

50代の
「稼げる副業」
の始め方
スキマ時間で
月収10万円
アップ



中
高
年
の
資
産
所
得
倍
増
ア
ド
バ
イ
ザ
ー
恵
比
寿
吉
之
助

★読者限定プレゼント★

① 簡単10秒！老後資産診断 ✨

あなたが豊かな老後を過ごすために、
あといくら必要なのか診断します。

② 無料個別相談（60分） ✨

はじめに

「老後が不安！このままじゃマズイ！」
会社で左遷された時、私は将来が超不安になりました。

「もっと収入を増やさなきゃ。副業をはじめよう！」と集客コンサルタントとして週末起業。平日昼間は会社員ですので、平日夜と土日副業にあてました。おかげさまで副業は順調でしたが、会社員とのダブルワークは多忙を極め、心身ともに疲弊…。

「これ以上、時間は作れない。労働収入でお金を稼ぐのは、もう限界だ…」

そして私は、働かなくても毎月の家賃収入が得られる不動産投資に興味を持ち、マンションとアパートを購入します。

ところが、いきなり大赤字！手元資金ゼロ、借金7000万円という危機的状況に陥りました。副業でコツコツ稼いだお金を全て失い、大きな借金を抱えてしまったことで、老後の不安どころか、「今が不安」という最悪の状態まで追い詰められたのです。

大失敗を反省した私は、「このままではダメだ！」と思い立ち、新しい稼ぎ方を模索。そこで見出した方法が、私の人生を変えました。

その新しいやり方に変えたところ、たった1年で月収100万円以上稼げるようになり、会社員の給料を超えました。いつでもFIRE(早期リタイア)できる状態になったのです。

今やお金に対する不安は完全になくなりました。私自身、このビジネスのおかげで人生が豊かになったのです。そこで、ぜひこの素晴らしい方法を多くの方に知ってほしいと思い、本書を執筆することにしました。

この本でお伝えする方法のメリットは、次の6つです。

- 数年以内のFIREが目指せる(ハイリターン)
- 50代からスタートしても間に合う(ハイスピード)
- 失敗しにくい(低リスク)
- 初心者でもできる(特別な才能は不要)
- 手間がかからない(本業と両立できる)
- 社会情勢の変化に左右されにくい

私自身がFIREできる状態になった今、強く感じるのは、正しい知識を身につければ、何歳からでも人生は挽回できるということです。

本書の方法を実践すれば、少なく見積もっても月収10万円以上はアップできますし、数年以内にFIREすることも夢ではありません。

本書は、このような方に特にオススメです。

- 稼げる副業のアイデアを探している方
- 副業の成功事例を学びたい方
- 今のままでは老後が不安な会社員の方
- 安定的な収入がほしい自営業の方
- FIREして自由になりたい方
- 幸せなお金持ちになりたい方

これからのあなたの人生を豊かにするために、ぜひ本書の内容を活用してくださいね。

恵比寿 吉之助

★読者限定のプレゼント★

①簡単10秒！ 老後資産診断

「必要なのは、あと何万円？」あなたが豊かな老後を過ごすために、あといくら必要なかを診断します。

②無料個別相談(60分)

「副業はまったくはじめて。何からはじめたらいい？」人それぞれ、状況もゴールも違います。あなたの状況をお聞きした上で、あなたにぴったりの方法をアドバイスいたします。

↓公式LINEに登録後、無料個別相談に申し込みください。

◎公式LINEの登録は「チラシから」!

<https://line.ee/OUxw6hx>

LINE 友だち追加



↑スマホのカメラをかざすと登録できます。

目次

第一章 本業以外の収入源をつくらう

《老後破産から身を守れ》

《収入源が1つしかないのは超危険》

《2つ目の収入源をつくる》

第二章 最強の副業は「空き家活用ビジネス」

《なぜ空き家の活用を副業にするのか？》

《空き家活用ビジネスの種類》

《一般的な不動産投資との違い》

《空き家活用ビジネスのリスクが低い理由》

《空き家活用ビジネスで月収10万円稼ぐプロセス》

第三章 平均利回り26%！ 空き家de投資の衝撃の実例

【実例1】10年以上「ゴミ屋敷」

【実例2】深刻な雨漏り物件

【実例3】立地が最悪な物件

【実例4】近所迷惑のお化け屋敷

第四章 今すぐ始める空き家活用ビジネスのやり方

《空き家de投資の6つのステップ》

おわりに

著者紹介

第一章 本業以外の収入源をつくらう

《老後破産から身を守れ》

最初にお伝えしたいのは、今の日本は、すでに「貧困社会」に突入しているという現実です。日本の低所得者の数はどんどん増えています。

今後、AIの普及や技術革新で仕事そのものがなくなり、多数の労働者が失業するとの予測もあります。これから日本はどうなっていくのでしょうか。

お金の不安が増えて増すばかりですよ。会社の給料が上がらない中、物価はじわじわと上がっていますし、社会保障費も増加していますので、手取り収入は減っています。少しずつ首が締められている状態です。終身雇用はとっくの昔に崩壊し、多くの企業が副業を解禁するなど、会社は社員の面倒を見切れない状態なのです。

退職金や年金もあてにできません。2019年、金融庁の報告書が発端となり話題になった「老後2000万円問題」。年金だけでは老後の生活費が2000万円足りないといった試算が出て、大騒ぎになりましたよね。

家計に関しては暗い話ばかりです。今の日本は「こういう状況ですから、何の努力もしなければ、待っているのは「老後破産」です。

《収入源が1つしかないのは超危険》

あなたの収入源は、いくつありますか？ 会社員なら給料の収入、自営業の方なら事業収入など、たいていの方は収入源が1つしかないと思います。私もそうでした。

収入源が1つしかない、今の仕事を失ったら収入はゼロ。突然会社がつぶれるかもしれませんし、クビになる可能性もあります。病気になって働けなくなるかもしれません。

現代では、会社の業績悪化はもちろん、左遷や降格で収入が1〜2割下がることは珍しくありません。役職定年や嘱託職員になれば収入が半減。収入が下がるとダイレクトに生活レベルが下がります。

また、会社を定年退職した後も、はたして年金がいくらももらえるのかは俄然不透明なまま。不安で仕方ないですよ。年金だけに頼るのは怖すぎます。

収入の柱が1本のままでは生活が不安定ですので、「**新しい収入源を増やす**」ことが大事です。収入の柱が複数になれば、もし、1つ目の収入がなくなっても、他の収入が支えてくれます。リスクが分散でき、安心です。

収入減が1つしかないのは、非常にリスク。「収入が減ったらどうしよう」とビクビクしながら暮らすことになります。今すぐ2つ目の収入源づくりをスタートしましょう。

《2つ目の収入源をつくる》

本業以外の収入源をつくる場合、大きく分けて3つの方法があります。

- ① アルバイト（雇われる仕事を掛け持ちする副業）
- ② 起業（自分でビジネスを立ち上げる副業）
- ③ 投資（株式・不動産などの副収入）

それぞれ詳しくご説明します。

① アルバイト

会社の仕事が終わってから深夜のコンビニで働くなど、時給の労働を追加すれば、手取り早くお小遣い程度は稼げるでしょう。ただ、誰かに雇われる仕事は、時間が拘束され、体的にもきついです。

私は学生時代、スナックのバーテンダーのアルバイトをしていました。実際のところ、水商売のアルバイトをしている社会人は、周りに結構いたように記憶しています。

ただ、酔っ払い相手の水商売はストレスがたまりますし、アルバイトが原因で寝不足になると、本業に悪影響が出かねません。さらに、もし副業をしていることがばれてしまうと、クビや降格になるリスクもあります。

ですので、私は副業でアルバイトをすることはオススメしません。

② 起業

私の場合は、中小企業診断士の知識と販売の仕事の経験を活かし、集客コンサルタントとして起業しました。平日昼間は会社員ですので、平日夜と土日副業にあてました。毎日ブログを書いて、定期的にセミナーを開催した結果、順調に顧客が増え、数年後には一般的な会社員の給料程度は稼げるようになりました。「会社をクビになっても生きていける」と自信がついたことは事実です。

