寺本 どれくらい、買って、売ってきたんですか。

菅野 数を数えたら、ちょっと分からないですけど何十億は行っているでしょうね。

寺本 それでほとんどの物件は、買ったときよりもいい条件で売れるということですか。

菅野 そうですね。今まで損したことがあるのは1棟、あ、でもぎりぎり2棟かな。震災があったときに、ごちゃっとなって修繕がかかったので損した、というのはあります。

寺本 それはやっぱり出口を見て買うから損が少ないということですか。

菅野 そうですね。

寺本 福島って結構震災でダメージを受けているイメージがあります。

菅野 東日本大震災による原発でしたね。一気に人がいなくなって、もう俺は終わったと思ったんですよ。建物も自分が持っているやつは5戸ぐらいがもう全部がちゃがちゃになってしまっ。でも自分は必ず、不動産に地震保険をかけるようにしているんですが、その保険が結局出たんです。保険で修繕ができた上に、地震で家がなくなっちゃった人が買いたいという需要があったんです。そういうパターンもあったので。例えば会社の社宅がなくなったから違うところに住むとかそういう需要があったので、逆にプラスになりました。

寺本 そういうことがあったにもかかわらず、今までで2棟しか損をしていないってことですね。

菅野 はい。

寺本 ではその出口戦略を詳しく聞かせていただきたいと思います。ちなみに毎日どんな生活をされているんですか？

菅野 私、自由奔放ですよ。明日ゴルフ行こうって言われたらゴルフに行きますし、何もなかったときは犬の散歩に行って、妻に何を食べたいかを聞いて、買い出しして手料理作ったり。

寺本 菅野さんが作っているんですか？

菅野 私、家にいるときは毎日作っています。妻の手料理は、年に1回か2回ですかね、食べるのは。

寺本 へえ。奥さんは何をしていますか

菅野 家で毎日ゲームしています。携帯とパソコンと、あとテレビゲームもあるので3つつけてゲームしているんですよ。

寺本 へえ、何だか優雅ですね。(笑)

菅野 まあ、自由奔放です。(笑)

貯金120万円、年収276万円から始めた不動産投資

寺本 まず、なぜそもそも動産投資をしようと思われたんですか。

菅野 小さいときにアニメを見ていて、何か世界80日旅行みたいな、何かそんなアニメがあったんですよ。それを見たときに、世界の見たことないものをいっぱい見てみたいなんて思って。そのためにはどうしたらいいかなと思うと、お金がかかるじゃないですか、時間もかかるじゃないですか。それを実現するために何をしたらいいかなと考えて、社長しかないなって。でも社長って何すればいいんだろうって、そういうところから始まったんです。

そこでいろんなビジネスの本を読ませていただいたときに、そのときに出会ったのがロバート・キヨサキさんの「金持ち父さん 貧乏父さん」です。「クワドラント」という言葉や「お金にお金を稼いでもらう」という言葉が出てくるんです。何を言っているんだこの人は、と最初は思ったんですよ。でも今考えてみると、自分のビジネスをやるときに必ず基準になっているんですよ。お金を働かせに行って、最終的に大きくなって返ってくるわけですよ。だから本当にお金に稼いでもらっている。自分はただそこにいただけじゃないですか。これほどいいことはないなんて思って。そうやって始めたのが不動産投資でした。





寺本 私も同じ本を読んだはずなんですけどね(笑)。
全然理解ができませんでした。今日はちょっと質問攻
めにしたいと思います。(笑)

菅野 よろしくお願ひします。(笑)

寺本 不動産投資を始めたのはいつですか。

菅野 始めたのが平成 20 年のとき、24 歳のときでし
たね。

そのときに専門学校を卒業して不動産業者に勤めたんですけども、営業を自分でやっている中で、
これを自分でやったらめっちゃ儲かるじゃないかって。それで始めようかなと思ったんです。でもそ
のときって、なかなか貯金もたまらず。そのときの大体年収が、今でも覚えていますけど 276 万円。
貯金がそのときに 120 万円。

寺本 結構頑張ってたんですね、でもね。

菅野 120 万円。本当にお小遣いは月 3 万円ぐらいで生活していましたからね。あとは全部貯金、
貯金と思って。いざ不動産で何か買えるときに備えようと思って。それで実際に始めて、最初の
物件を競売物件で買ったんです。競売物件で買って、それを最終的に売却して 600 万から
700 万ぐらいだったんですけど、そのぐらいの利益が出ました。

それを元手にどんどん、どんどん、どんどんと雪だるま方式に大きくしていきました。そして 30 歳
のときにちょうど大体 1 億円、通帳に貯まったと記憶しています。しかも、税金を引かれた後です。
2 億ぐらい稼がないと、多分 1 億円ぐらいにならないので、手元に残らない。

菅野 税金が高いので。40% ぐらい。消費税も取られますから。そんな形から始まりました。

寺本 最初の雪だるまは、でかいですね(笑)。元手 120 万が 600 万の利益になったという。

菅野 そうですね。

元手120万円が600万円に。 1年かからずにリタイヤ

寺本 もう完成しているんじゃないかみたいな、その雪だるま(笑)。その最初の競売物件を購
入されたときというのは、まだお勤めだったということですか？

菅野 勤めていました。勤めていて、その物件を売って、それで 1 年かからずに会社を辞めましたね。

寺本 1年かからずに、会社を辞められる状態になったということですか。

菅野 そうですね。そのときに売却したお金が 600 万円だったんですが、それ以外に福島信用金庫っていうところと日本政策金融公庫っていうところに、自分はこういう不動産を買いたいんですって言って融資の相談をしたんです。ただ競売物件を買うときなどは、急に現金が必要になるんです。普通だと、この物件が欲しいからいくら貸してください、という風に相談をしますよね。そうじゃなくて銀行さんに、これから現金で買うときが絶対に来るから、現金を貸してくださいって交渉したんです。そうしたら 500 万円ずつ貸してもらえたんです。最初の 600 万と 500 万、500 万で 1600 万の資金ができました。そして次の物件もどんどん購入できたので、大丈夫だなんて思い、それで会社を辞めました。

寺本 ほお……。そのときは何かインカムゲイン（定期収入）があったんでしょうか。というのも、会社を辞めたい人が辞められない理由って、定期収入がなくなる不安だと思うんですよね。そのときは、そういったものがあったということなんですか。

菅野 ちょうどたまたまいい物件が買えて、それが定期収入っていう形でありました。

寺本 それは家賃収入みたいなものですか。

菅野 そうです。

寺本 そんなにすぐに見つかるものなんですね。

菅野 たまたまといいますか。でも普通に誰もが買える物件です。それをただ一番最初に手を挙げたっていう。

寺本 どういう物件ですか？

月8万円のキャッシュフローを たった 20 万円で手に入れる

菅野 それは、県庁から徒歩1分の月ぎめ駐車場です。そのときはもうお金を使いたくなかったんで、信金さんに行って「すみません、この物件 700 万なんですけど月8万円入ってくるので、年間大体100万円の収入になります。しかも月ぎめ駐車場ですし、県庁ってそこら辺に全然駐車場がないですよね。それは信金さんも分かりますよね」と営業マンの方に説明しました。そうしたら「ああ、分かります」。となったんです。「これは絶対に埋まりますよね、だったらお金を貸してください」と言って、それで「確かにそこなら分かりました」ということで、支店長にすぐに言ってくれて、本当にフルローンで買いましたね。



寺本 じゃあ 700 万円丸々借りられたんですね。

菅野 そのときは諸費用分ぐらい、多分登記やらで 20 万くらいは出したかもしれませんが、ほぼほぼ全部。

寺本 20 万円払って 700 万円のそれを手に入れて、月 8 万円の収入？

菅野 そうです、そうです。

寺本 お金がお金を生んでいますね。

菅野 しかもその物件に今度は信金さんに、ついぞと言っては何ですが、融資をもらった後に、「これは価値がもっとあると思うんですよ」と言って、700 万円の評価を倍にもらったんですよ。根抵当権というんですが、1400 万円にもらったんです。逆にプラス 700 万を引き出せるようにしたんです。不動産の担保評価が高かったんで、根抵当権っていうものを設定すると、いつでもお金を銀行さんから貸し出してもらえる状態ができるんですが、それでさらに 700 万の資金をつくったんです。

