



初心者から
はじめる

I N A S E

医師の不動産株式会社代表取締役

医師の 不動産 投資

現役医師の大家が実践する

新流舎

ゼロ^{毎年}から30000万円の
家賃収入を得る方法

医師限定日本最大級の
不動産コミュニティで実績多数

たった
3年で
医者の年収
を超えた！



第 1 章

医師にとって不動産こそ
最強の資産形成術

資産運用でことごとく 失敗してきた

「はじめに」を読んでいただき、ありがとうございます。わたしは整形外科医として病院勤務をする傍ら、不動産賃貸業で戸建て5軒、アパート9棟を所有しています。ほとんどの物件で利回りが10%以上であり、5年という短期間にここまで多くの投資妙味がある物件を買い進めた医師はなかなかおらず、その実績が認められて各所からお声がけいただくようになり、医師向けに不動産の勉強会を開催したり、不動産の相談が数多く舞い込んできて、医師向けの不動産コンサルティング会社を立ち上げました。

物件の具体的な選定方法を説明する前に、そもそも不動産投資とはどんなものなのか？ ほんとうに資産が増えるのか？ 不動産に投資する価値があるのか？ リスクはないのか？ 不動産投資に対する全般的な理解を深めていただきたいと思います。

「前提となる知識は不要で早く手法を知りたい」という方は第3章 出口戦略（●ページ）に進んでください。

わたしは日本で最大級の医師向けビジネスコミュニティで不動産部門の運営責任者を任せて頂いております。不動産投資とは株などの投資とはまた違って事業的な要素が増える、不動産賃貸業と考えたほうが成功しやすいです。ビジネスですから、真剣に学ぶ意欲がないと悪徳業者の食いものにされてしまいますし、不動産は自己資金を使いながら資産が資産を生む仕組みを作っていくので、数百万円程度の資金力も必要です。

たとえば、わたしが推奨する価格帯の物件を購入する場合の資金をシミュレーションしてみます。

それぞれの属性や資金力、物件の積算価格、銀行との関係性によってフルローンで銀行から融資を受ける人もおられますが、概ね自己資金は2割ほど必要で、初期費用全体として物件価格の20〜30%が見込まれます。ランニングコストについては利回り

● 3000万円の物件を購入する場合の初期費用 (融資8割を想定)

- ・手付金300万円(物件価格の10%)
- ・不動産業者への手数料96万円(物件価格の3%+6万円)×消費税10%
- ・所有権移転登記の登録免許税(固定資産税評価額×1.5%{土地^{*}}ないし2.0%{建物})約30万円
- ・司法書士への登記報酬費用10万円
- ・不動産取得税(購入から半年～1年後にくる、固定資産評価額の3%)約45万円
- ・火災保険・地震保険(初回に5年一括払い)約25万円
- ・物件価格から融資を引いた残金300万円

合計 **806**万円

が10%以上であれば返済を引いても十分家賃でまかなえることが多いです。

わたしの物件は利回り10%以上なので3000万円の物件なら、毎年300万円以上の家賃収入があります。そこからランニングコストと融資の返済、法人税などが差し引かれます。手残りは次の式のとおりです。

家賃収入ーランニングコストーローン返済ー法人税など＝手残り月数万円(10万程度)(利回りと融資の年数にもよる)

不動産はいい物件さえ手に入れば、家賃収入が入ってきて豊かになれると思われが

●ランニングコストの概算（年間）

- ・管理費（家賃の5%）15万円
- ・固定資産税15万円
- ・清掃3万円
- ・修繕10万円

合計 **43**万円（年間）

ちですが、利益が大きく目に見えてわかるのは売却後、あるいはローン完済後です。それまでは**不動産貯金**をしているような考え方で、融資の返済が進んだ分だけどんどん利益が積みあがっていると考えます。

しばらく所有して家賃を稼いで、ある程度融資の返済が進んだ段階で**売却する**。もしくは**融資を完済したあとに家賃をそのまま不労所得とする**。個人資産が目に見えて増えるのはこのどちらかのタイミングです。**不動産は時間を味方につけるビジネス**です。ローン返済が進むほど、手残りが多くなります。時間の経過と共に家賃を稼ぎ続けてくれるからこそ、**できるだけ早期に取り組んだほうがいいのです**。

前述したとおり、わたしが資産運用を真剣に考え始めたのは6年前のことです。当時は医師3年目でとにかく医師としての仕事を覚えるのに必死な時期でした。入院患者も多く、救急車の受け入れや緊急対応、忙しい当直などドタバタした日々を送っていました。

そんななかで医師なら皆さん、感じたことがあると思います。「このハードな働き方が果たして20年後、30年後まで続くのか？」と。

おそらく、先生方も当時のわたしと同じように、医師として忙しい日々を送りながら、将来に不安を感じて資産運用について調べたり勉強されているでしょう。

当時のわたしは無知なゆえにさまざまな投資で失敗を繰り返していました。ある程度の収入があつて貯金も月に10万円はできる。これを有効活用できないかと考えて、資産運用として最初に始めたのは株でした。知識がなかったので、とりあえず、Xで情報収集して見よう見まねで証券口座を開設し、100万円ほどでよく耳にする全世界株式やS&P500などのインデックス投資を始めました。

大儲けできないことはわかっていましたが、やはり物足りなくなつて、もっと大き

く資金を増やせないか考えて、最短で成功するための裏道を探し始めました。

試しにXの投資系インフルエンサーが勧めている個別株を購入してみると、市況がたまたま上がり調子だったこともあって、購入してすぐに1・5倍になりました。

「このペースで上がり続ければ働かなくても、毎年100万円くらいは不労所得が得られそう。めちゃくちゃ株っていいな」とホクホク顔だったことをおぼえています。

どんどん資金追加して400万円ほど投資したところに、大暴落が発生しました。2018年2月のことです。米国の長期金利が上昇したことによる「VIXショック」と呼ばれる大幅な世界同時株安に直面して、100万以上の含み損が出てしまったのです。

四六時中、株の価格が気になって毎日低迷したチャートを眺めていたのですが回復の見込みもなかったので株のことは忘れるようにして、結局もとの株価に戻るまで4年間掛かりました。