しかし、自営業は少しでも手を抜くと売上が下がりますので、常に動き続けたいといけないプレッシャーがあります。睡眠時間を削って頑張る日々に、心身ともに疲弊した私は、不安定な自営業を経験して、会社員という立場のありがたさを痛感しました。

起業は当たれば大きく稼げますが、成功の保証がまったくありません。ビジネスが軌道に乗るまで無収入が続きます。今の時代はSNSなどのツールを使いこなす必要がありますので、習得するための勉強も必要。今まで会社員しかしてこなかった人がゼロからビジネスを立ち上げるのは、非常にハードルが高いです。手間も時間もかかるので、心が折れやすく、万人向きではありません。

③ 投資

投資なら、「自分のかわりにお金に働いてもらう」ことが可能ですから、時間が犠牲になることは少ないです。

では、どのような投資をすればよいのか。株式・FX・仮想通貨などは、社会情勢の変化によつて大きく変動しますので、大損するリスクがあります。

仮にやってみたとしても、こまめにチャートの変動をチェックして売り買いできますか？ 本業が忙しい人は難しいですよ。そもそも、景気の変動などは自分でコントロールできません。株式・FX・仮想通貨など相場で左右される投資は「一か八かのギャンブル」だと私は思っています。

その点、不動産投資なら、やり方を間違えなければ家賃収入が安定的に入ってくるやすいです。一旦、入居者が入ってしまえば、やることはほとんどありませんので、忙しい人にピッタリ。本業との両立も可能です。

本書でご紹介する副業の方法は、不動産投資の仕組みをベースにしていますので、安定

的に家賃収入を得ることができます。また、一旦ノウハウを身につければ、そのノウハウをもとに、ビジネス収入を得ることも可能です。つまり、1つの方法を実践するだけで、家賃収入とビジネス収入をダブルで得るチャンスがあるのです。

私は、本書の「最強の副業」をすることで、収入の柱が3本（会社の給料、家賃収入、ビジネス収入）になり、数年間でFIREできる資産を築くことができました。

詳しくは、次章以降で解説します。

第二章 最強の副業は「空き家活用ビジネス」

突然「空き家」と言われて、ビックリされたかもしれません。本章では、私が副業として取り組み、FIREできる資産を築いた「空き家活用ビジネス」について詳しく解説していきます。

《なぜ空き家の活用を副業にするのか？》

まず、日本がかかえる3つの社会問題について「説明します。

空き家問題

今、日本では、増え続ける空き家が社会問題となっています。総務省調査によると、全国の空き家数は2018年で約850万戸。なんと全住宅の7戸に1戸が空き家という状況なのです。さらに、2033年には3戸に1戸が空き家になってしまふという予測もあります。

一般に、空き家は、

「賃貸用」

「売却用」

「別荘」

「その他の住宅」

の4つの種類に分かれます。

いわゆる空き家問題とは、「その他の住宅」のことです。つまり、賃貸や売却や定期利用のない「使い道のない空き家」が約350万戸と、全体の4割を占めているだけでなく、その数がどんどん増え続けているのです。

2015年には、空家等対策特別措置法で、倒壊の恐れなど問題のある空き家は固定資産税が6倍になることなどが定められました。

国は、2030年時点で「その他の住宅」の空き家の数を400万戸に抑制する目標を掲げています。今のままだと空き家は500万戸に増えるペースですので、増加分を100万戸減らす方針ということです。

CO2と同様、減らす目標ではなく、増加分を抑制する目標を掲げているあたり、いかに空き家が爆発的に増加しているのかがお分かりいただけると思います。

空き家発生の主な原因は、所有者の高齢化で、老人ホームや子供の家などに転居するためです。空き家の所有者は、実家を相続したものの使い道がなく、そのまま放置しているケースが多いのです。

また、所有者が空き家をどうにかしようとした場合も、古い家は建物としての価値がないため売れにくく、家を壊すには解体費がかかります。思い出のある家を壊したくない人もいますし、相続争いなど家族で意見が対立すると、家の処分が進みません。

空き家の所有者は、「売れない、貸せない、壊せない」の三重苦。税金だけを負担し続けている状態です。

困っているのは空き家の所有者だけではなく、近所の方も困っています。放置された家は、どんどん傷みます。雑草が茂り、スズメバチや害獣（ネズミやハクビシン等）が発生するなど、近隣住民の迷惑になります。屋根や外壁などが剥がれ落ち、お化け屋敷のような廃墟は、建物倒壊の危険性も高まります。

空き家が増えると、住民が減ります。すると、病院やスーパーなどの生活施設が減少し、地域の魅力が低下。ますます人口の減少を招く悪循環に陥ります。空き家は、国も含め、みんな困っている問題なのです。



②住宅弱者問題

住宅弱者とは、低所得者、シングルマザー、高齢者、障害者、外国人などを言います。家を探しても、大家から入居を断られやすく、住む家がなくて困っておられます。

というのも、大家は、低所得者を入居させてしまうと「家賃を滞納されるのではないか？」と考えたり、高齢者を入居させてしまうと「孤独死するのではないか？」と嫌がった

りして、入居を断るのです。このように入居を断る理由は、多くの場合が大家の偏見や思い込みです。

以前に見たニュースでは、高齢者女性が部屋探しをしたものの、何十軒まわっても入居を断られていました。本来、長生きをするのは素晴らしいことなのに、高齢を理由に住める家がないのは悲しいことです。

少子高齢化が進展している日本では、今後も高齢者は増え続けるでしょう。自分の親や大事な人が住む家がなくて困っている状況を想像してみてください。考えただけでゾッとしますよね。決して他人事ではありません。

低所得者の生活保護の受給世帯も右肩上がりに増えています。新型コロナウイルスの影響で倒産する企業、失業される人も増えています。住む家がないのは、本当に切実な問題です。

③動物の殺処分問題

ペットブームの裏で、年間4万頭もの犬や猫が殺処分されていることが問題になっています。動物愛護団体の方が捨てられた動物をレスキューして、保護犬や保護猫として新しい飼い主を探しているのです。劣悪な環境でまともに飼育されず、ペットショップで売り物にならない犬や猫が殺処分されているのは悲しいことです。

一方で、ペットの多頭飼いをOKしている賃貸物件は非常に少ないです。ペット可の物件でも、大家が部屋を汚されることを警戒し、小型犬1頭のみなど、サイズや頭数に制限をつけ、敷金や家賃を加算されるのが一般的。保護犬や保護猫を受け入れようとしても、受け皿になる賃貸住宅が圧倒的に不足しています。

「これだけ」空き家が余っている「にもかかわらず、「住む家が足りない」問題も生じているのです。

低所得者が住める家賃の安い住宅が足りませんし、保護犬や保護猫を受け入れられるペットの多頭飼いOKの賃貸住宅が足りず、殺処分されているわけです。家がいっぱい余っているのに、住める家が足りなくて困っている人もたくさんいる、アンバランスな状態ですね。

それでは、どうすればいいのでしょうか？

空き家を再生して低所得者に安い家賃の家を供給し、ペット多頭飼い大歓迎になれば、3つの社会問題を同時に解決できます！

シングルマザーでも高齢者でも外国人でも、「どうぞ安い家賃で住んでください！」と受け入れます。「ペットもたくさん飼っていいですよ！」と制約条件を少なくしたら、入居が決まり、住む家がないといった深刻なお悩みがなくなりますよね。

住んでいただく物件は空き家なので、空き家の数が減ります。しかも、空き家に住民が入ることで地域が活性化します。街のにぎわいが復活しますので、自治体も大喜びです。みんながハッピーになりますよね。

まさにSDGs！社会貢献事業です。

放置された空き家を仕入れ、住める状態に再生して、低所得者の方たちに供給する。社会問題を解決しながら、家賃収入で利益を出す。ボランティアではなく、ビジネスの仕組みで世の中をよくする、まさに時代にあったサステナブルな取り組み。そう、みんなが幸せになる仕組みなのです。

以前、お申し込みいただいたシングルマザーさんは、こうおっしゃっていました。「パート勤めなので高い家賃は払えない。でも、子ども2人と猫6匹いるので3DKの広さがほしい。」