寺本 それでどんどん不動産物件を増やしていったわけですか。

菅野 そうです。不動産はやっぱ資金がないと買えないので、どうやったら資金を増やせるかって、ひたすら毎日そのことを考えていましたね。

家賃収入を狙うのが間違いな理由

寺本 もっと詳しく聞いていきますね。まず最大の疑問なのですが、買った瞬間に勝ちが決まる、ということなんですが、そもそもこれってどういうことなんでしょうか。

菅野 私にとっては当たり前になっていますね。これが今 1000 万円のものが、5 年後だったら、まあ少なくとも 900 万円だろうって見積もってから買うんです。計算方式がいろいろあって、もうそれが分かっているから当たり前になっています。勉強すればできるようになりますよ。

寺本 そう、そこが基本的にどういう意味なのかなっていうのがよく分からないんです。そもそも「勝ち」というのがどういうことなのかっていうのが分からない。私も不動産投資への興味はもちろん昔からあったんですが・・・菅野さんと同じく「金持ち父さん」を読みましたので（笑）。家賃収入を稼げるようになればリタイアできるとか、月々にかかる費用よりも入ってくる家賃収入の方が多くなれば経済的に自由になってラットレースから抜けられるとか・・・

菅野 それは完全なる間違いですね。

寺本 そうなんですね・・・。

菅野 完全は言い過ぎかもしれないですけど(笑)。というのも、じゃあ銀行から 1000 万円借りました。例えば 10%の 100 万円の家賃が入ってきます。そして 100 万円を返したとするじゃないですか。5年間で 500 万円を返したとしますよね。仮に 5年後に 1000 万円で買ったものの価値が 500 万円になっていたら、結局 500 万円減って、500 万円返しているってことですよね。得てますか？



寺本 全然意味ないですよ。そうそう、それが私もずっと疑問に思っていることです。

菅野 それは不動産投資とは言わないです、私からすると。

寺本 ロバート・キヨサキも「キャッシュフローを大事にしろ」ということを言っていると思うんですよ。本屋に行って不動産投資の本を見てみても、家賃収入で幾ら、みたいな話がいっぱいあるじゃないですか。だけど、意味がよく分からないんですよ。

菅野 新築のワンルームマンションを買ったら、これは節税になりますとか保険になりますとかもありますしね。さっき言ったやつも、家賃収入が入ってきても物件の価値が下がっていったら意味がないですよね。1000 万円のものを買って、5年後に 500 万円とか、それ以下にもっと下がっていったらどうしますか。

寺本 いや、そうなんですよ。

菅野 5年後に売ったとしても、借金が残ってしまうんですよ。

寺本 いや、それ私が聞いているのと同じ質問ですよ(笑)

菅野 (笑)それをみんなは何でやるのかなって私は思いますね。

寺本 そうなんですよ。私もだから、そこがやっぱり納得いかないところで、すごいリスクがあるんじゃないかなと思っているんですよ。月々の家賃が入ってくるとしても、やっぱり売るときにどかんと評価額が下がっていたりすると、売るに売れなくなってくると思うんですよ。

ネット上にもよく「家賃年収 1000 万稼ぎましょう」みたいなサイトがありますよね。それを達成すると成功です。というようなのがあると思うんです。あるサイトを見ていたら、20 億円分ぐらいの物件を雪だるま式に買っていくんだということがノウハウとして書かれていました。

菅野 はいはい、ありますね、それ。

家賃年収1,000万円の罠

寺本 ありますよね。そうすると、20 億円の借金を背負って 1000 万円の家賃収入が得られますよ、と書かれてあるんです。でもそれ、めっちゃ怖いなと思ったんです。その借金は 10 年とか 15 年とかで返していくんですよね？

菅野 はい、そうですね。

寺本 例えば仮に 15 年で返すとしたら、月に 1200 万円ずつ返していくことになるんですよ。月々 1200 万、年間 1 億 4400 万円を返していったら、1 年間で 1000 万円の利益が残ります、というシミュレーションなんです。ちょっとぶれたら、もうめっちゃめっちゃ出費しないといけなくなってくるじゃないですか。

菅野 そうですね。

寺本 めっちゃ怖いなと思ったんですよね。

菅野 入居率 100%っていかないですからね。アパートに住んだことがある方ならわかると思いますが、次の方が決まったとしても、絶対に空白期間がありますよね。引っ越しに 2 週間くらいは絶対かかります。ハウスクリーニング入れたり。100%なんてないですからね。20 年 30 年、同じ家賃設定でいくシミュレーションのサイトを見てみると、すごい、どんな物件なんだろうなって私は思いますけどね。

寺本 いや、めっちゃめっちゃ怖いなと思っていて。

菅野 はい。怖いと思いますよ。

寺本 怖いんですよね。それは出口戦略がない人の買い方ということですか。

菅野 出口戦略で、さっき言った 1000 万円のものが、例えば 5 年後 10 年後に 500 万円になりますっていうんじゃなくて、例えばですけど、1000 万円のものが、例えば 5 年後にまた同じ 1000 万円で売れるとしたらどうですか。

寺本 いや、それはめっちゃいいじゃないですか。

菅野 その間の家賃は丸々入ってくるということですからね。

寺本 はい。

菅野 または 1000 万円じゃなくて 1200 万円になる。これだったら買いますか。

寺本 買います。

菅野 買いますよね。これが出口戦略がしっかりしている人の買い方です。これが何も分からずに買って見たら、5年後に 500 万円に値下がりするものを買っちゃいましたと。そしたら全く意味がありませんよね。なので、出口戦略が非常に大事ということです。

寺本 そもそも売るときに値段が上がるっていうケースって、そんなに普通にあり得るものなんですか。普通は物件ってやっぱり下がってくるイメージがあつて。

菅野 私の買ったやつは結構値上がりしているのがあるので、具体的に紹介しますね。ちょっと自分の事例になっちゃいますけど。

買った物件は値上がりするのか？

事例 1：中古のアパート

	物件番号	100000000	取引形態	中古物件
	物件種別	中古物件 売アパート		
	交通機関	／ まで徒歩 分		
	間取り	2DK		
	価格	1,300万円		
	土地面積	109.07㎡/57.19坪	建物面積	139.12㎡/42.00坪
	全世帯数	4世帯		
	物件所在地	東京都港区		
	建物	構造 軽量鉄骨造		
	2階	築年数	昭和38年 4月	
	物件番号	100000000	取引形態	中古物件
	物件種別	中古物件 売アパート		
	交通機関	／ まで徒歩 分		
	間取り	2DK		
	価格	1,650万円		
	土地面積	109.07㎡/57.19坪	建物面積	139.12㎡/42.00坪
	全世帯数	4世帯		
	物件所在地	東京都港区		
	建物	構造 軽量鉄骨造		
	2階	築年数	昭和38年 4月	

※税金・手数料は考慮せず

菅野 こちらの物件は 2012 年に購入した中古のアパートです。それを6年間所有していて、その間の家賃収入は大体 700 万円くらいです。

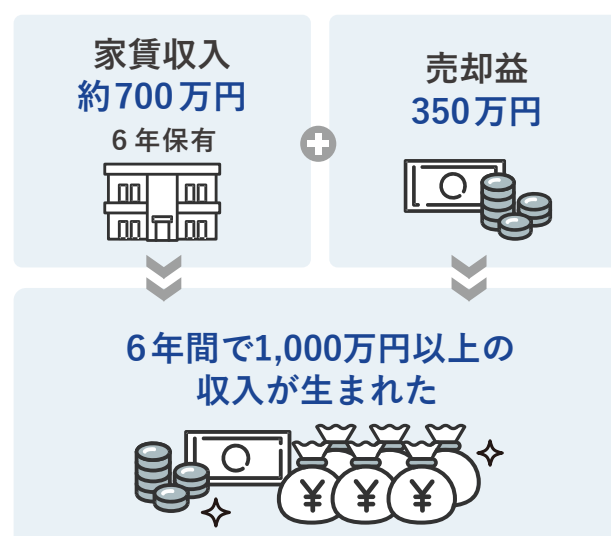
寺本 6年間で 700 万円ですか。

菅野 はい。1300 万円で買ったんですが、それが 2018 年に 1650 万円。だから売却益としては 350 万円。そうなってくると、家賃収入が700万と350万の売却益がありますので、約6年間で 1000 万円以上の収入が生まれたということです。