市況がよければ資金を投入してどんどん株の資産が膨らんでいくこともあるかと思えます。しかし、株価は今後どうなるか読めないし（読めたらすぐ億万長者になれるま

す)、いつ暴落がきて含み損が発生するかわかりません。ボラティリティリスクを減らすために分散投資や積立投資がもてはやされますが、不動産と比較したときの収益性の違いは「はじめに」で述べたとおりです。

長期間、株価が低迷する可能性もあるのが株です。一旦、塩漬けになってしまえば、その資金は運用に回せません。資金効率が悪すぎます。10、20年後に株価が回復して徐々に利益が得られても、また低迷するかもしれないし、それも読めません。

「ほんとうに株で勝つためにはやはりちゃんとした勉強が必要だ」と痛感しました。しかし、企業分析やチャート分析にも興味をもてなかったので、自分に株は向いていないと見切りをつけて早々にほかの投資方法を探りました。

当時、仮想通貨はバブルと言われる状態でしたが、かなり値上がりしてしまっていたので投資するのには恐怖感がありました。

そこで考えたのがサイドビジネスです。しかし、本業が忙しく、ただの勤務医でビジネスの基礎もわかっていなかったもので、途中で頓挫してしまい、まったく上手くい

きませんでした。

不動産投資を始めたい！
でもどう学んだらいいかわからない……

さまざまな投資に失敗してきたなかで、不動産投資に興味をもって本を数冊読んでみました。ただ、不動産投資にもさまざまな手法があって何が自分に適しているのかわからない。そして、正直何十冊も本を読み込む時間も気力もありません。

そんなある日、病院のPHSにワンルーム投資の業者から電話が掛かってきました。最初は「どうやって調べたんだ？」と驚きましたが、同僚に相談すると医師あるあるだったらしく「そういう話は怪しいから絶対やめたほうがいい」と忠告されました。しかし、不動産に興味をもち始めているなかで「勉強のために、話を聞くだけなら……」と軽い気持ちで会うことにしました。

仕事終わりの夕方、待ち合わせ場所のファミリーストランへ行くと、ネイビースーツに身を包んだ30代半ばとおぼしきハンサムな男性が席から立ち上がりました。挨拶をすませると、爽やかな笑顔を浮かべながら、テキパキと説明をされました。

「大阪市内の駅近くに新築のワンルームがあります。価格は2500万円で利回り4・3%の物件です。正直、月々の収支は数千円のプラスにしかありません。しかし、節税できるので先生の所得が上がっていくことを考えれば、それ以上のリターンがあります。ローンが完済される35年後には2500万円の物件が先生のものになります！」

「そうは言っても不動産って買ったあとに価格が下がって騙されたという話をよく聞きます」

疑問に思うことを色々質問していると、収支のシミュレーションを出して説明され、サブリース契約なので管理の手間暇がないことも強調されました。契約するつもりは鼻からなかったのですが、メリットと明るく説明する姿勢に、だんだんと不動産に対

する興味が膨らんできて、コツコツ株式投資をしても大してお金は増えないことは体感していたので、「試しにやってみてもいいのかな？」と迷い始めました。

それでもなんだか腑に落ちないところもあって、話を持ち帰って、家で冷静になつて考えてみました。

「たしかに不動産投資をやってみたい。しかし、知らないものに手を出すのは怖い。金額も大きくなるのでどうしよう……」

悩んだ末に、「二人で悩んでいても判断しようがない。やるならきちんと知識を得て、実際に大家として成功している人に相談しながらやるのが間違いない！」と考えました。

この考えがわたしの不動産投資の未来を決めました。もし誰にも相談せずにワンルームマンション投資を始めていたら、確実に失敗していたでしょう。業者が出てきたシミュレーションは、新築時から35年間家賃が変わらない想定のものでした。サブリース契約は家賃保証とうたっていますが、新築プレミアムが無くなって数年後に家賃が下がると減額交渉をされ、どんどん月々の手出しが発生して赤字になることも

わかりました。一見節税できていると思われる仕組みは巧妙な罠で、減価償却で住民税や所得税が節税できた金額は、売却時に節税できた分とそれほど変わらない金額を譲渡所得税として後で払わなければいけない税金の繰り延べにすぎないことを知りました。

ここで間違えた一步を歩んでいたら、自信を失ってわたしの投資人生は終わっていたかもしれません。

不動産投資の 師匠との出会い

本気になって不動産投資のプロを探してみると、幸運にもその地域のメガ大家さんと知り合うことができました。家賃収入は億を超えていて、不動産歴20年以上の大ベテランです。大手不動産会社で勤められていた経験があり、ノルマも厳しい、残業も多い、パワハラ・モラハラの状況から抜け出すために、不動産投資をご自身で始めら

れたという方でした。

しかも、その方は地元で大家の会を主催されていました。一般的に職場で不動産の話をおおっぱりに話せることは極めて少なく、タブー視されています。そんな中で大家さん同士をつなぎ、週2回の勉強会と懇親会を開催していました。新規募集は打ち切っていたのですが、「ぜひ参加させてください！」と直談判して特別に入会許可をいただきました。

勉強会や懇親会では多種多様なお仕事、境遇の方がいらっしゃいました。いい物件の条件や物件のビフォーアフター（不動産の工夫、空室対策）など、勉強会では皆さんノウハウを惜しみなく共有されていて、その後の懇親会では雑談のなかから不動産投資家としての考え方も学べました。

成功している大家さんはお金ではなく、話が合うか、ウマが合うかで付き合う相手を選びます。成功者同士が信頼関係でつながるコミュニティに参加できたことは幸運以外の何物でもありません。

そうやって不動産を所有しているのが当たり前の環境に身を置いていると、不動産投資を始めていない自分が非常にもったいないことをしている気持ちになってきました。「自分にはどんな物件がいいのか？ 皆と同じことをしても経験のない自分にいい物件情報は回ってこないだろうし……」と少しずつ自分にふさわしい物件条件を考えるようになっていったのです。

大家の会では、皆さん、手法は少しずつ違うものの、基本的には戸建てを買い増していました。あるとき、勉強会で「資金力があれば戸建てよりもアパートのほうが拡大ペースは早い」という話をされている大家さんがいました。

戸建ては利回りが高くて入居期間も長くなるので安定して運営できます。一方、1軒ずつしか増えないので拡大スピードが遅くなります。ただ、戸建てと一棟もののアパートで運営の労力はそれほど変わらないのです。