ところが、安い家賃で面積が広くて猫を6匹も飼える物件は全然見つからない。途方にくれていたところ、私の物件にたどり着き、「希望の物件です！住ませていただき、本当にありがとうございます！」と涙を流して喜んでもらえたのです。思わずもらい泣きました。喜んでもらえて、すごく感激したエピソードです。

今までワンルームやアパートで賃貸経営したこともありますが、このように感謝されたことは一度もなかったです。しかし、空き家を再生して地域で一番安い家賃で、住宅弱者の方にお貸しする空き家活用ビジネスをはじめてから、皆さんに「ありがとうございます！」と喜んでいただけるのです。感謝されてお金もいただけます。

本書でご紹介している空き家活用ビジネスは、やればやるほど困っている方のお役に立てる社会貢献事業なのです。

関係者全員にメリットのある「三方よし」のビジネスモデルです！

《空き家活用ビジネスの種類》

「空き家活用ビジネス」は、大きく分けて、3つのビジネスモデルがあります。

①空き家de投資(家賃収入)

空き家を購入し、賃貸に出すことで、家賃収入を得ます。大家さんになることで不労所得を得る不動産投資の仕組みです。

◎メリット

利回り20%が目指せます。利回り20%なら、投資額を5年で回収できます。マンションやアパートといった通常の不動産投資より投資額が少なく、儲かりやすいです。

◎デメリット

1物件あたり300〜400万円の投資額が必要ですので、ある程度資金のある人向けと言えるでしょう。

②空き家de家賃(家賃収入)

空き家を所有者から借りて、賃貸住宅として活用し、入居者からの家賃を所有者とシェアします。

◎メリット

物件を購入せずにすみ、修繕費用は所有者の負担となるので、ほとんど費用がかかりません。

◎デメリット

空き家の所有者を見つけるのが難しいです。

③空き家de副業(ビジネス収入)

①や②の代行業で、依頼者のかわりに空き家活用を代行するビジネスです。空き家を開拓し、修繕の手配や入居者募集を行うことで報酬を得ます。

◎メリット

物件の購入費用や修繕費用は依頼者の負担になるため、資金ゼロで始めることができます。

◎デメリット

家賃収入は依頼者のものなので、家賃収入は得られません。

《一般的な不動産投資との違い》

①物件を仕入れやすい

一般的な不動産投資の場合、儲かる物件は「センチツ(1000軒に3つしかない)」と言われていています。そのため、血眼になって探しても良い物件が見つからず、物件の仕入れが大変なのです。

一方、空き家の場合は、物件の仕入れに困りません。空き家問題というくらいですから、全国に空き家があふれています。増え続ける空き家は、見方を変えると**巨大な仕入れ市場**。しかも市場はどんどん成長しています。放置された空き家をターゲットにすることで、物件の仕入れが楽になるのです。

②多額の初期費用や借金が不要

一般的な不動産投資の場合は、物件を購入するのに、ワンルームマンションで数千万円、1棟アパートなら1億円程度の資金が必要です。多額の借金を抱えたり、「負の資産」になったりしても手放せず、困ることがあります。

一方、「空き家de家賃」や「空き家de副業」なら、物件の購入費用や修繕費用を負担しなくて良いため、初期費用がほとんどかかりません。多額の借金も不要です。

③リストが激安

一般的な不動産投資の場合は、1物件あたりの修繕費用が500〜1000万円程度かかります。固定資産税などの税金がかかりますし、物件を持ち続けるリスクがあります。

一方、「空き家de投資」の場合は、私の激安修繕ノウハウを使えば、修繕費用を100〜300万円程度におさえられます。

「空き家de家賃」の場合は、修繕費用は所有者の負担です。また、入居者がいない時は、所有者に支払う家賃はゼロ。物件を所有しないので、税金もかからず身軽です。必要なコストは、入居者決定時に不動産屋へ支払う仲介手数料や空室時の草刈り・清掃費用ぐらいなので、負担が少ないです。

さらに「空き家de副業」の場合は、物件までの交通費程度のコストで済みます。他の起業に比べたら、必要コストはほとんどかかりません。

④収益力が高い

一般的な不動産投資の場合は、利回りは5〜10%程度(利回り÷家賃÷投資額)。そのため、投資額を回収するまでに、10〜20年といった非常に長い時間がかかります。

一方、「空き家de投資」の場合は、利回り15〜20%は当たり前。一般的な不動産投資より、数倍の高い成果を上げやすいのです。もちろん家賃収入なので、不労所得になります。

「空き家de家賃」の場合は、利回り100%以上が目指せます。利回り100%なら、かかった費用を1年で回収できるということ。しかも家賃収入なので、こちらも不労所得になります。

「空き家de副業」の場合は、成果を上げれば、報酬が得られます。コツさえ掴んでしまえば、やればやるほど稼げます。

私は、「空き家de投資」と「空き家de副業」のコンビネーションで、1年以内に月100万円以上を稼げるようになり、いつでもFIREできる状態にすることができました。

⑤空室リスクが低い

一般的な不動産投資の場合は、そこそ高い家賃で貸そうとするため、景気の後退など社会情勢の変化を受けて、空室になりやすいです。物件の周りに似たようなライバル物件があるので、なかなか入居が決まらず、空室期間が長期化。周りのライバル物件も家賃を下げているので価格競争に巻き込まれがちです。

一方、「空き家活用ビジネス」の場合は、低所得者をターゲットに、地域で一番安い家賃でお貸しします。増え続ける低所得者は、見方を変えれば**最大の賃貸市場、最大の成長市場**ですから、入居が決まりやすく、入居後も長く住んでもらいやすいです。

なお、「空き家活用ビジネス」は景気変動の影響も受けにくいです。不景気になると、収入が下がるので家賃の安い部屋に移ろうとし、家賃の高い物件は空室になりやすいですが、「空き家活用ビジネス」なら、もともと地域最安値の家賃でお貸しするので、不景気になってもびくともしません。安い家賃で貸すことで、社会情勢の変化を受けることもなく、安定的に家賃収入が得られるのです。

一般的に、家賃は、築年数とともに下がります。新築直後の家賃は急激に下がりますが、家賃の下落カーブは次第に緩やかになります。築30年以降の家賃は横這いで安定していて、それ以上下がりません。

「空き家活用ビジネス」の物件の家賃は安定していますので、收支の計画が立てやすいです。リスクが低く、着実に儲かるビジネスモデルなのです。

《空き家活用ビジネスのリスクが低い理由》

不動産賃貸業の中で、最大のリスクが「空室」です。空室になると家賃が入ってきませんので、空室だけは避ける必要があります。

そこで、「空き家活用ビジネス」では、空室になりにくい仕組みを構築しています。

①低所得者に貸す

1つ目のポイントは「低所得者にお貸しする」ことです。

すでに日本は貧困社会に突入しており、低取得者が全体の6割を占めています。しかも、低所得者の数はどんどん増えているわけです。

低所得向けの賃貸市場がボリュームゾーンなので、低所得者にお貸しすれば入居もすぐに決まりやすいです。供給(物件の数)よりも、需要(住みたい人)のほうが多いからです。

反して、気をつけなければいけないのが中間層。中間層は減少していますので、中間層向けの賃貸物件は余って空室だらけです。

高い家賃で貸すほうが儲かりそうと思われるかもしれませんが、同じことはライバルも考えます。その結果、大勢のライバルが殺到して物件が供給過多になり、空室が増えるのです。釣り堀にたとえると、魚が激減しているのに釣り人がたくさんいる状態です。

空室リスクを避けるために、ターゲットは、「低所得者」に絞ることが大事です。

②人気物件を提供する

2つ目のポイントは、「人気物件を提供すること」です。入居者が住みたいと思う住宅を提供すれば、空室になりにくいです。

入居者に人気があるのは「面積が広い家」です。単身用ワンルームより、3DK・4DKなどのファミリータイプ。同じ家賃なら、広い家に住みたい人が多いです。広い家なら、ファミリーでも単身者でも住めます。