寺本すごいな。

菅野 これは値が上がっていますよね。

寺本 はい。値が上がっています。



事例 2：一棟物の商業ビル

物件概要	所在地	東京都港区
	物件種別	中古物件 売事業用
交通情報	／ まで徒歩 分	
間口	5フロア	
価格	5,000万円	
実況	多目的	
土地面積	1,200.56㎡/36.47坪	建物面積 209.55㎡/17.04坪
物件所在地	※地図を拡大	
物件	築年/年	00% 容積率 60%
	構造	鉄筋コンクリート造
	築年次	昭和52年
	築年/築年次	定
	駐車場	—
	建ぺい率	東側約20m 北側 約5m 南側 約5m
引継ぎ	付あり	
現在賃貸中	2500㎡/建物 7800000円 表面坪単価 156円	
賃金	年内総 2F 28000円 2F 15000円 2F 14000円 4F 5000円 建物 50000円/年	

菅野 次は一棟物の商業ビルです。商業ビルなのですが、これも購入したのは 2013 年で、これも6年間所有したのかな。これが、家賃収入が6年間で3500万円以上。購入時が2980万円、売却したときが5000万円ということで、売却益が2000万円出ています。

寺本 めちゃめちゃ値上がりしていますね。

菅野 6年間で、しかもこれは購入したときは本当に諸費用だけの自己投資で済みました。6年間で5500万以上の収入を得たということですね。

寺本 諸費用の150万円が5500万円になったということなのですが、その間、何か菅野さんには仕事ややらなければいけないことは結構あるんですか？



菅野 これは商業ビルだったので、お店とかをイメージしてほしいんですけど、基本はスケルトンなんです、最初。入居する人が全部自分で自分のデザインで造るので、トラブルが起きないんですよ。エアコンもこの位置とか全部自分でやるから。普通だと、アパートをイメージしてもらうと、例えば水がぽたぽたするんですけど、水の流れが悪いんですけどってトラブルになる可能性はあります。でも、それが全くないから何もないです。

寺本 え？何もない？

菅野 管理があるといったら、年に1回消防の検査があったりするので、そのときだけ入らせてくださいとかそういうのはありますけど。

寺本 そうなんですね・・・

寺本 サイトの名前を聞いてもいいですか。

菅野 アットホームだったか楽待だったかちょっと忘れましたが、いずれにせよ誰も見erようなサイトです。

寺本 私も知っているサイトです。

「アットホーム」などの無料情報サイトの物件で利益を狙う方法



菅野 そのサイトにずっと載っていたんですが、最近、一回値を下げたんですね。そこで売り急いでいるなと思ったんですよ。銀行の返済とか減価償却とかいろいろあるんですが、そのタイミングなのかなと想像しました。なのでこの物件に駄目もとでこの金額なら買いますよってオファーを出したんです。買い付けっていうんですが、それを出しました。そしたらあっちからオーケーが出たんです。

寺本 へえ。

菅野 しかも実利回りは、17%から18%ですからね。

寺本 実利回りというのはどういう意味ですか。

菅野 例えば、不動産会社に払う管理料や固定資産税など、不動産にはいろいろ諸費用がかかるんですが、そういうものを引いた、実際の利益のことをいいます。

寺本 例えば100万円で購入した物件から実際の利益が年間17万円出た場合、実利回りは17%ということですか？

菅野 はい。表面利回りだともうちょっと上がりますけど。

寺本 それが17%から18%？

菅野 はい。この物件は誰でも見られるサイトに載っていたものなので、皆さんにもチャンスがあるんです。自分は「そろそろもしかしたらこの売主さんは売ってくれるかもな」と思って指値を入れて、じゃあ売りますよってなった。だから皆さんにもできない話ではないと思います。半年、みんなが見られるところに載っていた物件ですからね。

寺本 へ～、そうなんですか。

菅野 はい。

寺本 とはいえまだまだ全然謎が解けていきません。すごいな、儲かりそうだなっていう気はしますけどね(笑)。でも、そもそもやっぱり本質的なところがずっと疑問のままなんです。今紹介していただいた物件って、全部買ったときよりも売るときの方が値段が上がっているじゃないですか。

菅野 上がっていますね。

寺本 自分で住む家なんかもそうですけど、買ったときよりも下がっていくものだっていうのが普通なんじゃないかなと思うんです。何でそんなに高く売っていうことができるんですか。

菅野 それは単純なことなんです。それをお答えする前に、不動産投資について間違った考え方をしている人や、不動産投資をやろうとしたときに無駄な勉強をし始める人がいるので、ちょっとその話をしますね。

税金の勉強はするな

菅野 まず1つ目に、不動産投資をしたいです、となったときに税金の勉強から始める人がいます。何で税金の勉強をするのかなって私は思うんですが、これはやめた方が良いでしょう。まずは稼いで、そこから初めて税金なんですよ。稼いでから税金のことを悩むっていうんだったらまだ分かるんですが。

寺本 不動産投資って手続きがすごく複雑なイメージがあるので、税金やその手続きについて知りたい気持ちはよくわかります。

菅野 確かに複雑です。でも、だからこそ私は専門家に任せています。そもそも毎年毎年法律と税率が変わるんですよ。それを全部覚えられるかっていうと、税理士さんたちですら大変。それを自分たちでやろうとするのは間違っていると思います。任せるものは任せる。しかも税金っていうのはイカサマができないんですよ。ごまかしようもないです。それに対して一生懸命勉強して幾ら出ていくのかなっていうのを考えるよりも、幾ら稼げるのかなっていうのを考えたほうが私はいいと思いますね。

寺本 いやまあでも気になりますよね。固定資産税とか何ちゃら税とかいろいろあると思うんですよ。売ったときの税金を安くするとか。やっぱり気になってしまうんですけど、やっぱり複雑過ぎて勉強するモチベーションが続かないんですよ。

菅野 それを自分でやろうとするからそうなるんです。今言ったようにイカサマできないのであれば専門家に任せる。多分確定申告でも物件が多くなってくれば、結局専門家に任せるようになりますし。最初はこういうものがあるんだなって浅く勉強するのはいいかもしれませんが、それをどこまでも掘り下げていくと税理士になるしかないです。ていうのを考えたほうが私はいいと思いますね。

寺本 目的が変わってきますね(笑)

菅野 そうそうそう。

寺本 確かに言われてみればそうですね。会社の経営とか、私もやっていますが、売上がないのに節税を考えているみたいなのと似ているんですかね。

菅野 もうそのとおりだと思いますよ。まず入ってくることを考えたほうがいいと思いますね。

寺本 いやまあそうですね。売上を上げることが先。なるほど、確かにそれが無いのに税金のことを勉強するのはナンセンスですね。

菅野 ナンセンスだと思います。そして2つ目によくある間違いは、貯金が貯まってから不動産投資をやろうという間違いです。

寺本 そうなんです。でもそう思うのは自然なんじゃないかなと思います。ある程度やっぱり軍資金をためたり、「種銭」をつくる必要があるというイメージはあります。

菅野 確かに手元資金があれば幅も広がりますし、やりやすいというところはあると思います。でも、お金がなければできない人っていうのはお金があってもできないと思います。

寺本 お、ぐさっときましたけど・・・(笑)

お金がなければできない人は、 お金があってもできない

菅野 例えば、宝くじで 1000 万円当たったとするじゃないですか。じゃあ、それを増やしてやろうと思ったときに、普通の方ってそれを増やす方法って知らないじゃないですか。でも逆に、さっきの例で、私は駐車場を 700 万円で買った話があったと思いますが、あれは全く自己資金なく自分でトライして、それでつかみ取ったんですよ。