自分は医師の属性を活かして融資を引ける自信があつたので、資金力や属性がある程度ないと参入しにくいアパート経営にうまみがあると思いました。

振り返ると、これがよかったです。

忙しい中でも良い物件を仕入れて時間を掛けずに運営し、順調に規模を拡大していくために、自分なりに大家として優位になれる点に頭を巡らせることで、「自分にとっての勝ちパターンをつくる」という視点をもてたのです。

それでもなかなか 1棟目を買えない

大家の会で学びながら自分なりに勝ち物件の条件を固めて「早速、不動産業者さんを巡り、具体的な物件探しをスタート!」と行けばよかったのですが……。

当時は後期研修医の1年目という立場です。本業の忙しさで勉強会も参加頻度が落ちていきました。最悪なことに入会からたった2カ月で自分から頼み込んで入れてもらった会にまったく足を運ばなくなってしまいました。

しかし、不動産への情熱は冷めていませんでした。大家の会に入会してから半年が

経った頃、やっぱり不動産を始めたい気持ちがあったので1〜2カ月に1回ペースですが、ふたたび勉強会に参加し始めました。自分なりに買いたい条件を「物件購入依頼書」としてまとめて、名刺をつくって土日不動産業者を巡っていると、気になる物件をいくつか紹介してもらえました。

そこで師匠のメガ大家さんに「お久しぶりです。紹介いただいた物件について相談がありますので、お時間あるときにご意見いただけたら嬉しいです。」とラインでメッセージを送りました。自分なりに考えたその物件の投資妙味をお伝えして、そこで師匠から第三者の目線でのフィードバックを頂き、それに対して質問をして、また師匠の考えを伺うというやりとりをしました。

あまり頻繁に相談するのも相手の迷惑になってしまうので、何十件も見ただけで自分なりに厳選したものを提示するのですが、妥協せず良い物件しか買わない洗練されたメガ大家さんだったので、ことごとくNG。なかなか師匠の目線に見合う物件はありませんでした。

あるとき、大家の会から物件情報が回ってきたときに勢いで買う意思表示をしてしまったことがありました。結局撤回しましたが、のちほど師匠から「この物件、運営が大変だけど大丈夫なんかなと思っていました。買えない焦りがにじみ出てるんじゃないですかね」と、買いたい病に罹っていることを忠告してもらうような状態でした。

そうやって半年ほど、師匠と投資妙味について壁打ちをしたり大家の方々と話をしているうちに、利益が出る不動産の実践的な考え方や価値観が徐々に理解できてきて、運営もしやすく安定した物件の特徴が見えてきました。

そして、あるとき、「これまでで一番いいんじゃないか、投資妙味があるんじゃないか」と思う物件を見つけました。ドキドキしながら師匠に相談したところ、「運営も比較的手間がかからなさそうだし、出口戦略も取りやすい。ずっと買えないでいるのも機会損失だと思うから買ってみていいんじゃない？」と背中を押してただけ、ようやく1棟目を買うことができました。

気がつく、師匠には半年で20軒以上の物件を相談していました。初心者の無知ゆ

えにそれだけの物件情報を送りつけてしまったのですが、今のわたしならそれだけの数を評価する大変さは身に染みてわかります。師匠には根気よく相談に付き合ってください、本当に感謝しかありません。

本やYoutubeで勉強すればなんとなくよい物件の条件はわかります。しかし、**具体的な物件の検証を不動産投資家と議論しないと判断軸はなかなか醸成されません。**わたしも物件の条件をお伝えしていますが、実際に教科書どおりの物件はありません。物件を見比べて、現地調査して、不動産投資家と議論して始めて不動産を見る眼が養われていくのです。もつと言えば、実際に運営しなければわからないこともたくさんあります。

わたしが大家の会で事例を学んでいったように、この業界で成功するためには、実践的な生きた情報を仕入れて個別物件について吟味することがかなり重要です。不動産業者としても売ったあとのクレームやトラブルなど面倒なことは避けたいので、不動産の実践的な知識がそれほどない素人が業者を訪問しても敬遠されて、いい物件情報を回してもらえません。目線が高すぎても買えないし、低すぎても失敗するだけ。

個別のケーススタディをたくさんしないと物件の投資妙味を考えるスキルは鍛えられません。

ただ、いざ買うとなると、「ほんとうに自分の判断は正しいのかな？ 何か重大な情報が隠されていたらどうしよう……」と不安になって一步を踏み出せないうちに良い物件であるほど他の方にすぐ買われてしまいます。

そこでこの本では、物件条件だけではなく、大家さんの目線（知っておいてほしい最低限の不動産知識）、個別ケースで条件をどうクリアしていくか、不動産を購入するための心構えまですべてをお伝えします。これを買っても大丈夫だという実践的な不動産投資家としての目利き力をぜひ養ってください。

わたしも師匠の大家さんが親身になって相談に乗ってくれて、物件の投資妙味を第三者目線で考えてくれて、背中を押してくれたからこそ、不動産の一步目がスタートできました。それからは同じことを繰り返すだけで半年に1棟買い進めて、9棟5戸まで拡大できました。物件を売却したら合計で1億円以上の利益を見込んでいます。

お金の不安がなくなったことで、整形外科医としても自分の選んだ環境で、自分のしたい仕事ができています。不動産収入があるからこそ、気持ちに余裕が持てて、環境に縛られずに好きなライフスタイルを選べるようになりました。

不動産は知識・経験を蓄えるほどリスクを抑えたり、修繕費を抑えたり、運営がラクになります。一生継続して使えるスキルになるので、不動産投資は始めるのが早ければ早いほど資産形成に有利です。

わたしは医業と同じくらい不動産にハマり、かなりの時間を投入してきました。いろんなセミナーや懇親会に参加したり、不動産業者さんと個人的に食事をしたり、現地調査も何十件も行きました。

自分の物件を運営するなかでの修繕やリフォームの学びもたくさんありました。時には自ら床を塗装してみたり、夏場に汗だくで風呂磨きをしたり、外壁塗装に失敗してDIYの得意な大家さんに助けていただいたこともありました。不動産についてくまなく勉強したいという思いでのめり込んでいますが、正直皆さん忙しいですし時間は貴重なので、そこまで時間を掛ける必要はないと思います。大切なことはどのよう