特に「戸建て」は人気があります。集合住宅の場合、小さなお子さんのいる家庭は、下の階に物音を立てないように気をつかいますが、戸建てなら大丈夫。戸建ては面積も広いし、お庭があつてのびのびと暮らせます。昔から「マイホーム」といえば戸建て」というイメージがありますよね。

そんな中、戸建ての賃貸住宅は供給数が圧倒的に不足しています。SUUMOなどのポータルサイトを検索しても、ヒットするのはマンションやアパートなどの集合住宅ばかり。戸建てを買ったらマイホームとして使う人がほとんどで、貸す人が少ないからでしょう。戸建てに住みたい人(需要)が多いのに、物件の数(供給)が少ない、という歪みが生じていますので、戸建ての賃貸住宅は入居が決まりやすいです。

さらに戸建ては、好きなように暮らせる住宅にできます。私の場合は、「ヒットの多頭飼いい大歓迎、DIY自由、事務所やシェアハウスなど、好きなようにお使いくださいー」と、用途無制限で貸しています。

ペットの多頭飼いをOKしている住宅は、とても人気があります。私は動物の殺処分問題も解決したいので、提供する物件は「ペット多頭飼いだ歓迎」。猫でも大型犬でも、きちんと飼育できるなら頭数無制限にしています。この活動がきっかけで、我が家でも、ブリーダーからレスキューされた元繁殖犬のヨークシャテリアを家族に迎え入れました。

世の中の賃貸住宅は制約だらけです。壁に釘を1本打っただけで、退去時に厳しくチェックされて原状回復費用を請求されるのが普通です。そんな中、好きなように使ってよい戸建てがあつたら、マイホームと同じ感覚で暮らせませす。

低所得者だからといって、狭い家で小さくなって生きるのではなく、広い家で自由に住める家があれば人生が豊かになります。しかも、安い家賃なら最高です。低所得者の方には、少しでもよい物件を提供し、豊かな暮らしをしていただきたいと願っています。

③地域で一番安い家賃で貸す

3つ目のポイントは、「地域で一番安い家賃で貸す」ことです。少し安めではなく、地域で一番安い家賃です。どんなビジネスでも「一番」というのは売りになります。ナンバーワン戦略です。低所得者にとって、やはり家賃の安さは魅力です。駅から近い、部屋がキレイなど条件は様々ありますが、いくら便利な場所でも家賃が高ければ住めないですよね。ですから、「一番安い家賃」は、圧倒的な魅力があります。

しかもリフォーム済で内装もキレイで、持ち家のように自由な暮らしができる物件を提供するわけです。「好きなようにしてください、ペットも飼っていいですよ」と言われたら、入居者はうれいではありませんか。理想的な物件を激安で提供するから、リフォームが終わる前に入居が決まることも珍しくありません。

低所得者は増え続けていますから、地域で一番安い家賃で貸すと入居は決まりやすいです。しかも1回入居が決まったら、退去しにくいです。引っ越しするのにもお金がかかりませんし、他の物件に行ったら条件が悪くなってしまうからです。

地域で一番安い家賃で貸せば、空室リスクが低く、事業が失敗しにくいのです。この空き家活用ビジネスこそ、今の時代にあった活動と言えます。

《空き家活用ビジネスで月収10万円稼ぐプロセス》

戸建ての家賃は月5万円程度ですので、空き家を「たった2軒」再生するだけで、月10万円の収入になります。しかも、一回、仕組みを作ってしまうえば、毎月家賃が入ってくるのが魅力です。

ある程度資金のある方(貯金500〜1000万円)であれば、「空き家de投資」で1〜2物件を運用する経験を積んでから、「空き家de副業」をスタートし、ビジネス収入も得るのがオススメです。

「空き家de副業」の料金設定は自由です。私の場合、顧客に利回り16〜20%得てもらうことを目標に、空き家再生1軒あたり50万円程度の報酬をいただいています。

また、融資にチャレンジして、その資金で、家賃収入を増やすのも良いです。月50万円の家賃収入がほしいなら、10物件買えば達成できます。自分がほしい不労所得に達するまで物件数を増やしていくだけなので、計算も簡単です。

一方、あまり手元資金のない方は、「空き家de副業」からスタートし、経験を積みながら報酬を得て、空き家所有者を見つけたら「空き家de家賃」にチャレンジ、たまった資金で「空き家de投資」にシフトして家賃収入を得るのがオススメです。

ちなみに私の場合は、貯金ゼロの状態からスタートし、銀行から約1000万円の融資を受けて、「空き家de投資」で4物件を再生。約17万円の手取り家賃を得ました。

その経験をもとに、空き家再生の代行業である「空き家de副業」を始めたところ、いただいた報酬で月100万円以上を稼げるようになり、本業の給料を超えました。その後、空き家で悩む自治体から空き家所有者をご紹介いただき、「空き家de家賃」も手がけました。

ですので、私は「空き家de投資」→「空き家de副業」→「空き家de家賃」の順番で進めていきました。

この空き家活用ビジネスを始めてから、たった1年で、会社を辞められるほどの資産を構築でき、老後の不安が解消。短期間で人生が激変したわけです。

今までの副業のように時間に追われることもなく、片手間でできますので、本業との両立をしやすいです。また、不労所得が月10万円あると、生活にゆとりが生まれ、安心感も増します。老後が不安な方は、ぜひチャレンジしてほしいです。

私がこれだけ空き家活用ビジネスをオススメするのは、ビジネスモデルが盤石だからです。

「空き家問題」というだけあって、空き家の数はたくさんあります。「住宅弱者問題」というだけあって、低所得者の方も多くいらっしゃるわけです。物件も入居者もほとんど数が増えていますので、市場が飽和するどころかプレイヤーがまったく足りない状況だと私は感じています。

どんなビジネスもそうですが、市場規模が大きいビジネスというのは、着実に収益を上げやすいです。放置された空き家はたくさんありますから、物件は選び放題。社会問題を一緒に解決する仲間がほしいです。

本書を読まれておもしろそうと思われたら、ぜひやっていただきたいです。

なお、「空き家de投資」については、拙著『50代から年収100万円アップできる老後資産構築法』で、他の不動産投資との数字の比較や考慮しておくリスクなどを詳しく解説しています。

また、「空き家de家賃」に関しては、拙著『経営不振を抜け出せる新規事業の始め方』で、仕組みや実例などを詳しく解説しています。

どちらもアマゾンで購入できますので、ご興味のある方は、あわせてご覧くださいね。

第三章 平均利回り26%！空き家de投資の衝撃の実例

この章では、私が手掛けた「空き家de投資」の実例を、ご紹介します。物件によって、傷み具合や立地条件が異なるため、さまざまなパターンの物件をピックアップしました。どんな修繕を行ったのか記載しましたので空き家再生のイメージをつかんでいただけたらと思います。

事例を踏まえ、おさえていただきたいポイントは、次の2つです。

- 修繕費用を安くする実力を身につけることで、ボロ物件もターゲットにできること
- 最安家賃にすれば、地方都市でも入居が決まること

それぞれの物件にドラマがあります。その中から、ごく一部ではありますがご紹介しますので、空き家の再生過程を、ぜひ参考にしてください。

【実例1】10年以上、ゴミ屋敷 ～一級建築士が再生を諦めたボロ物件～

私の記念すべきデビュー物件は、千葉県のボロ空き家でした。庭の草がジャングルのように生い茂っており、不動産屋には「物件を内見しに来たお客さんなんて半年振り」と驚かれました。

10年以上もゴミ屋敷で、そのうえ猫をたくさん飼っていたため、ゴミと猫のおしっこの臭いが入りまじり、「オエー」と吐き気をもよおすほどの悪臭です。ゴミは撤去されているのに、強烈な臭いが家に染み込んでいて、あまりの臭さに室内に5分も居られないほどでした。

室内は床に穴が空いているし、水回りすべてが使えない状態。しかも、建物が強烈に傾いているせいで平衡感覚が狂い、窓を閉めても大きな隙間が空きます。当然、窓の鍵もかかりません。