寺本 ああ、そうか。

菅野 そう考えると、お金がないからできないということはないんです。逆に、お金があったからといっても知識がなければできないんです。不動産投資のいいところは、言葉は悪いですが、人のお金で自分の資産が作れるってことなんですよ。そして銀行さんも同じです。皆さんが預けている預金を、それを銀行さんは今度は運用しているわけですよね。銀行さんも営業ノルマってあるんですよ。だから借りてもらいたいという気持ちがあるんです。そういう営業マンの方に、私は「貸



してください」と言っている。お互いにウイン・ウインの関係なんですね。ほかの人のお金を使えるのが不動産投資です。株式投資したいんで 700 万貸してくださいって言っても、貸してくれないですね。

寺本 貸してくれないですね。

菅野 FXしたいんでちょっと 500 万って、まあ貸してくれないです。

寺本 貸さないですね。(笑)

菅野 不動産の場合は、さっき言った県庁の駐車場徒歩1分。あそこは埋まりますよね、だから 700 万円貸してくださいって言ったら貸してくれる。ほかの人の、例えば銀行さんのお金を使えるというのが大きいところです。私もそれがあったから、どんどん物件を繰り返し売買して大きな資産を手に入れることができました。

寺本 そうか。

菅野 私が不動産投資を始めたときの貯金は 120 万円でした。でもそこから6年で私は2億円以上稼ぎました。もし仮にあのときに頑張って切り詰めて1年間 100 万円ずつためても、同じ6年間で 720 万にしかならないわけですから。となってくると、やっぱりその時やってよかったなって思いますし。

寺本 そうか。早く始めたほうがいいと。

菅野 はい。とはいえやっぱり知識がなければできないかなとは思っています。

寺本 知識か。知識のほうが大事っていうことなんですかね、お金よりも。

菅野 お金を稼ぐ知識じゃないですかね。お金だけあっても増やせる人はいないでしょうし。あとは行動力じゃないですかね。

寺本 なるほど。知識と行動ですね。

菅野 はい。

寺本 でもね、やっぱり銀行で大金を借りるっていうのは、やっぱり怖いイメージってあると思うんですよ。私も怖いですし、そこはどうなのでしょう。

菅野 それが3つ目の間違いです。

寺本 間違いなんですね。

借金は怖いという思い込み



菅野 それはもう思い込み。借金は怖いという思い込みだと思います。

寺本 とはいえやっぱり自宅のローンを借る場合でも、結構どきどきしながらサインすると思うんですよ、何千万円とかね。やっぱり怖いつて感じると思います。でもそこはマインド的に乗り越えていかないといけないんじゃないでしょうか。

菅野 乗り越えるっていう感覚では、ちょっと難しいですね。

寺本 乗り越えるわけじゃないんですか？。

寺本 例えば「金持ち父さん 貧乏父さん」の本にも、「借金には良い借金と悪い借金の2種類がある」って書いてありますよね。一応私も読みましたから(笑)。悪い借金は自分が返さないといけないけども、良い借金は他人が返してくれる。みたいなコンセプトも何となく分かるんですが、やっぱり怖いものは怖いという感じがするんですよね。

菅野 銀行さんをパートナーって思ったらどうですか。

寺本 パートナーですか。

菅野 銀行の営業マンは、ノルマがあるんです。必ずこの売上を上げてこいとか、貸出金の目標を支店から各営業マンに振られている。なので向こうも貸したいんですよ。そしてこちらは借りたいわけじゃないですか。だからさっき県庁から徒歩1分の物件を700万円で、銀行から借りに行くっていう話をしたと思うんですが、あれがポイントなんです。納得できればうんうんって言いますよね、銀行員の方も支店長も。それだったら銀行も利息を取ってお金を儲けられますし。何なら利率もちょっと高くてもいいですよ、という話もできるかもしれない。これは交渉じゃないですか。お互いにウイン・ウインですよ。向こうは利息で儲けて、こっちは賃料収入がもらえるわけですから。そういう意味では、パートナーなんですよ。となりますよね。

銀行はパートナーと思え

寺本 パートナーか。対等みたいなイメージですか。

菅野 その通りです。あっちも商売ですしこっちも商売です。

寺本 いや何か……、不動産でお金を借りるのって、お願いして貸していただくみたいなイメージがありました。

菅野 確かに最初は源泉徴収を持ってこいとか、いかにも審査されているみたいなものはあります。でも一度取引してしまうと、私とかですと、また来てくれたんですか、何か今回もいい物件ですかみたいな対応です。もう全然違います。「菅野さんが持ってきてくれるやつだったらいつでも融資しますね」という感じのスタンスなので、全然銀行さんは怖いと思わないほうがいいです。これを1回、2回、3回やっていくと、銀行さんも営業マンもそれで成績が上がるんですよ。こっちもこっちで商売が儲かるわけですからお互いにウイン・ウイン。全然そんな悪なイメージじゃなくて、お茶を飲みに行く感覚です。

寺本 お茶を飲みに行く感覚。

菅野 そうしたら本当にいいですよ。銀行さんに行って取引がある人は、最近この物件を買おうと思うんだけどって言ったら、あっちからしたら営業の成績を上げたいわけです。どうぞ、どうぞ、どうぞ。そうなんですか、どういう物件なんですか、となりますよね。

寺本 話を聞かせてくれと。ぜひとも聞かせてくれと。

菅野 ただそのときに、ほかの銀行さんにもちょっと借りてくれって言われているんだけどねって言うのと、あちはちょっと待ってください。うちも安くしますからみたいな。こういう感じになってきます。

寺本 むしろ逆になっていますね。

菅野 多分そうなると思います。

寺本 そうか。向こうも儲かるわけですからね。

菅野 ただ借りられない人に対してずっとやっていてもしょうがないので、だから最終的に、さっき言った源泉徴収票を持ってきてくださいとか。一番初のハードルだけは、どうしても怖く感じるかもしれませんけど。

寺本 最初に借り入れるときですか。



菅野 そうです。そのときは、この人借りられるのかという眼鏡で見えていますから。ただ一度取引して、この人は借りられる人なんだと分かったらもう次からは、どうぞどうぞ、どうぞどうぞ。

寺本 最初のハードルが一番高いんですね。

菅野 借りる側もそうじゃないですか？。借りられるかどうか知らないし、源泉徴収票を持ってこいとか、印鑑証明を持ってこいとか何かいろんなことを言われます。でもそれは1回きりですからね。

寺本 そうなんですね。でもそうかもしれないですね。要はいい物件なんだったら貸してくれるという単純な話ですよ。

菅野 そうです、そうです。

銀行が貸してくれない時は、その不動産を疑え

寺本 ということは、逆に、審査が落ちたとか貸してくれないっていうことは、もしかしたらその物件を買ったら損するかもしれない、という可能性が高いということなんではないでしょうか？

菅野 不動産投資ってそう思います。銀行が貸してくれないということは、その逆に不動産を疑ったほうがいい。

寺本 ああ、なるほど。

菅野 自分が持つていく物件は出口でこうですからって、さっき言ったように徒歩1分で間違いなくすぐに埋まりますよね。しかも700万を、さっき1400万まで借りられるようにしたっていう。その前に銀行さんにプレゼンをして納得をしてもらって、承認をもらって借りているわけですから。

寺本 あー、そうか。プレゼンをしている感覚なんですよ。だから、この物件はこれだけ儲かりますから、あなたも一枚噛みませんかみたいな。

菅野 そうです。そういうプレゼンといいますか、ストーリーをつくるというのが非常に大事になってくるかなと思います。さっきの例ですと、700万で買って年間100万ずつが入ってくる。じゃあ、10年後に幾らで売れそうかと考えても、県庁徒歩1分。銀行の営業マンの人に幾らで売れると思いますか。まあ値段は下がらないですよって、こういう話ができますよね。じゃあそれを10年後に売ったら幾ら儲かるのかを考える。仮に100万円が10年間で1000万円。700万で買ったものが同じ700万なら、丸々賃料はぼろもうけですよ。