な考え方と知識で、どのような行動をすれば不動産で成功できるかを知ることです。

成功する大家に 共通していること

「INASE先生は不動産で十分な収入がありますよね？ どうして不動産を教えているのですか？ ノウハウを教えてしまったらライバルが増えてしまいませんか？」

よく聞かれる質問です。

わたしが不動産を教えている理由は、私自身の人生が激変したのでそれを皆さんにも味わってほしいからです。

不動産投資がもてはやされ、不動産に興味をもたれる先生も年々増えています。た

だ、そういった方々の多くはうまくいっていません。なぜなら、間違った知識を得て、間違えた行動をしてしまっているからです。

たとえば、不動産の勉強として宅建の資格をまず取ってみたり、ポータルサイトを毎日何時間も眺めたり、知識も曖昧なまま業者を訪問したり……。正直、無駄な行動で時間を浪費して、勝ち物件を買えないまま数年が経過して「ああ、やっぱり不動産はハードルが高かったな。自分には難しかったな」とあきらめる方がほとんどです。

もしかしたら、知り合いの先生が不動産で騙されたという噂を耳にされたことのあつる人もいるかもしれません。知識がないまま行動したり、学び方を間違えると、儲からないワンルームなどの区分や、リスクが高く修繕費がいつ爆発するかわからないバ拔きのような物件、空室率が高くて運営がしんどく精神的に疲弊する物件をつかまされてしまいます。

顧客が損することをわかったうえで営業する不動産業者がいるというのもこの業界の事実です。とくに高所得者で忙しく信じやすい医師はターゲットにされやすい傾向があり、医師が食いものにされていることに憤りすらおぼえます。

「騙されるほうが悪い」という論理もあるかもしれませんが。しかし、新築ワンルームで利回りが低い物件などはまだ分かりやすいのですが、不動産には他にも無数の罠があつたりします。

ただ、きちんと知識を持った上で不動産業者と付き合えばどう転んでも利益が出る物件が仕入れられます。成功している大家さんは皆、不動産が好きで、どうしたら内覧した方や入居者から見て魅力的な物件になるか真剣に考えながら運営しています。そして、不動産業者、内装業者、周りの大家さん、銀行員など多くの方々と良好な関係を築き上げています。

そのうえで自分なりの勝ちパターンを武器に戦い抜くのです。始めはある程度の勉強する時間や労力がかかりますが、勝ちパターンを一度手にしてしまえば、汎用性が高いのでどんどん物件を拡大して運営も楽になっていきます。わたしはほかの事業も経験したなかで、不動産賃貸業ほど再現性があつて、誰でも利益が得られる事業はなかなかないと断言できます。ましてや、医師であることを活かせば、かなり成功確率

を高めることができます。

そのためには師匠選びが何よりも重要です。

正しい知識を手にして、肅々と正しい行動していけば莫大な利益を得られるのが不動産投資の世界です。その成果は人生を変えるほどのインパクトがあります。実際にわたしは不動産に人生を救われました。

5年後には融資が完済する物件も出てきて、医師として働かなくても家賃だけで生活ができるようになります。働きアリのようにひたすら医局のなかで消耗する将来像はもうありません。現在は自分の興味がある医療を、自分のペースで取り組んで患者さんの役に立てることにやりがいを感じています。

そんな人生を送らせていただいているのは不動産のおかげです。先生方にも不動産投資の魅力・醍醐味を存分に味わってほしい。師匠を含め、惜しみなくノウハウを共有してくださった成功している大家さんのように、わたしも一緒に不動産で成功する仲間を増やして、大家としてさらに成長したい。そういう想いを抱いていました。

ある日、仲のいい経営者から「それだけ不動産の実績と熱意があるのなら、不動産を教えたらどうか？　そこで皆さんが不動産で成功できたら面白いし、やりがいを感じるのではありませんか？」というアドバイスをいただきました。

確かに、わたしには他の人が探し出してきた物件について将来の利益をシミュレーションしながら査定をするのが好きという、世話好きな特性があります。医師の皆さんを不動産で成功させることは、ほかの医師で成功している不動産投資家がやっていないことです。それは私自身の人生においても非常にやりがいがあることだと思い始めました。

医師として患者を助ける。同時に、人生を患者さんのために捧げている医師の方々の人生を、不動産を通じてより好転させることも、わたしの人生における生きがいの一つとなっています。

第 2 章

不動産投資の

メリットとデメリット

医師にとって不動産はたくさんのメリットがありますが、デメリットも当然存在します。その両方について、医師不動産投資家の目線から具体的にお伝えさせていただきます。

不動産のメリット

レバレッジを利かせられるので
投入資金に対して利益が大きい

わたしがはじめて購入したアパートは5年間で1300万円の家賃収入をもたらしてくれています。さらに購入した価格よりも数百万高値で売却できそうなので、1500万円以上の含み益が既に出ています。投入した資金は600万円でも、5年間でこれだけのリターンが得られるのは**レバレッジの力**のおかげです。

1000万円の自己資金があるとして、株の利回りを高めに見積もって8%だとします。年間の収益は80万円です。不動産の場合、わたしの投資スタイルだと自己資金1000万円あれば融資で4000万円を用意して、5000万円程度の物件を狙います。利回りは10%以上の物件しか買わないので、毎年500万円の家賃収入があります。

もちろん、空室が出て家賃収入500万が維持できない可能性もあります。わたしが狙うのはおおむね築20年以上の物件で家賃もある程度下げ止まっているので、あまりないケースですが、仮に400万円まで下がったとしても、10年間で4000万円が家賃収入として入ってくるのでローンは十分完済できます。その後は売却してもよし、家賃収入を得続けるのもよしです。好調な投資信託の利回りよりも遥かに収益性が高いことがわかります。

『21世紀の資本論』（トマ・ピケティ著、山形浩生・守岡桜訳、みすず書房、2014年）で有名な $r > g$ という不等式が出てきます。 r （資本収益率）のほうが g （経

済成長率）よりも高い。つまり、資産運用によって得られる富のほうが労働によって得られる富よりも成長性が早いことが明らかになっています。

運用額が大きくなればなるほど、富める者はますます富んでいくのです。医師は属性の良さから融資という他人資本を使う事でレバレッジを最大限に活用できます。

もちろん、株の信用取引やCFD・先物取引などでもレバレッジを活用できます。しかし、市場参加者も同じ条件で取引するため、優位性はないですしボラリティが高いので一発退場もありえます。