全体的にボロボロで汚く、いいところがひとつもない廃墟状態。これまで100人以上の投資家や買い取り業者が下見に来たものの、ほとんどが値段も告げずに帰っていったそうです。売主は一級建築士だったので、自ら修繕することも検討したそうですが、修繕に少なくとも1000万円以上のお金がかかるため、再生は無理だと諦めたとか。

そのようなひどい物件でしたので、快く譲っていただけました。
物件を購入後、リフォーム屋は「建物が傾いているというより、倒れていますね…」と絶句。「これまで、いろいろな空き家を再生してきましたが、ダントツでワーストワンです!」と、プロからも「最低物件」の認定をいただきました。

リフォームは、家全体をフルリノベーションしました。水回りはすべて新品に交換。天井、壁、床だけでなく、電気もガスも水道も、全てやりなおしました。

何もかも新品に交換したことで、同じ家とは思えないほどの劇的ビフォーアフター!新築住宅みたいになりました。ひどい状態をリフォームすれば、新品のようにキレイになって気持ちいいです。

<ゴミ屋敷の廃墟をフルリノベーション>



それでは、いくら費用がかかったのかをご説明しましょう。

まず購入費用は、もともと280万円で売っていた物件を、私は78万円で買いました。ライバル不在の売れ残り物件でしたし、値引き交渉のノウハウを使うことで、200万円ほど安く買えたのです。

次に修繕費用は、売主が1000万円以上かかると言っていましたが、私は独自の修繕ノウハウを使うことにより、240万円で仕上げました。

「こんなにピカピカなのに、どうして安いのか？」と驚かれます。一般的に水回りは高いので、普通のリフォームならキッチンだけで240万円が吹っ飛んでしまってもおかしくありません。

もちろん、写真に写っていない箇所も、いろいろリフォームしてあります。家全体をすべてなおして240万円です。相当安いですよ。

家賃は月5万2000円という地域で一番安い家賃で貸して、利回りは20%。ダイヤモンドの原石の状態でも物件を仕入れて磨き、利回り20%のダイヤモンドをつくり上げたということですよ。

つまり、長い期間修行をして、熟練してようやく利回り20%が出せるというものではなく、ノウハウを使うことで私の場合1物件目から20%を出せたのです。

とはいえ、よく勘違いされるのですが、ただボロ空き家を買えば儲かるわけではないので注意してください。

そもそも物件を安く買うことも、安く修繕することも難しいもの。何も学ばずにボロ空き家を買っても、普通に買って普通になおすだけなら、他の物件と同じくらいの利回りしか出ないので。

ですから、独学で空き家de投資をするのは危険なので、絶対にやめてください。ボロ家を業者の言いなりになって、普通に修繕してしまえば、1000万円くらいのお金がかかることも珍しくありません。私は激安修繕の知識があるので、安心確実に利回り20%以上を叩き出すことができます。

私の場合、このデビュー物件だけ見ても、約1000万円のコストを節約できています。このコスト差は大きいです。激安で購入し、激安で修繕することで、圧倒的なコスト差が生まれ、高い利回りにつながります。

ちなみに、この物件は土地値が400万円ありました。だから、土地の資産価値が400万円あるのに、私は土地値の5分の1にあたる78万円を買ったことになりました。もともと400万円の価値があるものを78万円で買っているのです。すでに買った瞬間から得していますよ。

【物件データ】

- ・千葉県佐倉市 木造2階建て 4DK 建物65㎡
- ・販売価格:280万円 購入価格:78万円

- ・修繕費用：約240万円
 - ・年間家賃：62.4万円
 - ・利回り：約20%
- (融資300万円・自己資金18万円)

【良い点】

- 最寄り駅まで徒歩10分程度(東京まで1時間程度で通勤可能)
- 駅前には大型スーパーがあり便利
- 広い庭がある

【悪い点】

- 深刻な傾き
- ひどい臭い(ゴミ・猫の糞尿)
- フルベーションが必要(水回りも含め交換が必要)
- 駐車場なし
- お隣も長年空き家

【実例2】深刻な雨漏り物件↳リフォーム屋が逃げた屋根崩壊物件↳

次の物件は、兵庫県神戸市の物件です。資料請求の時点で、「雨漏りがひどく、建物としてはまったく使いものになりませんよ」と教えてくれましたが、かまわず現地に行きました。不動産屋の話によると、3年以上も売れ残っているそうです。

雨漏りで玄関が崩壊しているため玄関ドアはなく、ドアのかわりに緑色の板を打ち付けることで、外部の人間が家の中に入れないようにされていました。さすがの私も、中に入れない物件ははじめて。「室内を見たい」と伝えたところ、不動産屋は板をはがして案内してくれました。汚いので土足のまま入ります。

室内に一歩入ると、いきなり強烈な湿気が襲ってきました！「ここは熱帯雨林気候か？」とツツコミを入れたくなるほどの高い湿度。雨漏りで家中に水が溜り、不快な湿気を生み出しているようです。

室内は黒いカビだらけで、いかにも身体に悪そうです。近くに水路があるからか、建物全体が傾いていました。

雨漏り・傾き・擁壁という3大問題に加えて、水回りが何も使えない、カビだらけの壁紙も交換が必要、残置物もたくさんあるので撤去が必要と、やること満載です。さまざまある問題の中でも、一番に深刻なのが雨漏り。

「これは、やりがいのある物件です。リフォームしたらキレイになりますよ」と私が感想を伝えるや、不動産屋は「え？こんなひどい物件をリフォームするんですか？」とドン引きしていました。

それでも「いくらなら買いますか？」と聞かれたので、購入希望額の20万円を提示すると、あっさり承諾が得られました。一戸建ての購入価格が20万円とは、もう何の値段なのかわからないですよ。シャネルのバッグのほうがよほど高額です。

物件の契約時、売主さんは「早く処分したかったが、なかなか売れなくて困っていた」とおっしゃっていました。それだけに契約手続きが終わると、ホッとした様子でした。

いつもは引き渡しの際に鍵をもらうのですが、この物件はドアがありませんので、鍵の引き渡しはありません。鍵のない引き渡しは不思議な感覚でした。物件の修繕を行うにあたり、リフォーム屋を現地に呼んで見積もりをもらいました。

最初に来たリフォーム屋は物件を見た瞬間、「うわ、これはひどい！」と絶句。顔が青ざめていました。

「このままでは建物として使いものにならないから建てなおしたほうが良いね。リフォームするなら800万円くらいかかるよ」と言って、逃げるように帰られてしまいました。修繕費用800万円は、大幅な予算オーバーです。

一瞬、とんでもない物件を買ってしまったと後悔しましたが、その後に会ったリフォーム屋とじっくり話をして修繕方法を調整した結果、予算内でできそうな目途が立ちました。

リフォーム開始後、まず雨漏りを止めるために大がかりな屋根の工事からスタート。

通常、屋根のふき替えをするだけで200〜300万円かかりますが、私の場合は100万円程度で抑えました。雨漏りが止まった後は、室内のリフォームです。

崩壊していた玄関は、グラグラしていた壁を補強して、新しい玄関ドアを設置。トイレは、和式便器から洋式便器に交換。お風呂は浴槽を新品に交換して、シャワーも設置しました。キッチンも、天井・壁・床を新品に交換。カビだらけだった汚い壁紙も、すべて新品に交換しました。

家の傾きで動かなくなった雨戸や扉もなおしてもらい、傷んでいた和室の畳は表替え。

雨漏りが止まったことで、リフォームが完了する頃には、あれだけジメジメしていた湿気が気にならなくなりました。こうして「人が住める家」として、見違えるように変化したのです。

修繕費用は計280万円。リフォーム屋に800万円かかると言われた物件で、屋根をすべてふき替えて、内装も全面的に修繕し、修繕費用280万円は安いと驚かれます。家賃は最安値の4.3万円でお貸しして、利回り16%になりました。

これだけのボロボロ物件を再生できたのは、私にとって大きな自信になりました。現在の入居者は、中型犬を1頭飼っている独身女性です。

【物件データ】

- ・兵庫県神戸市 木造2階建て 3DK 建物50㎡
 - ・販売価格：180万円 購入価格：20万円
 - ・修繕費用：約280万円
 - ・年間家賃：62.4万円
 - ・利回り：約16%
- (融資300万円・自己資金なし)