儲かるストーリーを描く

寺本 そうですね。

菅野 こういう物件を絵に描くといいますか、ストーリーで銀行さんに持つていく。これは700万ですけど、例えばそれを2個、3個、4個と買っていけば、1億円も夢ではないですし、700万じゃなくても桁数を例えば3倍とか5倍にして2100万だったり3500万にしてみるっていうことなんです。そういう意味でも、やっぱり出口戦略という意味で考えるのは非常に大事だと思います。

寺本 そんな話ばかり持つてきたら、銀行マンももうそれは菅野さんを大歓迎しますよね。

菅野 そうですね。いつも「菅野さんが来たときって、もう全部最初から最後まで決まっているからすごく楽」って言われるんです。説明資料も全部いつも作っているの。話も早いんです。

寺本 ストーリーがあれば安心して、借りる側も借りられるし、貸す側も自信を持って貸すことができるってことですね。

菅野 はい。例えば不動産投資をしようと思ったときに、1000 万で買って、最後に幾らで売れるか分からないと、家賃収入が入ってこなかったらどうしようって思いますよね。でも私の場合だと、1000 万で買ったものが 1000 万円で売れることが予測できている。例えばさっきの月ぎめ駐車場は、もし仮に 1 台空ぎが出たとしても、賃料の儲けがちょっとだけ減るだけですね。でも、儲けること自体は確定していますよね。

寺本 そうですよ。買ったとき売ったときでプラスマイナスはゼロが決まっていて、それに賃料でどれだけ乗せられるかっていうだけの話。

菅野 そうです。だから全然安心してできる。

寺本 うん。それを月に 2～3 件やっているっていうことなんですね。

菅野 はい。

寺本 それだと、銀行は貸してくれますよね。

菅野 はい。

寺本 手出しがないから、いくらでも物件を増やせるということですか？

菅野 そうですね。理論上、本当に増やせると思います。

寺本 へ～・・・

不動産投資初心者によくある 3つの間違い

まちがい 01

税金の勉強をしようとする

複雑な税金の計算は税理士さんなど専門家に任せる。まず収入が入ってくることを考えよう。

まちがい 02

貯金がないと出来ない

不動産投資のいいところは、人のお金で自分の資産が作れること。銀行さんに貸してもらっている。

まちがい 03

借金が怖いと思い込む

借りる時は、儲かるストーリーをプレゼンする。銀行さんをパートナーだと思って、お互いに儲かるウィン・ウィンの関係を築こう。

菅野 出口が見えるとやっぱり安心なんですよ。例えばですけど今 4000 万円で売りに出ている物件があったとして、それが 10 年後に 3000 万円で売れると分かったとするじゃないですか。仮に利回りが 10%だとすると 4000 万円で購入したので 400 万円ずつ年間家賃が入ってくる計算です。ということは、10 年間で一応ペイできるということになります。単純計算しますけども。

寺本 そうですね。

菅野 そうすると、10 年経った時にローンは完済し、

3000 万円の価値のある土地と建物が残る

ことになるわけですね。

またその物件を、もし購入から 5 年後に売却するとします。

そのとき、400 万円の 5 年分の家賃収入で

2000 万円分のローンを返済できていて残りは 2000 万円。

そのときの物件の価値は 4000 万円と 3000 万円の間の

3500 万円で売却できたとする。そうすると、

3500 万円から 2000 万円の残りのローンを差し引いて、1500 万円の利益が出る。ということになります。



物件が**希望価格**で売れなかったらどうするの？

寺本 うーん、分かったような、分からないような感じなんですが(笑) やっぱり疑問に思うのが、3500 万円で売れるとか 1000 万円で売れるとか、という話が前提になっていると思うんですが、それが売れなかったらどうするんですか。

菅野 売れなかったら売らないです。

寺本 売れなかったら売らない？

菅野 最近あったさっきの話の続きになるんですが、700万円で買ったさっきの県庁の月ぎめ駐車場を、最近 1800 万円で売ってほしいという連絡が来たんですよ、私が所有者だということを調べて。売ってくれませんか。売りませんって言ったんですよ。普通だったら売るかもしれないですね。700 万で買ったものが 1800 万で売れる話なので。でも私の予想だともうちょっと高く売れるんですよ。というのも、隣が大きな新聞社なんですけど、5年 10 年後ぐらいに建て替えるっていう話があって、将来その土地が欲しい、売って欲しい、となりそうなんですよ。ということは、さらに高く売れる見込みがある。別に自分の希望価格で売れないなら売らなければいいんです。だって家賃収入は今ずっと入ってきていますよね。しかも月ぎめ駐車場で、ほとんど手間もかからない。希望の金額で売れないんだったら、私は売らない。

寺本 ああ、何かちょっと分かってきた気がします。要は毎月のキャッシュアウトがないっていうことですね。

菅野 そうです、そうです。

寺本 いろいろローンの返済とか、もろもろ経費とか税金とかを差し引いても、家賃収入なり駐車場の利用料なりのほうが多いから、別に売らなくたって損しない。

菅野 そうです、そうです。

寺本 買った値段よりも高く買ってくれる買い手が見つかるまでは、別にずっと保有しとけばいいだけということですか。

菅野 そうです、そうです。

寺本 なるほど。だから買った価格以上で売れるのか。さっきの話だと4000万で買った物件を、10年後に3500万で売りたいとして、売れなかったら、じゃあ11年目も持っておけばいいよということですね。

菅野 はい、そうですね。

寺本 で、もっと早めに売れるんだったら、希望価格より高く売れるんだったらもう手放してしまえばいいと。そういうことですね。

毎月の収支がプラスなら永遠に持っておける

寺本 ちょっとずつ分かってきました。では、具体的に儲かる物件を選んで投資していくにはどうすればいいのでしょうか。

菅野 ポイントは大きく3つですかね。まず1つ目が、土地付きの投資物件を狙う。例えば一棟物のアパートみたいなイメージです。

寺本 一棟アパートですか！

菅野 はい。土地付きの中古のアパートとかをイメージしてください。土地の価格っていうのは、1都3県のここ10年のデータを見ても東京だけ上がり下がりがあるんですが、ほかの3県はほとんど土地価格は変化が3%くらいなんです。そんなに大きく動かないんですよ。地方も同じように、土地の値段って変わらない。土地の価格が例えば1000万だったら、10年後も1000万の可能性は高いですね。そうなってくると、土地っていうのは出口戦略で見やすい。例えば新築や新車って買ったらすぐに中古になって値段が下がりますよね。



寺本 買った瞬間にね。がくっと下がりますからね。

菅野 新築の家もそうですし、新築のアパートもそうですが、全部すぐに値段が下がってしまうんです。という意味では、出口戦略が読みやすいのは土地なので、土地付きの投資物件を狙うというのが、1つ目のポイントです。

初心者は一棟アパートを買え

寺本 初心者の不動産投資とかだと、ワンルームマンションから始めましょうみたいなものがあるじゃないですか。

菅野 はいはい、はいはい。

寺本 そういうイメージかなと思ったんですけど。

菅野 まさにそれは愚の骨頂って言ったらあれですけど。特にマンションっていうのは土地面積ってほとんどないんですよ。何分割した分の持分を持つみたいな。ほぼ全て建物なんです。だからもう新築のワンルームマンションを建てて所有権が変わった瞬間に値段ががくっと下がるわけです。ということは出口戦略を考えたときに、極端な話、1か月後に売りたいっていうだけで、もう何百万損するわけですよ。金額にもよりますけど。

寺本 恐ろしいですね。

菅野 新築のプレミアがもうないですから。土地はそんなに目減りがないから、出口戦略が読みやすいので、それを選ぶのが失敗しないコツの一つですね。

寺本 一棟アパートを買うなんて、熟練者のやる不動産投資っていうイメージがありました。

菅野 マンションやるよりよっぽど一棟アパートをやったほうがいいですよ、土地つきで。

寺本 例えば、アパートがあって2000万で売られていました。何かハイツみたいなやつですか。4戸ありますみたいな。そういうやつを狙っていくっていう意味ですか。

それが2000万だとしたら、土地の値段が幾らかで、上物が幾らかで、10年後にはその土地の値段がほとんど変わらないみたいな、そういうことですか。

菅野 先ほどの私の取引事例で出した一棟目のアパートは、ほとんど土地代だけの値段で売られていたんですよ。建物の耐用年数を見てもまだまだ使える。だからすぐに買ったんです。