一般的なサラリーマン大家はアパートよりも安い戸建てを扱っていることが多いです。アパート1棟の購入にはまとまった資金と属性が必要だからです。

反対に言えば、融資を引く力があれば、相対的に数の多い戸建て投資家さんとは別のフィールド（戸建てではなくアパート）で勝負できます。

投資額が大きいほど当然リターンも大きくなるので、わたしは医師という肩書を活かしながら規模を拡大していった、わずか5年で総資産3億1800万円、純資産

1・5億円以上の資産を築くことができました。そして、これは時の経過とともに、年間家賃3000万分がどんどん膨らんでいきます。市況が良いので売却益も想定以上を得られるかもしれません。

誰でも再現性のある 勝ちパターンをつくれるビジネス

次に、ビジネスとしての不動産投資の魅力を検証してみたいと思います。

わたしは以前、サイドビジネスに挑戦しました。しかし、市場調査、競合分析、ターゲット分析から始まり、原価計算、外注先の選定、商品開発、販売戦略の立案、チャネルの選定、LPなどの販促ツール開発、管理体制の確立など、業務内容がとにかく多岐渡っていて、単純に各々のスキルが足りずビジネスのこともよくわかっていなかったために失敗してしまいました。

対して、不動産は取引の流れが確立されていて、銀行、管理会社、リフォーム業者、解体業者、司法書士、行政書士といった外注の仕組みは長年大家さんが開拓してきたものがあります。**このシンプルな構造のおかげで、もともとはハイポな性格である私でもうまく戦えています。**新規参入のわたしでも結果を残せているのは、医師であることや自分の強み、属性を考えて不動産で有利に立ち回る手法を確立したからです。

もし、わたしがこれからAIビジネスで成功しようと思ったら、世界的な大企業や優秀な人材、プロのエンジニアやクリエイター・マーケッターたちとのぎを削るようになります。日々の知識やスキルのアップデートも欠かせません。

しかし、不動産は歴史がある、いい意味でオールドな業界です。地主や大家さんは高齢化していて、若くてやる気がある人は数が少ないです。昔ながらの地主やそのお子さんで成り立っている会社が多く、だからこそ正しい方法で頑張れば投資妙味のある物件を所有できますし、入居付けも少しの工夫で容易にできます。

最初は不動産についてある程度学ぶ必要はありますが、誰よりも詳しくならなくても再現性のある勝ちパターンを確立できます。一度、正しい知識と行動が身について

しまえば、1棟だけでなく2棟目、3棟目と同じ方法で拡大していきます。

実際にわたしが不動産の実践的な知識を教えて、きちんと正しい行動をした受講生は何も知らない状態から、利回り10%以上、いつ売却しても購入価格と同等かそれ以上の高値が見込まれる物件を購入できています。誰でも正しい実践によって再現性をもって成功できる。これが不動産賃貸業の最大のメリットです。

手間がかからない

一般にビジネスは軌道に乗っても、陳腐化する前にアイデアを練って、イノベーションを繰り返すことが求められます。日々の顧客対応やトラブル処理にも追われます。それらを未然に防ぐための対策も考えなければならぬし、管理体制の見直しやスタッフへの周知徹底も必要になります。

開業医であれば、看護師、事務員など人を雇わないと現場は回りませんし、そこで
のマネジメントには多大な労力がかかります。もし拡大しようとしたら、自分と同じ
知識・スキルをもつ医師を雇い入れなければいけません。育てる時間もかかります。
そして自分と同じようなやる気で働いてくれるとはかぎりません。苦勞して育てた
優秀な人材は独立したり、巣立ちます。他人を雇用して自分の思いどおりに働いても
らうのが得意で苦にならないという先生もいるかもしれませんが、わたしは今のところ
自信がありません。

不動産は一度購入したものを絶えず改良する必要はまったくないので売りたいくなる
まで所有しているだけです。入居者からのクレーム対応やちよつとした修繕の対応は
管理会社がしてくれます。

わたしの所有物件では、管理会社からの連絡が多いものでも数カ月に1度で、少ない物件は数年に1回修繕の連絡があるくらいです。新しい創意工夫が求められることは
ありません。退去者が出たときにはリフォームや空室対策など少し工夫が必要になります
ますが、そこまでリソースを割かれるようなことにはなりません。

具体的にはキッチンや風呂、トイレなどの水回りを意識してある程度綺麗に修繕すること、壁や床など表装のリフォームに留めること、ポータルサイトで見栄えするように照明をオシャレなものにすることなど空室対策や修繕を安価に抑えるノウハウがあればお金もそれほどかかりません。また、管理会社や内装業者さんに指示を出して動いてもらうことで自分の時間をそれほど消費することはありません。