【良い点】

- 最寄り駅まで徒歩2分程度(神戸三宮まで30分程度で通勤可能)
- 駅前に大型スーパーがあり便利

【悪い点】

- 深刻な雨漏り
- 家中がカビだらけ
- キッチンに傾き
- 風呂とトイレが使えない
- 残置物あり
- 駐車場なし
- 階段

<屋根瓦をすべて交換、屋内・屋外含めたフルリノベーション！>



<気持ちよくお住いいただくために、水回り設備などを一新！>



【実例3】立地が最悪な物件 ～駅から遠い、坂道、階段、駐車場なし～

次は、立地が最悪の物件を紹介します。

駅からは遠く、家の近くには急な坂道と階段があります。長い階段を登らないと家に着きません。重い荷物を持って帰宅すると、それだけで疲れそうですよね。駐車場もありません。

しかも、この家は周りの数軒と階段や通路を共有しているので、ご近所の人が自分の家のすぐ近くをスカズカと歩きます。ご近所との距離が近すぎて、プライバシーが心配です。

これほど立地の悪い物件は、やはり人気がありません。しかし、ノウハウさえあれば入居者を見つけることができます。

この物件は220万円で売られていたのを160万円で買いました。古い家でしたが、家中はおおむねキレイでしたので、給湯器を新品に交換し、傷んだ外壁を補修することになりました。

かかった修繕費用は8万円。安いですね。外壁は一般的に修繕費用が高いです。外壁を

修繕すると軽く100万円はかかりますが、私は修繕費用を節約するノウハウを駆使することで80万円に収めました。

結果として、この物件の投資額は計168万円。1物件あたりの投資額の目安は300万円ですから、かなり安く仕上げることができました。

家賃は、地域で一番安い4万円が入居が決まりました。利回りは29%。もう30%に手が届きそうな水準でした。利回りが29%も出せた理由は、修繕費用を徹底的に節約したからです。ノウハウのない人が取り組むと修繕費用をかけすぎて、利回り10%程度にとどまったと思います。

しかし、私の中では、利回り20~30%はごくごく普通の水準です。ボロ家でなければ利回り20%にならないと誤解されがちですが、そのようなことはありません。キレイな家でも、やり次第で利回り20%になるのです。

高い利回りを出す秘訣は、修繕費用の削減です。リフォーム屋に「このくらいの予算でやっつけて」できるだけ安くして」と頼んでも安くありませんし、相見積もりを取りまくってもダメです。リフォーム屋に丸投げしても安くなることは絶対にありません。

大事なことは、**リフォーム屋をいかにマネジメントするか**になります。私がやっている修繕費用の節約ノウハウは、画期的かつ強力です。DIYを一切せずに、修繕費用を劇的に安くすることができます。あなたが私と同じノウハウを身につければ、修繕費用が一気に下がり、利回り20%をサクサク達成しやすくなるでしょう。

【物件データ】

- ・兵庫県神戸市 木造2階建て 4DK 建物70㎡
- ・購入価格：160万円 修繕費用：約8万円
- ・年間家賃：48万円
- ・利回り：約29%

【良い点】

- 室内はわりとキレイ

【悪い点】

- 駅から遠くて不便
- 急な坂道
- 階段

- 「ご近所との距離が近すぎる」
- 「駐車場なし」
- 「再建築不可」

- ・ 駅から遠い
- ・ 急な坂道
- ・ 長い階段
- ・ 駐車場なし
- ・ 再建築不可



【実例4】近所迷惑のオバケ屋敷

私が殺処分ゼロを目指して、ペットの多頭飼い大歓迎の賃貸住宅提供の活動をしていることを知った方から、「ぜひとも、うちの実家を活用してほしい」とご連絡をいただきました。活動に賛同いただきうれしかったです。

さっそく、物件の所有者にお会いして話を聞くと、かつては通勤のために家族で暮らしていたものの、今やご家族全員が遠方に引っ越ししたため、空き家のまま放置していたとのことでした。物件を売ろうとしたものの、まったく買い手がつかず、草木がのび放題になって、「近所からクレームが入り、なんとかしたいと悩んでおられました。」

私は、「家を残しながら家賃収入を得る方法もありますよ」とお伝えしましたが、「もういらない家なので処分したい」とのことでした。

後日、所有者と現地でお会いすると、物件の外壁は全体的にツタに覆われて、お化け屋敷のよう。ただ、外観はひどい状態でしたが、室内は思ったよりマシでした。給湯器を交換すれば、水回り設備はそのまま使用できそうです。

とはいえ、家の中には沢山の家具や荷物が溢れかえっていたので、リフォームの前に、荷物の撤去からはじめる必要があります。その場で家賃と修繕費用を査定して、購入希望額70万円と伝えると、「わかりました。お願いします」と即答で「ご承諾いただきました」。

このように、所有者と直にお話できると交渉も早くて助かります。売買契約は、所有者と直接の取引となりました。取引金額が小さく、所有者が遠隔地に住んでいるので、不動産屋が手続きを引き受けてくれなかったためです。

ですから、私が売買契約書を作成し、司法書士を手配し、代金決済と鍵の引き渡しなどを調整しました。不動産屋のいない売買契約は、いい勉強になりましたね。

リフォームをしたのは外壁のツタの撤去、ジャングルのような庭木の伐採、残置物の撤去、汚い壁紙の交換、畳の表替えなどで、費用は50万円におさえました。

壁紙や畳を新品に交換することで、清潔感のある家に生まれ変わり、家賃は4.5万円。動物の愛護活動をされている方から、入居のお申込みをいただきました。

利回りは45%。もちろん、高い成果が出たことはいれしいのですが、実家の処分で困っていた所有者と、住む家がなくて困っていた入居者の、両方のお役に立てたのがとてもうれしかったです。

【物件データ】

- ・奈良県北葛城郡 木造2階建て 4LDK 建物80㎡
- ・購入価格：70万円 修繕費用：50万円
- ・年間家賃：54万円
- ・利回り：45%

【良い点】

- 物件の状態はキレイ

【悪い点】

- 郊外なので車がないと不便
- 駐車場なし
- 家全体がツタで覆われてお化け屋敷状態
- 残置物が多い



以上、「空き家de投資」の実例のごく一部をご紹介します。

私の場合、2年半で37軒の空き家の再生を手がけました。平均利回りは26%です。
リフォーム中や入居者募集中の物件がありますので、想定家賃ですが、満室になると家賃年収が2184万円です。副業の稼ぎが本業を上回ると、会社の仕事が副業みたいな感覚になってしまいました。

第四章 今すぐ始める空き家活用ビジネスのやり方

この章では、空き家活用ビジネス「空き家de投資」のやり方について具体的に「説明します。

《「空き家de投資」の6つのステップ》

ステップ①：決まる家賃から逆算して予算を設定する

「空室」を避けるために、「地域で一番安い家賃でお貸しする」と述べました。ですから、確実に入居が決まりそうな家賃から逆算して、投資額の総予算を設定する「とで空室リスクを避けるのです。

たとえば、地域で一番安い家賃が6万円だとしたら、最低家賃から5000円〜1万円を差し引いた、家賃5〜5.5万円なら確実に入居が決まりそうと想定できます。

もし、家賃を5万円と仮定した場合、利回り20%にするための総予算は、300万円ということとなります(年間家賃60万円÷20%＝300万円)。

なので、修繕費用の見込みが150万円なら、物件は150万円以下で買えばいい、という計算です(総予算300万円ー修繕費用150万円＝物件代150万円)。

もし、利回り15%を目指すなら、総予算は400万円です(年間家賃60万円÷15%＝400万円)。

修繕費用の見込みが150万円なら、物件を250万円以下で買えればOKです。

この計算方法は全国どこでも使えます。なぜなら、家賃とは膨大な市場取引の結果、決まっているものです。その中で、一番安い家賃の物件は、地域の中で圧倒的に競争力が高まります。