寺本 へえ。

菅野 土地代だけで売られている一棟アパートがあれば、一番簡単ですね。

寺本 それは分かりやすいですね。土地の値段って分かるんですか、私達でも。

菅野 それは勉強すれば分かるようになりますね。土地価格の査定方法って大きく3種類あるんですが、勉強すればそれは出せるようになります。

寺本 公開されている情報で分かるものなんですか。

菅野 はい。国土交通省などいろんなサイトがあります。私が使うのもそれですから。もう皆さんもそのやり方を覚えるだけです。



出典： <https://www.land.mlit.go.jp/webland/>

寺本 でもそれは安心ですよ。そこの土地が何坪あって、坪単価が幾らでっていうのがあって、それを掛け算して、売値と土地の値段がほとんど一緒なら、もう値段はほぼ下がらないということですよ。

土地の値段はほぼ下がらない

菅野 そうです。

寺本 それがそうか、つまり出口の金額っていうことですね。

菅野 そうです、はい。

寺本 もしそこに入居者がいたら、その分の家賃は丸々自分の儲けになる。

菅野 そうです、そうです。

寺本 めっちゃ分かりやすいですね、それ。

菅野 さっきご紹介した、1300 万で買って 1650 万で売ったっていう事例が、まさにそれです。これは分かりやすい例だと思います。ちょっと土地の査定方法とかを覚えれば、できるようになると思います。

寺本 そのやり方は固いですね。

菅野 固いです。ただそのときに考えなきゃいけない2つ目のポイントがあります。それがインカムゲインとキャピタルゲインのバランスです。家賃収入と売却を狙うっていうところで、基本は土地代だけの物件があったら楽ですよ。でもそういうわかりやすいのはあまりありません。建物価格も大抵はミックスになっています。例えば土地が1000万で建物が500万。一棟アパートの場合、普通はこういう物件です。この物件を10年後売却するとき、仮に土地代は1000万のまままだとして、建物価格はゼロになるとする。そうすると出口として1500万で買ったものが土地だけの1000万の価値になる。これは大体想像ができますよね。

家賃収入と出口のバランス

菅野 そのとき大事になるのは、その間の10年間で幾ら家賃をもらえるのかということです。これが仮に買った時と同じ値段で売れたとしても、家賃収入がゼロじゃ買った意味がありません。固定資産税はかかるし。ということは、インカムゲインとしてちゃんと家賃収入が入ってくるということが大事になります。例えばローンの返済で銀行に月々10万円払うとします。だけど家賃収入は20万円入ってくるとします。そうすると、それをただ持っているだけで月10万円、年間120万円のプラスになります。あとは売却する時に、そのプラスの分を加味した希望の売却価格で買ってくれる人がいたら手放す。それで売れなかったら、売らずに持つておく。

寺本 ちょっとずつ分かってきた感じがします。

菅野 家賃収入でプラスになっていないものを買ってしまうと、毎月自分でお金を手出しするようになってしまいます。なので、家賃収入と出口のバランスが大事になります。

寺本 そうか。多くの人は、家賃収入のほうだけしか見てなくて、売却価格でガツンと下がってしまったりするわけですね。新築マンションなんかを買っていると、値段が下がるっていうのはそういうことですね。

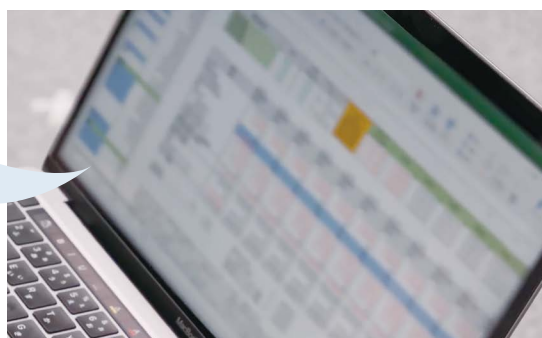
菅野 そうなんです。ほとんどの人の投資が、そういう点で間違っているなと思います。やっぱり毎月の収入があって、さらに出口で幾らで売れるか。不動産って出口で売れて初めて利益が確定するわけですからね。

寺本 そうか、そうか。

魔法のシミュレーション・シート

菅野 私は実はオリジナルのシミュレーション・シートというものを使っています。ちょっと見ていただいで良いでしょうか。物件を購入して、どのぐらいの費用がかかるかが見えるようになっています。不動産屋さんからもらった資料に書かれてある数字を入力するだけで色んなことがわかるようになっています。さらに5年後 10 年後という売却価格をそこに入力すると、5年後に幾らお金が残るか。税金を引いて幾ら残るか。10 年後に幾ら残るかというものが計算できる一枚になっています。私はこれを実際に銀行さんに持っていきます。これだけです、持っていくのは。

Simulation sheet



寺本 菅野さんが実際に使っているものなんですね、これ。

菅野 実際に使っています。実際に使って、これで銀行さんにストーリーをしゃべって、融資オーケーっていうのをもらっていますね。

寺本 これはかなり緻密に計算されていますね。

菅野 とはいえこれを全部入力するのは自分じゃないですからね。本当にもうポイントだけです。水色のところだけなので。

寺本 これを入れると、あとは自動で入力されるということですか？

菅野 そうです。しかも不動産屋さんからもらえる情報を入力すればいいだけなので。

寺本 へえ。

菅野 あとは5年後 10 年後の出口を自分で見ていくと。何年後に売ったらいいかなっていうのを考える。

寺本 ええと、税務上の利益っていうところが……じゃないですね、税引き後キャッシュフロー……の項目が儲けになるんですか、出口でプラスになるっていうのはどこで見るのでしょうか。

菅野 5年後だったら、ここでキャッシュフローを見ます。合計で幾らかを見るのは黄色の部分ですね。それも実際に私が検討した物件です。

寺本 検討した物件ですか。5年後税引き後は2300万になっていますけど、めちゃ儲かるやつじゃないですか、これ(笑)



菅野 もうかるやつですね(笑)。ただそれは土地代で幾ら出るかって算出したときに、出口が……、このポイントは勉強しないとちょっと難しいんですが、結局これはやめた物件なんです。今日は時間ありませんが、これはまた機会があれば皆さんにご紹介したいと思います。

寺本 なるほど。こういうシートを使うということですね。さっき菅野さんがおっしゃったようなポイントが、このシートの中に全部入っているということですね。

菅野 そうです。本当にこれしか使っていないです。銀行さんにこれを見せて、こうなんですってストーリーにもなりますし。

寺本 なるほど。これいろいろ入っていますもんね。修繕管理費はこれぐらいかかるっていう見積りなども。

菅野 それも不動産屋さんからもらった資料で全部入力できるようになっていますので。

寺本 なるほど。

菅野 インカムゲイン、家賃収入と、やっぱり出口というところをしっかりと見られるようになっていきます。どこかが間違っていると必ず赤字になってきます。例えば入居率。入居率60%は大丈夫かな、50%だったらいけるかなって、それが計算できるようになっているので、ダメな物件だと、インカムとキャピタルのバランスのどこかが崩れてきて赤字になっていく。そのシミュレーションをすることができます。

寺本 毎月の収支が赤にならないように見られるわけですね。

毎月の収支が黒字なら、 ずっと物件を保有し続けられる

菅野 毎月手出しになったら嫌ですからね。

寺本 嫌ですね。

菅野 というのを見られるのも、このシミュレーションですね。じゃあ幾らまでだったら入居率が下がってもいけるのかなというのも確認できます。あとは最後の出口の難しいところは。5年ゴールか 10 年ゴールかってあるんですけど、例えば寺本さんは不動産を売るときって、どれぐらいの期間がかかると思いますか。不動産を売りに出して。