もし委託先の管理業者や内装業者が合わなければ、外注先ですから容易に変えることができます。**労務的なストレスがほぼないことも不動産の大きなメリットです。**

入居者の流動性が低く、
収入が安定している

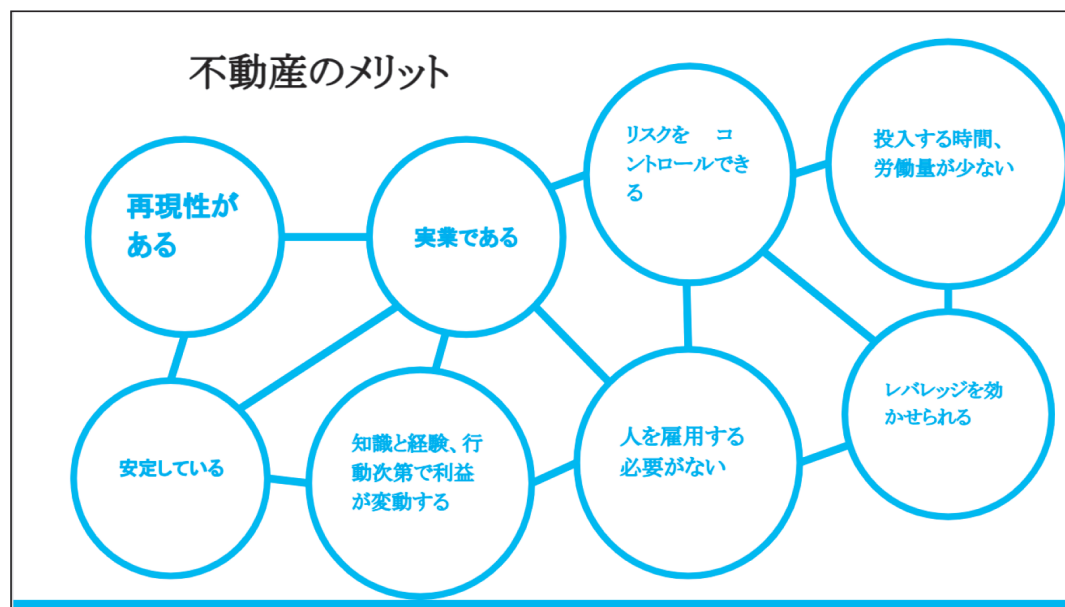
オーナーチェンジと言って、入居者が入っている状態で物件を買った場合は、翌月

から家賃が入ってきます。来月の売上をどう上げようか？ 集客をどうしようか？
そういった心配とは無縁です。

日本の人口が減少しているといっても、わたしの所有する物件は条件にもこだわっているので1部屋あたり4〜5年は住んでいただけでおり、**管理会社から退去の電話がくることはほんとうに少ないです**。他の実力者の大家さんの事例を聞いていても満室だった物件が一齐に退去するといったことはなく、事業の安定性は非常に高いです。

ほかの事業だと、商品・サービスがヒットしても大手の競合他社が参入してきて、あつという間に顧客を取られてしまうケースがあります。もしコーヒーショップを経営していて、近くにスターバックスコーヒーができれば深刻な経営危機に陥ってしまうでしょう。そういった外部要因はコントロールできないものです。

不動産の場合は、魅力的な物件が隣に建てられても、引っ越しコストが高いので簡単に入居者が移転することはありませんしそもそも家賃の価格帯が違うので競合にはなりません。築古なら築古なりの戦い方があります。**顧客の流動性が低いがゆえに事業として安定しています**。



不動産のデメリット

しかし、1棟目までのハードルが高い……

不動産に興味をもっている医師の方はたくさんいます。ただ、実際に買える人はとても限られています。なぜなら、「失敗したらどうしよう」「騙されていたらどうしよう」と不安が大きくてなかなか**1棟目を****買うまで踏み出せない**からです。

不動産の世界は千三つと言われている、

物件が1000件あるとそのうち投資対象になるのは3件程度だと言われています。物件を買えるか買えないかは、タイミングと運にも左右されます。

しかし、1棟買ってしまったえばコツがつかめて、それからは比較的容易に買い進めていきます。

レバレッジは デメリットにもなる

メリットでお伝えしたレバレッジが効いていることはデメリットにもなりえます。

よくあるのは、業者の利益がかなり乗せられた利回りの低い新築の1Rや1Kの物件を購入してしまうことです。

1Rや1Kのマンションは競合が多く、周りに新築が建てば家賃を下げざるを得なくなつて、毎月の収支がマイナスになってしまうことです。売却しようにも残債（銀行からの借り入れ残金）よりも低い価格しかつかず、数百万の手出しが発生して売る

不動産のデメリット

レバレッジが効いている

知識と経験、行動次第で利益が変動する

1棟目を 買うまでのハードルが高い

利益が得られるまで時間が掛かる

知識が無いと悪徳不動産業者に騙されてしまう

高所得で融資を引きやすい、不動産素人

に売れないといったケースはよくあります。また、1億5000万のRC物件を融資を利用して購入して、水漏れが発生して修繕費が2000万以上発生し、銀行と不動産業者と裁判になっている先生もいらっしゃいます。

自己資金少ない状態で融資を活用するレバレッジは、知識や経験がない状態で不動産を開始してしまうとリスクになります。

の医師は、悪徳不動産業者にとって絶好のカモです。一緒に食事をして信頼関係が構築できているように見せかけたり、手練手管で顧客にしようとします。それらはすべて自社物件を買ってもらうために接待されているだけです。自分できちんと不動産投資の仕組みを理解せずに、業者の言いなりで物件を買ってしまう人は不動産投資で成功することはありません。

正しい行動をしないと 良い不動産は買えない

具体例…ポータルサイトで毎日物件を探す

ネット社会が発達して自宅に居ながら物件情報を調べられることもできるようになりました。皆さん、専業大家も、プロの投資家も、不動産業者も、かなり多くの方がポータルサイトを眺めています。前提としてポータルサイトに乗っているのは売却を依頼された仲介業者が顧客リストに紹介して買われなかった物件です。一部の地域では良い物件情報でも直ぐにポータルサイトに掲載する地域もありますが、基本的には

ポータルサイトに掲載された時点では売れ残りだと考えてください。稀に良い不動産があることもあります。目を皿にしてポータルサイトをチェックしている専門家や業者にすぐに買われてしまいます。ですから、ポータルサイトの物件は基本的に売れ残りだと考えてください。

よくある間違った知識

ここで、初心者の方々が陥りがちな間違った知識について述べたいと思います。

「減価償却が 節税になる？」

これはよく言われることですが、日本国内で個人資産を築こうと思ったらいちばん

ネックになるのが税金です。一度ご自身の将来年収から毎月の貯蓄額をシミュレーションし、定年までにどのくらい個人資産を築けるのか計算してみることをお勧めします。

簡単なシミュレーションですが、30代後半で年収1500万円のケースを考えてみましょう。4人家族、配偶者は専業主婦を想定します。

所得税、住民税、社会保険料を差し引くと約1020万円です。月の手取りは85万円です。家賃25万円、水道光熱費3万円、食費12万円（4000円／日）、通信費3万円、交通費3万円、レジャー・交際費12万円、教育費6万円、雑費5万円といった感じでしよう。年収に合った一般的な支出額を参考にしています。毎月の貯蓄額は16万円になります。

「令和4年民間給与実態統計調査」（国税庁）によると年収1500万円を超える人は全給与所得者の上位1・4%に位置します。そこまでの狭き門に残っても1年で貯められる金融資産はおよそ200万円です。30年経っても億を超える資産は全然築けません。日本で所得によって資産形成することがいかに困難かわかるでしょう。