このように、あらかじめ家賃を厳しく想定することで、「入居が決まらない。こんなはずではなかった…」といった失敗を避けることができます。

ステップ②：お宝物件を見分ける

次は物件選びです。

どういう物件を買うのかを一言でいうと、「他の人が買いたがらない物件」です。

パターンは大きく分けて2つあります。

1つ目のパターンが、立地はよいけどボロボロ。雨漏り、傾き、シロアリ、水回りがまったく使えないなど、見るからに修繕費用が沢山かかりそうな物件です。

2つ目のパターンは、物件はキレイだけれど立地が悪い物件です。具体的には、

- 電車の最寄り駅から遠い
 - バス便・駐車場なし
 - 急な坂道
 - 長い階段
 - 周辺に商業施設がない
 - 接道がない
 - がけ
 - 擁壁
 - かなりの田舎
 - ハザードマップの警戒エリア
 - 近隣に反社会勢力の事務所がある
- など、「こんな物件では入居者がつかないかも…」と絶句するような物件です。

立地がよくてキレイな物件は、誰もが欲しがするため、どれだけ粘っても値段は安くなりませんので、ターゲットから外します。また、問い合わせが殺到しているような物件も避けます。放っておいても売れる物件は、他の人に買ってもらえば良いのです。

他の投資家を出し抜いて、自分だけがこっそりお宝物件をゲットしてやろう、という気持ちではなく、他の投資家はまったく手を出さない、売れ残りの不人気物件を探します。人気物件を買おうとすると、エリアや物件などの細かい条件が気になりますし、土地勘も必要になります。

私にとってのお宝物件は、他の人が誰も欲しくない問題が山積みになっている物件です。

ただし、問題があればなんでもいい、というわけではありません。買っていい物件なかを、きちんと見極める必要があります。

ダイヤモンドの原石というのは、磨けばダイヤモンドになりますが、石ころは磨いても石ころのまま。こういう物件がダイヤモンドの原石なのかを分からずに買うのは、非常に危険

です。

お宝物件は、一般的なポータルサイトで検索します。SUUMOやat homeなど、さまざまなサイトがありますが、どのサイトでもOK。スキマ時間で物件を探せます。

「そんなに簡単に物件が見つかるの？」と疑われるかもしれませんが、「空き家問題」というくらい物件はコロコロ転がっていますので、私がサイトを見たら1時間で10〜20軒は見つかります。

というのも、私の目から見るとお宝物件なのですが、他の投資家が見てもダイヤモンドの原石とは微塵も思わないので、売れ残って放置されているわけなのです。つまり、お宝を捨てる状態です。

人気物件はすぐ売り切れるので一刻も早く行動しないと買えません。人気物件は競争がないのでゆっくり買いにいけばOK。私の場合、内見は休みの日に数軒まとめて行きました。慣れてくれば、不動産屋に写真だけ送ってもらって現地に行かずに購入することも結構あります。

大事なのは、どのようなエリアで、どのような条件で検索するかの目利きです。もちろん、物件を買うか、買わないかの見極め方法もあります。不動産投資で成功するかは、物件を買った時点で決まるのです。

ステップ③：激安で購入する

物件を見つけたら、次は購入です。

私は、必ず土地値以下で買います。戸建ての価格とは、土地と建物の値段を足したものであり、ボロボロの空き家の場合、建物の価値はほとんどありません。

販売されている土地は、「更地」と「古家あり」の2種類があります。ほとんどの場合、マイホームを新築したい人は、更地をほしがります。なぜなら、家を解体するのに200万円程度かかるからです。

逆に言うと、家が残っているほうが土地の価値は下がります。つまり、同じ土地なのに、「古家あり」のほうが安く買いやすいのです。ここに価格のゆがみがあります。

大事なのは、国が定める土地値にまどわされないことと、販売価格のまま購入せず値引きをしてもらうこと。安ければ安いほどいいです。

私が今まで購入した中で、一番安い物件は20万円でした。もちろん、20万円の価格でサイトに載っているわけではありません。数百万円で売りに出ているのを値引きしてもらって20万円で激安購入した、という意味です。

激安で購入するノウハウはあります。それは値引きが成功しやすいトーク、つまり安く買うために、どういうアプローチをすればいいのかです。

ノウハウもない人が無闇に「値引きしてください！」とお願いしたところで、不動産屋にイヤな顔をされるだけです。また、大してリフォームが必要ないキレイな物件に、大幅な値引きをするのも時間の無駄。下手をすれば出入り禁止になります。

とはいえ、物件の問題点を指摘して、「かなり修繕費用がかかるから、こんなひどい物件は安くしてもらわなければ買えない」という値引き交渉は、売主を怒らせることにもなりかねません。

売主の立場で考えてみればわかりますが、「自分さえ儲かればいい」と思っている自己中心的な投資家からアプローチされても、「こいつだけには絶対に売ってたまるか！」という気持ちになるのが人情です。

どんなによい物件と出会っても、自分の希望額で購入できない物件は諦めます。

そのため、安く買えない物件は購入対象から外します。野球にたとえると、自分のバッティングフォームは決して崩さず、打てる球だけ狙う感覚です。ですから、値引きを断られても、私はまったく気にしません。

物件を売るかどうかを決めるのは売主ですし、物件はいくらでもありますので、その物件に執着する必要はまったくないのです。

激安で購入することで、さまざまなりリスクをカバーできます。

家賃も下げられますし、失敗リスクが低くなります。私は昨年1年間で10物件購入し、うち6物件が100万円以下です。

私は、空き家de投資をはじめてから、他の不動産投資に見向きもしなくなりました。これほど激安で購入できる不動産投資の方法は他にないからです。購入時点でコストをかけることは本当に大事です。安く買えば利益が確定しますし、さまざまなりリスクも回避できます。

ステップ④：修繕費用を見立てる

築年数の古い物件は、雨漏り、傾き、シロアリなど、いろいろな不具合があります。

私は1000軒以上の物件を見て、膨大な経験を積んでいますので、一目で修繕費用の予算を見立てることができます。

内見時に見るべきチェックポイントがあります。たとえば、建物の傷み具合から、屋根、外壁、室内の天井、壁、床、水回り設備にどの程度修繕が必要か確認します。慣れれば内見時間は15分以内。このやり方を知っていれば、リフォーム屋を呼ばなくても自分で修繕費の目安を計算できます。

修繕費用の正しい見立てができないと、当初気づかなかった不具合が後になって次々と発覚し、出費が増えがち。その結果、リフォーム予算がオーバーしてしまいます。

古い家はシロアリ被害があったり、水道管が破裂していたりとさまざまなリスクがありますが、それらの起こりうるリスクも踏まえた上で、修繕費用を見立てるやり方ですから、失敗しにくく、想定以上に予算がかかることもほとんどありません。

私が現地で物件を見たら、「この家は1軒丸ごと修繕して、トータル100万円です済むな」と瞬時にわかります。

修繕費用の見立てで大事なポイントは、少し高めに見積もること。

修繕費用の上限額はギリギリではなく、余裕をもって設定しておくと、追加の修繕が必要になっても慌てませんし、予算オーバーになりにくいです。

ボロボロの空き家を再生する上で、修繕のノウハウは非常に重要です。問題の多い物件を扱うわけですから、「この物件だったら、こういうリスクがあるな」と判断して修繕費用を設定します。

ステップ⑤：激安で修繕する

修繕の工事は、リフォーム屋に依頼します。DIY・分離発注・施工主支給は一切しません。

激安で修繕するためのポイントは2つ。リフォーム屋を「見つける方法」と、安くするため

の「発注方法」です。それぞれにノウハウがあります。リフォーム屋の言いなりで工事をする
と高くなります。

「安いリフォーム屋を見つければいい」と勘違いしている人がいますが、そんな単純な話で
はありません。私はリフォーム屋の利益を削らず定価で発注しますので、リフォーム屋は気
持ちよく工事をしてくれます。お互いウィンウィンです。

私のノウハウを使って修繕を発注すると、雨漏り、傾き、水回りを交換、家1軒を丸ごと修
繕しても、100万円程度で収まることが多いです。フルリノベーションしたとしても、おおよ
そ200〜300万円程度で収まります。普通は500万円くらいかかるような工事でも、
私の場合なら100万円以下で終わることも多いです。