寺本 売りに出してから売れるまでっていうことですか。

菅野 そうです、そうです。

寺本 何とかアットホームとかに広告を出して？

菅野 そうです、そうです。

寺本 どれぐらいで売れるんですかね。早ければ数か月とかで売れるんですか。

菅野 ああ、それだったらいいですね。たまに、売りに出したんですけどまだ売れていないのって 1 週間後に言う人がいるんです。でも不動産ってそう簡単に売れるものでもないし、逆に 1 週間で売れるとしたら、その値付けは間違っているんです。

寺本 安過ぎる？

菅野 そうです。だって 1 週間で売れるんですよ。ローンもそんなに早く通らないでしょうから、つまりそれは現金決済ということです。現金即決で買う人が出てくるぐらい安く出してしまった、ということですから。不動産はほんと長期で見たほうがいいです。1 年ぐらい。

寺本 1 年。

菅野 そのくらいの感覚で見ていたほうがいいです。売りに出すときはぎりぎり指値交渉してくるくらいに値段を設定しておくんです。自分の希望金額よりも多少高く出しておくんですよ。そして売るときに少し下げて売ってあげる。買ってくれた側も、よっしゃ安く得して買ってやったぞって、あっちも喜んで買ってくれるみたいな。

それに、不動産って売り手と買い手のタイミングなんですよ。例えば、おじいちゃんが亡くなりそうだから相続対策したいんだよね。この 1 億円を不動産に変えたいんだと、こういう人もいます。そうなってくると 1 億円を不動産にすぐ変えたいです。3 か月以内に、って人もいます。

寺本 なるほど、なるほど。

菅野 となってきたときに、ちょうどいい物件があったと言って、買ってくれるパターンもあります。逆に不動産を相続した人が、庭の雑草を刈ってくれと近所からクレームが来て嫌だからすぐに手放したいみたいなパターンもあります。不動産って意外に、市場というよりも、そのときのタイミングや事情というものが大事なんです。多分皆さんも家を買ったりするときに、子供が小学校に上がる前に学区が変わる前に、ここら辺で家を買いたいみたいなものってありますよね。

寺本 ありますね。

不動産価格は「タイミング」「事情」で決まる

菅野 ありますよね。そういうふうに事情というものがあると思うんです。それを考えたときも、さっきから私が全否定しているワンルームマンションは不利なんです。例えば 201 号室、202 号室が売り物件として出ていたり売れた実績があったら、皆さんが 203 号室を売り出したいときに売値がその隣の部屋の売値に影響されて決まってしまうんです。隣の部屋の売値がばれてしまうから。

寺本 そうか、そうか。

菅野 そういう意味でも土地つきというのは、世界に1つしかないのをおすすめです。

寺本 確かに自分も戸建ての中古をすごく昔に住居用に買ったんですが、そういえば周りの物件が幾らだという情報はどこにもありませんでした。そもそも周りの物件は売りに出てませんから、知りようもなかったです。

菅野 意外に分からないし、しかも間取りも違うし。

寺本 そうですね。

菅野 駐車場に止められる台数が違えば値段も違いますし。という意味で、それぞれ世界に1つしかないっていう意味で出口戦略も変わってくる。

寺本 比べるものがないですもんね。

菅野 そうなんです。

寺本 比べるものがあるとしたら、買う側が自分の収入で払えるローンとかですね。

菅野 っていうことですね。インカムとキャピタルのバランスが大事。これが2つ目のポイントです。そして最後の3つ目のポイントは、自分なりの基準を持つということです。

自分なりの基準を持つ

寺本 基準。

菅野 これが一番大事だなと思うんです。例えば寺本さんが不動産投資を始めようとする。1000 万円で利回り8%の物件があるとしたら。買いますか、買いませんか。

寺本 情報少ない(笑)。ちょっと分からないですね。

菅野 じゃあ 10%なら買いますか。

寺本 10%ですか。何か少ないな。

菅野 じゃあ 12%。

寺本 12%。

菅野 じゃあもう一声、15%。

寺本 うーん、どうですかね、そうですね。

菅野 となりますよね。じゃあちょっと質問を変えます。1000 万円で利回り 10%もらって、5年後に 1000 万円で売れる物件があります。買いますか、買いませんか。

寺本 それは…買いますかね。

菅野 となりますよね。

寺本 うん。

菅野 という意味で物件の価格、そして利回り、そして出口が見えるとみんな決断がしやすくなる。それは自分の中の基準、10 人いたら 10 人それぞれみんな基準が違うと思うんですよ。自分の出したい自己資金と、こんなに借金を負いたくない、何億とか 20 億とかって話がありましたけど、そういうのは無理っていうのはあるでしょうし。自分だったら 3000 万、月々これぐらいの支払いだったら何かあったとしても大丈夫かな。そういう基準を持つということが大事なところだと思いますね。

寺本 基準がないとどうなるんですか。振り回される、みたいなことですか？

菅野 気分でやっちゃいますね。私は基準があるので決断が早いんです。例えばこの間あったのは、これも普通に皆さんが見れるサイトなのですが、そこに出ていた物件が福島市役所・裁判所と、すぐ徒歩 1 分の物件でした。それが 280 万で出たんですよ。280 万で賃料が 8 万円取れる物件なんですけど、それを見た瞬間に私はすぐに「はい、買う」ってすぐに電話するようスタッフに指示しました。それで実際すぐには買いました。利回りで計算すると、280 万で月 8 万の賃料。

管理費や修繕入れても利回りが 20%を超えているんですよ。しかも福島市役所・裁判所まで徒歩 1 分。どうやったってみんなすぐ買うだろうという物件です。今回のコロナがあったので、そうやって売りに出ていたんですよ。自分はもう利回り 20%以上あって、金額はこんな感じの物件だったらこの戸数を買うっていう基準を持っているんです。

寺本 なるほどね。確かに良さそうな物件があっても、基準がなければすぐに決断できないですね。良さそうに見えるけど、どうしよう、みたいな。

菅野 それを5秒で決められるから買えるんです。

寺本 やっぱ早い者勝ちみたいなのところがあるんですか。

菅野 もちろんそうです。だからすぐ決められるようにしておくことが大事なんです。じゃないと物件っていうのは毎日メールやファクスで来ますので。条件登録をしておく。楽待やアットホームは条件登録ができるので。通知が来たときにぱっと見て決断する、これはみんな同じですよ。寺本さんと私に同じ物件の情報が同じタイミングで届いた。その時、先に買うと言った方が買える。ということです。だから自分の基準を持っていないと、いつまでたってもほかの人に取られて終わってしまうんです。

寺本 なるほど。私はもたもたするわけですね、基準がないと。

菅野 はい。

寺本 ちなみにそういう物件のアラート登録のようなもので、菅野さんは物件検索をされているんですか。

菅野 もちろん。その物件もそれです。

寺本 へえ。いや何か、インサイダーというと響きが悪いですけど、一部の人に美味しい情報が集まるというイメージがあったんですよ、不動産投資って。そういうものでもないってことなんですか。

美味しい物件の情報を手に入れる方法

菅野 インターネットが普及していないときは、不動産屋さんにコーヒーを飲みに行って、どういう情報ある？みたいなそういう時代でした、確かに。だから持っている人しか持っていない。不動産屋さんしか持っていない。でも今は全ての情報がインターネットに出ているので、全部みんな平等です。

3 不動産投資 の3つのポイント

ポイント 01

土地つきの投資物件を狙え

初心者は一棟アパートがオススメ。新築の戸建てや新築のワンルームはすぐに値段が下がってしまう。土地つきの投資物件であれば土地の価格は大きく動かないので出口戦略が読みやすい。

ポイント 02

インカムとキャピタルの バランスを取れ

家賃収入（インカムゲイン）と、出口（キャピタルゲイン）のバランスが大事。毎月の家賃収入だけではなく、さらに出口で幾らで売れるかを意識する。

ポイント 03

自分なりの基準を持て

10人いたらそれぞれみんな基準が違うが、物件の価格、そして利回り、そして出口が見えると決断がしやすくなる。

寺本 そうなんですか。

菅野 はい。

寺本 とはいえ、ちょっとあつたりしますか。(笑)