これに対して、法人で不動産賃貸業を行った場合の家賃に対する法人税は23・2%です。税負担は個人の場合に比べて一気に半分になります。

ただ、「不動産を買うことで節税になる」というのがよくセールストークとして使われますがこれは個人事業主として不動産投資をおこなっているケースを想定していて、減価償却の仕組みがわかりづらいことを手玉に取って勘違いを生じさせるための売り文句です。

不動産を購入すると減価償却費が発生して帳簿上のマイナスとなります。たとえば、年収1500万円の人が物件を購入して、家賃が200万円、減価償却費が300万円だとすると、帳簿上は1500（年収）＋200（家賃）－300（減価償却費）＝1400万円になるので1500万との差である100万円分の所得税と住民税分（40万円前後）の節税になるというスキームです。

高所得者の医師にとつては魅力的な話に聞こえてしまうのですが、減価償却費は税金の繰り延べに過ぎないので、売却するとき（売却価格－帳簿上の価格）に掛かる

譲渡所得税として毎年節税できたと思われた同程度の税金を支払わなければいけません。具体的には、5年後に同じ価格の1500万円で売却したとすると、帳簿上の物件価値は1500万円－300万円（1年分の減価償却）×5年間＝0円となっているので売却益1500万円で譲渡所得税が20%発生して、1500万×20%＝300万の税金を支払う必要があります。

それを知らずに減価償却による節税を期待して不動産業者の口車に乗せられてしまう医師がたくさんいます。また、5年後に同じ価格で売れるような物件をその手の業者が紹介してくれることはまずありません。

購入した物件を一生所有し続けたり、子どもに安価で譲るなら減価償却ありきの不動産投資も選択肢に上がるかもしれませんが、投資物件としての出口を考えた場合、減価償却費による節税メリットに頼りすぎない方が良いです。

節税効果としては、法人を立ち上げたほうがかなり有利なので、不動産投資を始めるなら法人で所有することをオススメします。

「立地がよければ利回りが低くても安全な投資である？」

立地がよいと土地代が上がるので、どうしても利回りは下がります。不動産は金利、固定資産税、火災保険、融資の返済など年間のランニングコストもあるので、利回りが低いと家賃からそれらのランニングコストを引いた手残りよりも、物件価値の下落スピードが高くなることも多いです。

たとえば、東京都山手線内のタワーマンションで新築、利回り4%、1億円の物件を購入したとします。金利は2%で35年のローンを引いて、家賃は月33万、返済は33万で収支はトントンです。家賃に掛かる税金の計算、減価償却は加味しない簡易シミュレーションですが、10年後も物件価格が変わらず1億円で売却できたとします。残債は7142万円なので2857万円の売却益が出ます。

しかし、売却益に対して20%の譲渡所得税が掛かること、10年のうちに空室になることや原状回復費用も掛かること（築浅タワマンはある程度きちんとクロスや床などきれいにしないと空室が埋まらないので原状回復費用も多額に発生）、物件購入時や売却時に仲介手数料（物件価格の3%+6万）×2回分（購入時・売却時）＝612万円」がかかること、所有権移転登記の登録免許税が約130万円、不動産取得税が約130万円、火災・地震保険が約100万円、固定資産税・都市計画税が年間約50万円、共有部などの管理費・修繕積立金も月数万円発生するので、諸々のランニングコストと諸経費を差し引くと、5年間運用して税引き後1000万円程度が手残りとなります。

これは年間で100万円の利益ということになります。1億円借金をして年間100万しか儲からないというのは寂しい結果です。しかも、これは物件価格が新築時から10年後も変わらないという、非常に都合のいいシミュレーションの場合です。

一方、わたしの手法で1億円分の融資を引いたとします。利回り10%以上の物件を購入対象とするので、運営コストを考えても年間の利益は1000万円を十分狙えます。

物件価格が高く利回りが低い物件を所有すると、ランニングコストや諸費用負けしてしまうのがいちばんのデメリットです。市況が良いことを前提とした売却益狙いもあるかもしれませんが、市況は誰にも読めないので運の要素が増えるのと、借り入れの額に対して収益が少ないのであまりオススメできません。

かといって、田舎すぎると売るときに安く買い叩かれてしまうので、立地と利回りのバランスが大事なのです。

「区分所有は流動性が高いので安全である？」

悪徳不動産業者の常套句です。「区分だから流動性が高く売れやすい。1棟だから売れにくい」というのは真っ赤な嘘です。区分所有は管理費・修繕積立金などランニ

ングコストが高く、築年数が古くなるごとにどんどん修繕積立金は上昇してきます。また、同じ物件の中に同じ間取りの部屋も多いので入居付けの差別化が難しいです。また、価格が良い意味でも悪い意味でもわかりやすくなってしまうので、同じマンションの同じ間取りなら1億円の部屋を9000万円で購入することは難しくなります。掘り出し物を見つけにくいのです。

また、区分の土地は敷地権といって、全区分所有者と共有で持分を所有するので、土地を所有しているように所有していないこと、間取りの制約が限られること、実質利回りは表面利回りよりかなり低くなる傾向が強いことなどデメリットも多いので、相場よりも確実に安く購入できる場合以外はオススメしづらいです。

一方、土地付きの物件は物件ごとの条件が個別条件（土地の形状、道路付け、用途地域など）で異なるので単純な比較が難しく、売主に指値交渉（価格を下げてもらう交渉）がしやすかったり、物件の価値を高めて相場よりも高く売ったり、目に見えない歪みがあります。知識のある不動産投資家は、この歪みを有効活用して利益を出しているのです。

「新築であれば 空室リスクも少なく儲かる？」

入居者からすれば、同じ家賃なら新築に住みたいのは当然です。だから、「新築や築浅物件は空室リスクが少なく安全だ」と思われています。しかし、皆が欲しいような新築で築浅の綺麗な物件はわかりやすく人気があつて物件価格が高騰するので、割高となつてしまい、当然利回りがかなり低くなります。利回りが低い物件のデメリットは前述したとおりです。

また、詳しくは後述しますが、築年数が新しければ新しいほど経年による家賃の下げ幅も大きくなります。新築プレミアムの家賃に入った入居者が一度退去されると、家賃は下がる場合が多いです。

収益性が高いのは、素人からするとリスクが高いと思われる築古の物件です。築30年、40年経っていてもちよつとしたリフォームの工夫をするだけで入居者が入りやすくなります。