あまりの安さに驚かれますが、手抜き工事をしているわけではありません。激安修繕を
実現する独自のノウハウがあるので、修繕費用で大きな差がつかず。修繕コストを安くお
さえるノウハウなしに空き家活用ビジネスを始めても失敗してしまいます。

「古い戸建ては、すぐに壊れないのか？」と疑問を持たれるかもしれませんが、「空き家活用
ビジネス」では、ボロボロの危険な状態で入居者の方にお貸しするわけではなく、最初に問
題のある箇所はちゃんと修繕します。シロアリや傾き、雨漏りに加え、躯体に問題があれ
ば、それもなおして、安全にお住まいいただける状態でお貸しします。

国土交通省のデータ (<https://www.mlit.go.jp/common/001033889.pdf>) 2022年6月ア
クセスを見ると、固定資産台帳の滅失データの平均値で、木造住宅の平均寿命は、おおよ
そ65年です。RC(鉄骨鉄筋)と10年くらいしか変わりません。

鉄筋のRCマンションのほうが頑丈なイメージですが、実は時の流れに弱い建物です。1回
でも傷んでしまったら基本的に壊すしか方法がありません。部分修繕が難しく、修繕費用
も高いのです。

また、コンクリートの中に配管などが埋まっていると、コンクリートを潰さなければ配管
が取り出せません。いちいち壊さなければいけないから大変です。ですから修繕リスクを考
えると、木造のほうがいいです。

木造はなおせないところがありませんし、安い費用で修繕ができますから、メンテナンス費
用も少額に抑えられます。廃墟みたいな家ですら、フルリノベーションしたら新築住宅のよ
うに再生できます。修繕すれば建物の寿命も延びますし、価値も高まるので、また長く使
えます。お寺や神社は築400年。ちゃんとメンテナンスをすれば長持ちします

ステップ⑥：入居者募集や管理を行う

入居者募集は基本的に不動産屋へ依頼します。SNSなどを活用し、自分で入居者を見つけることも多いです。地域で一番安い家賃で募集しますので、物件の競争力はあります。

家賃を下げれば入居は決まりやすいので、最初から安い家賃で出すのはリスクが低いです。もちろん、なかなか入居が決まらないときは、家賃を下げることもあります。もともと一番安い家賃で利回り20%が取れるように設計しているため、少々家賃を下げたとしても利回り16〜18%を確保できます。

入居が決まった後の管理は、管理会社に頼まず自主管理で行います。

一般的に、本業のあるサラリーマン投資家は管理会社に委託することが多いですが、管理会社に頼むことにより委託管理費がかかりますし、管理会社を通じた修繕は高額なケースが多いです。戸建てはアパートやマンションと異なり、共用部がありません。ゴミ拾いや草むしりは入居者がやってくれますので、定期的な巡回点検や清掃は必要ないです。

自主管理だと、入居者から頻繁に電話がかかってくるイメージを抱かれるかもしれませんが、実はほとんどありません。私の場合、入居者からの連絡は、1物件あたり年に1回あるかないかの頻度です。

入居前に修繕していますので、入居後の建物や設備の不具合は考えにくいですが、もし不具合が発生したとしても、リフォーム屋に手配して対応すればOKです。自分が現地に行くこともおせないので、プロに対応をお願いします。基本的に現地に行く必要もありません。

遠方の物件でも問題ありません。遠隔地の管理は不安かもしれませんが、賃貸契約書への記載を工夫するなど入居者からの連絡を減らす方法や、実際に連絡が入ったときの対処方法など、効率的な自主管理のノウハウもあります。ノウハウさえあれば、管理会社に依頼する必要はありません。賃貸経営のよいところは、たいして時間がかからないこと。本業が忙しい人でも十分に両立できます。

以上、「空き家de投資」の6つのステップをお伝えしました。繰り返しになりますが、事前に、家賃相場や修繕費用の見立てをした上で、物件の仕入れ価格を決めるのがポイントで

す。なんとなく物件を購入することはせず、「いける」と判断した上で購入しましょう。

非常にロジカルな手法ですので、このやり方を1回身につければ、何度でも再現できます。あなたも「稼げる副業」空き家活用ビジネスをぜひ始めてくださいね。

おわりに

本書を最後までお読みいただき、ありがとうございました。

私が空き家活用ビジネスで得られたのは、経済的な自由だけではありません。精神的な自由も手に入りました。

お金のために働くといった制約がなくなり、純粹に仕事を楽しくめるようになったのです。収入だけで見ると、社員が副業になりました。

さらに、空き家活用ビジネスを通じて、人脈も一気に広がりました。今まで出会えなかった方と知り合うことができ、私の人生は劇的に変化したのです。

社員をしているだけでは狭い世界にとどまって、居酒屋で上司の愚痴をこぼすだけの生活だったと思います。それが外の世界に一步踏み出すことで、見える景色が大きく変わりました。副業を始める前の自分の人生とは、まるで別人のように感じます。

私は、「人生とはジグソー・パズルのようなもの」だと考えています。

1つひとつのピースを集め、1枚の絵を完成させる旅。1つ経験をするたびに、パズルのピースが1つ手に入ります。ピースを手に入れたときは、どこに使うのかもわからず、「これ何？こんな役に立つのかな？」と思えたとしても、最終的に全てのピースが集まると、ピタッとハマリ、1枚の絵が出来上がるのです。

「人生経験はすべて学び。人生に無駄なことなんてひとつもない」

よくいわれる言葉ですが、本当にそのとおりだと感じています。どのピースにも、それぞれの役割があるということです。パズルが完成したら、どんな絵が描いてあるのかわかるのですが、つくっている途中は手探りの状態です。人によって役割が異なるので、描かれている絵も違う。そんなふうに考えています。

あなたが人生の豊かさを求めるなら、「今の仕事に使命を感じるか？」を問うてみてください。迷いなくイエスと言えるなら、あなたにとっての大切な人生のピース(役割)です。

本書が、あなたの副業成功や資産構築のお役に立てるなら、こんなにうれしいことはありません。私は、あなたのチャレンジを心より応援しています！

★読者限定のプレゼント★

①簡単10秒！ 老後資産診断

「必要なのは、あと何万円？」あなたが豊かな老後を過ごすために、あといくら必要なのかを診断します。

②無料個別相談(60分)

「副業はまったくはじめて。何からはじめたらいい？」人それぞれ、状況もゴールも違います。あなたの状況をお聞きした上で、あなたにぴったりの方法をアドバイスいたします。

↓公式LINEに登録後、無料個別相談に申し込みください。

◎公式LINEの登録は「チラシ」から！

<https://line.ee/OUxW6hX>

LINE 友だち追加



↑スマホのカメラをかざすと登録できます。

●著者メールアドレス

info@akiyade.com (本を読んだ「感想も大歓迎です」)

著者紹介

恵比寿 吉之助(えびす きちのすけ)

中高年の資産所得倍増アドバイザー

合同会社。ピース 副社長・中小企業診断士

40歳で左遷されたことをきっかけに、副業をスタート。副業を始めて数年後、一般的な社員の給料程度は稼げるようになるが、ダブルワークで疲労困憊。働かなくても収益が得られる仕組みを作ろうと不動産投資へのシフトを決意する。

独学で始めた不動産投資(ワンルームマンション・一棟アパート)は大失敗するが、戸建ての空き家再生にシフトしたことで、たった1年で、不動産の収入が本業の年収を超え、いつでもFIRE(早期リタイア)できる状況になる。

自身の経験を活かし、副業や投資の初心者でも失敗しにくい老後資産構築スクールの運営、中小企業向けの「空き家活用ビジネス」導入コンサルティング、自治体から空き家解消の相談、動物愛護団体から多頭飼いできる住宅の依頼など、全国各地を飛び回っている。

また、経営者ポータルユニット「King&President」(キングレコードからメジャーデビュー)に参加し、音楽活動の収益を全額寄付するなど社会貢献の取り組みを多方面で行っている。