菅野 正確に言うとレインズというものがあって。不動産屋さんが専任媒介という契約を結んだ場合には、それを業者に公開しなきゃいけないっていうのがあります。でもそれも一般の人がみんな見れるようになってちやつっているから、だからもう平等ですね。

寺本 レインズ、昔聞いたことがあります。それも見られるんですか。

菅野 昔はファクスだったんです。でも今はインターネットなので。レインズにチェックをつけると、一斉に物件も出るようになっているので。アットホームとかと連動しているんですよ。



出典 : <https://system.reins.jp/>

寺本 そうなんですか。

菅野 だからそれがもう今はない。だから全ての情報がすぐみんなと同じ不動産業者と一般の人でも変わらないタイミングで出てくる。

寺本 へえ。じゃあそれをアラート登録していたら、もう同じタイミングで。

菅野 そうです。

寺本 へえ。なるほど。

菅野 昔は不動産屋さんに来たファクスを、別の個人の不動産屋さんが今度はインターネットに載せるみたいなそんな時代でしたけど、今は違います。

寺本 で、載せないやつもあつたりとか？

菅野 そうですそうです。

寺本 へえ。

菅野 でも今は平等ですね。

寺本 じゃあ基準があつたら、情報が来たら、もう買う買わないみたいなのをささっとやるだけですか？

菅野 そうです。逆にそれがないと買えないです。

寺本 菅野さんでも買えない。

菅野 どうしよかなって、これを1週間悩んだら絶対に買えないですよ。

寺本 そうか、そうか、そうか。時間がかかったら買えないですもんね。

菅野 そうです。

寺本 なるほどな。面白いですね。

菅野 いい物件こそ早く売れていく。

寺本 お一何だかできそうな気がしてきました(笑)。

1年でリタイヤする方法

寺本 最初のほうに、菅野さんが最初に年収 270 万で一生懸命ためた 120 万円から始めて、1年ほどでリタイヤされたという話をしていただきましたが、これから自分もリタイヤしていきたいと思っている方は、どういうふうにやっていけばいいのでしょうか。

菅野 今、自己資金を幾ら出せるかにもよりますね。私は 120 万でしたが、これがもし 500 万出せる人がいたらもっとスピードは速いと思うんですね。だから人によって個人差はあります。例えば自分の場合だと 120 万で 600 万というお金を作れた。600 万あれば、銀行さんに 1 億円を借りて 1 億円の物件を購入することも可能なんです。そのときの諸費用って、大体 5% から 7% なので、それをまかなえるからです。

寺本 1 億円も借りられるんですか。

菅野 物件により可能性はあります。自己資金が 600 万できれば。私の場合は正確に言えば 600 万と 120 万合わせて 720 万でしたが。でもまあ 600 万でも可能なのは可能です。1 億円借りた場合、大体それを 10 年で返そうと思うと、おそらくローンの支払いなどを支払った後、残るのが年間 400 万くらいの手取りになると思います。今自分のサラリーマンの給料が手取りで 600 万あるから、400 万じゃちょっと無理だなんて言う人だったら足りないかもしれませんが、手取り 400 万でいいのであれば、理論上は全然 1 年でリタイヤすることもできると思います。

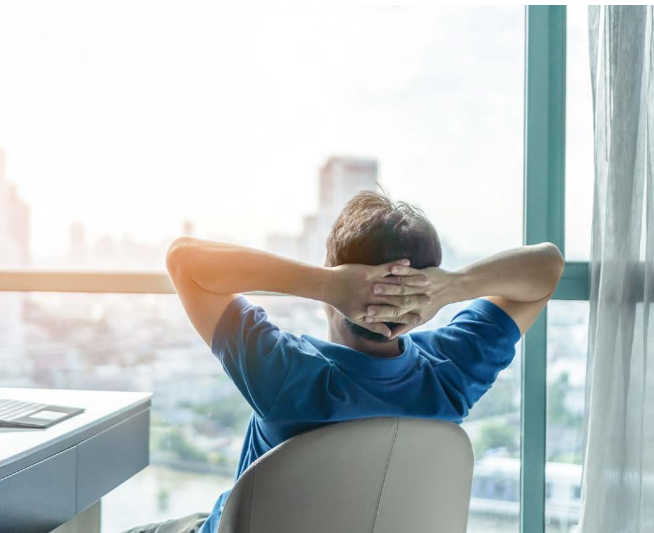
寺本 えー、手取りで、そうか。600 万の資金で。

菅野 はい。自分はさっき 600 万のお金に、さっき言った信用金庫から 500 万円、日本政策金融から 500 万円、それぞれ借りて合計 1600 万の資金ができました。ということは、今言った金額よりもっと大きい金額を投資できるんですね。

寺本 うんうんうん。

菅野 となってくると手取りも増えますよね。

寺本 はい。



菅野 こういう人なら、1年以内にそれを実現することも狙えますよ。手取り400万を800万にすることも。

寺本 ふうん。何かすごくあっさりリタイアってできるんですね。

菅野 実際に自分がやってきた道なので。

寺本 でも出口が見積もれば安心して1億でも投資できるということですね。要は銀行にストーリーをつくって、プレゼンして、持って行って「いいね」ってなるのが1つのフィルターってことですね。

菅野 そうです。

寺本 あのシートを使って。こういうふうになりますよと。悪くなっても、プラスになりますよと。

菅野 はい。

寺本 なるほど。すごくわくわくしますね。ありがとうございます。「出口戦略」の考え方、非常に腑に落ちました。できそうな気がしてきました(笑)

私も、15年くらい前から、不動産投資をやりたいとずっと思っていたんです。それこそ「金持ち父さん貧乏父さん」を読んだ時からです。ですが、どうもしっくり来なかったんですよ。不動産投資の本もかなり読みましたが、ひたすら多額の借金を繰り返して、資産額と一緒に恐怖も膨らんでいくようなやり方を推奨していたり、20億円も借金して毎月1700万円も返済する義務を負いながら手元に残るのはたったの80万円ちょっとだったり、どうも割りに合わないと思っていました。でも、菅野さんの「出口戦略」を知って、一気に腑に落ちました。

菅野 そうですね、売るときの値段、つまり出口を高い精度で見積もることができれば、不動産投資のリスクはかなり下がります。家賃収入を目標にするのではなく、家賃収入はあくまで、月々のキャッシュフローをプラスにするためのものだと考えるというのがポイントですね。

月々のキャッシュフローがプラスになれば、実質タダで、その物件をいつまでも保有し続けられますから、希望の値段で買ってくれる人が現れるまでいつまでも待つことができるんです。

寺本 素晴らしい。不動産投資ってそういうことだったんですね。ところでこの菅野さんの「出口戦略」を元にした不動産投資をやるのに、年収や投資資金、年齢など、何か条件はありますか。

成功のための条件とは？

菅野 年収や投資資金、年齢条件というのは、私は正直ないと思います。というのも最近いた方で、年収がその人は 270 万で自己資金が 50 万出せない人だったんですが、その人が銀行に申し込んだら 2500 万の融資のオーケーをもらったんですね。そう考えると、そういう条件や基準はないかなと思います。ただ「やる気がない」って言われたら、それはどうやっても成功するのは無理じゃないですか。



やる気があるとか、学ぶ意思があるとか、あとは行動力はやっぱり必要になってくると思いますね。銀行に融資の相談に行くなど、実際に行動して行く必要はありますし。逆に、やめたほうがいいかなと思うのは、俺お金の計算がちょっと苦手なのでっていう人はちょっと無理かもしれないです。というくらいですかね。ほかには本当にそういうのは全然ないですね。

寺本 素晴らしい。ありがとうございます。それではインタビューはこれで終了とさせていただきます。菅野さん、ありがとうございました。

菅野 ありがとうございました。

≡ 「出口戦略入門講座」の詳細はこちら ≡



サイトURL

<http://dpweb.jp/RDDRPT>



QRコード