リスクの取りすぎはギャンブルになってしまいましたが、わたしはミドルリスク、ミドルリターンの物件を自分の知識や経験でどれだけローリスクにできるかをつねに考えます。リスクはコントロールできます。

ある程度のテクニックが必要ですが、わたしは築50年以上あるいは築年数不詳の物件、半分が空室の築古アパートもノウハウがあるので購入対象に入ります。不動産投資家としての実践的な知識があれば、素人が手を出しづらい物件を磨くことで大きく儲かるのです。

「学生向けアパートは
空室になりにくい？」

大学の近くであれば、学生からの需要があるので、学生向けアパートは運営しやすく手堅いと考えられがちです。確かに、築浅であればある程度の需要はあります。しかし、同じ様な間取りの新しいマンションやアパートもどんどん建ってくるので、経年と共に家賃を下げないといけなかったり、かなり家賃を下げても埋まらなかったりして**収益性が下がっていく末路**が待っています。

空室になると入居募集の際に広告費という、所謂入居斡旋をしてくれたお礼を賃貸の仲介業者に家賃の2―3か月分支払う必要があります。学生や单身者向けの狭い間取りのアパートだと数年で退去されることも多く、そのたびに広告料やリフォーム費用等で収益性は下がるのと、競合が多数のためかなり広告費（家賃の6カ月分）を積みまないと入居付けに動いてもらえないこともあります。また、昨今は少子化の影響で地方は大学生の減少、定員割れも散見されます。退去のたびに頭を悩ませたり空室が精神的な負担になるのも嫌なので、わたしはファミリーでも入れるような広い間取り（2K以上）を購入の条件としています。

「人口が増えている 海外不動産が有利？」

わたしは今のところ海外不動産に手を出していません。自分が気軽に見に行くことができないのと、仕組みも日本とは違うからです。簡単に現地調査へ行けないので、エージェントや管理会社の言うことを信じるしかありません。馴染みがない場所なので治安や雰囲気もよくわかりません。修繕が必要だと言われても、国内なら自分で見に行ったり、繋がりのあるリフォーム業者が現地調査をしてくれますが、海外から送られてきた写真だけでは細かい点を確認しようがありませんし、相場もわかりません。仮に業者が飛んでしまったら泣き寝入りするしかありません。

海外不動産が悪いとは思いますが、**不動産はブラックボックスの部分が増えれば増えるほど騙される確率が高くなります**。正しい知識を習得して、信用できる人脈があるなら良いかもしれないですが、なんとなく良さそう、すごそうという思考回路で

は動かないほうがよいと思います。

歪みを活かすことが 不動産成功のポイント

人それぞれ固定概念があるので、それが上記で述べたようなマインドブロックとなつて自分の常識で考えや行動を制限してしまっています。固定概念を取り去って、なんらかの歪みを活かすことが不動産成功のポイントです。

知識、行動によって利益が変動するということは、間違つた知識、思い込みがあると、利益がほとんど、あるいはまったく出ない物件をつかみにいってしまいます。

成功する大家の マインド

ここまで不動産に対する誤解を説明してきました。

「こんなボロ家で貸せるの？」

「地方都市の繁華街から離れた街で満室になるの？」

「狭小地の家に住みたい人なんているの？」

「生活保護の人に入居されるのはリスクじゃない？」

「ペット可にしたら退去時のクリーニング費用が高騰しそう」

物件を見るとさまざまな疑念が浮かんでくるかもしれませんが、わたしはこれらの条件に該当する物件を所有しています。

詳しくは第9章で述べますが、築55年の物件、僻地の物件も持っています。生活保護の方も入居していただいていますし、ペット可にもしています。

不動産の成功は市場の歪みをいかに有効活用できるかにかかっていることを理解してください。

そもそも、どうして不動産に歪みが存在するかというと、価値を評価する指標が無数に存在することが挙げられます。

例えば物件購入を検討する時、一般的には不動産仲介業者に査定依頼を出すのですがこのとき、土地のみで考えるのか、土地プラス建物で考えるのか、建物の解体費を含めるのか、修繕や残置物の処理代を加味するか、不動産仲介業者によって査定はさまざまなのです。

あるいは売り主の状況によっても価格がかなり左右されます。相続税を支払うために早く売らないといけない場合は価格が下がりやすくなります。また、不動産仲介業者との自分との関係性によっても価格が下がったりします。わたしが過去に購入した物件は、法人が解散するために売り急いでいて安く買えたものもありましたし、親身

になってくれる業者を捕まえておくことで、売主に少し無理な交渉が通ったこともあります。

相続したアパートの管理が面倒なので不要になってしまったり、売主が大手企業や有名人の場合はポータルサイトに物件情報を載せたくないので非公開のまま売買を成立させたいというケースもあります。その場合も価格交渉がしやすかったり、安く買えます。

こちらが売る側になったときも、買主の状況によって価格は変動します。たとえば、隣の土地を持っている買主が、こちらの所有する土地と合わせて大きな建物を建てたい、事業用地にしたいというニーズがある場合は相場よりもいい条件で買ってくれる可能性が高いです。

あるいは、富裕層が相続税対策として物件を購入したいと考える場合も売却価格が上がる可能性があります。国が定める固定資産評価が購入金額よりも大幅に低いことで節税メリットが大きくなるので、単純な利回りではなく、固定資産評価と購入価格

の差という観点で検討されます。限度はありますが、数字的には購入価格と固定資産税評価の差が大きい物件は、富裕層の相続対策にとってはいい物件となりえます。

富裕層に売却することを見越して、富裕層が好きな好立地の場所に、好きそうな高級賃貸物件を建てる戦略をとる大家もいます。

このように不動産には無数の歪みが存在します。この歪みがあるからこそ大きな利益が得られます。知識と経験が蓄積されていくと歪みをどんどん活かせるようになります。その工夫はすべて収益に直結します。玉石混交の物件情報の中から勝ちパターンに収められる物件を見つけられれば莫大な利益を得られます。

先生、最後まで読んで頂きありがとうございます。

続きが気になる方は是非、Amazon で
「初心者からはじめる不動産投資」
と検索頂ければと思います。

また、個別面談を受けられる先生
お話させて頂くこと楽しみにしております！

いなせ

