

GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

戦略的に
高収益

トライアングル 賃貸運営法



最強の
組み合わせで
物件を
買い進めていく

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

戦略的に高収益 トライアングルの 賃貸運営法

Triangle
Leasing
Management Act

賃貸経営を始めたもの
のように資産を増やせない…。
そんな悩みを抱えている方も
多いのではないのでしょうか。
今月は、この問題を解決に導く
物件を無理なく買い進めて
収益を上げる手法をご紹介します。



最強の組み合わせで物件を
買い進めていく！

家賃収入1000万円を最速で叶える
トライアングル不動産投資術

不動産投資は組み合わせが9割

賃貸物件をバランス良く買い進めるために必要なノウハウを満載。初心者から、すでに賃貸経営を実践している方まで成功手法を体系的に学べる一冊。
○著者：木村洸士○発行：合同フォレスト○発売：合同出版○定価：1,760円（税込）。



木村洸士

千葉大学卒業。賃貸経営歴12年で、今までにアパートや戸建てなど計24棟を入手。現在は年間家賃収入5,000万円を実現。ほかにも賃貸経営講師、障がい者グループホーム運営など幅広く活躍している。「神・大家族倶楽部」を運営。
(<https://kamiiooyasan.jp/>)

資金の枯渇を防ぎ 融資を引き出すことに 主眼を置いて考える

賃貸経営におけるトライアングル運営法とは、①戸建て、②新築アパート、③中古アパートの3つを上手く組み合わせながら、物件を買い進め資産を増やす手法です。なかでもポイントになるのは戸建てで「安価に入手できるか」が鍵になります。郊外にある数百万円の戸建てを現金購入し、修繕費も可能な限り抑え高利回りを実現するのが理想的です。今は空き家問題などもあり、戸建てを安価に入手できるチャンスが広がっています。しかも、コロナ禍により郊外戸建ての賃貸需要が伸びているため入居決めも有利です。とはいえ、戸建ては基本1戸なので、これだけに投資を続けても「スピード感を持って資産を拡大する」のは難しいといえます。そこで、アパートなどの一棟物件を組み合わせる運営するわけです。この時の順番の理想は、

先に新築アパートを入手してから、次に中古アパートへ移行していく形です。理由は、金融機関から融資を受けて物件を購入するからです。一般的に新築アパートは価格が高くなりやすいため、融資の際には金融機関が買主の属性に加え、残債額などもチェックする傾向が強くなります。つまり、中古物件を先に購入すると残債額によっては、融資枠が不足し、後から新築アパートを購入できない可能性も出てくるわけです。そのため、トライアングル運営法の基本は「①戸建て→②新築アパート→③中古アパート」という流れで物件を入手していく形になります。そして、物件を買い進める過程で自己資金が少なくなったから、戸建てなどを売却し利益を出して、その資金を基に新たな物件を購入していきます。このトライアングル運営法は、すでに賃貸経営を行っている方でも実践可能です。例えば所有物件を売却し、新たに戸建てを

3つの異なるタイプの物件を上手く組み合わせる

中古戸建て

築古の場合は建物や設備が老朽化しているケースも多いが、安価な物件を狙えば現金購入も可能。利回りも高い。



中古戸建ては、定期的な売却も視野に入れていく。売却資金を中古アパートの購入費用に充てるなど、資産の入れ換えの源としての役割も担う。

購入して前述の流れを作れば再スタートできます。一棟アパート以外に、戸建ての購入や売却を取り入れれば融資情勢に合わせた運営が可能になるため「戸建て→中古アパート」という形で買い進める形も見えてきます。大切なのは「物件購入後に自

己資金が枯渇して、金融機関から融資が受けられない」という状況を回避することです。これを徹底しなければ、物件は買い進められません。トライアングル運営法は「融資を引き出すことに主眼を置いている作戦」ともいえるのです。

新築アパート

当分は修繕費用などがないため、入居募集で満室にすることができれば収支は安定しやすい。



中古アパート

相対的に新築よりも利回りが高く、収益率が良い。ただし、築年数によっては金融機関からの融資が引きにくい。



表面利回り20%以上を狙う戸建ての成功手法とは？

購入価格のひとつの目安になるのが100万〜300万円

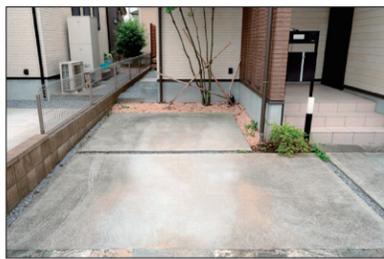
郊外で購入する築古戸建ての価格は、エリアによっても変わりますが、100万〜300万円程度がひとつの目安になります。利回りや売却益のことを考えれば、少しでも安価な方が良いのは言うまでもありません。上手く探せば表面利回り20%以上も狙えます。価格交渉の仕方によっては表面利回り30〜40%

変わってきます。

また、戸建て物件を狙うエリアとしては「都市部ではないものの一定数の人が居住している地域」になります。具体的には、関東圏なら神奈川県、千葉県、埼玉県、栃木県、群馬県、茨城県などで、中心部から離れた郊外エリアになります。さらに基本的にファミリー層がターゲットとなるため、駅からの距離より「車で移動可能な場所に商業施設や病院があるか」「近くに

学校があるか」などが重要です。

避けるべきなのは、周辺に畑や田んぼしかない場所です。最後に、売却やアパート購入時の共同担保（所有物件を合わせて担保評価する仕組み）なども視野に入れておきます。金融機関が物件の担保価値を「どう見るか」により、共同担保としての活用範囲が変わります。金融機関が重視するのは土地の値段ですから、路線価などを確認し事前に評価額を調べましょう。



駐車スペースの有無

郊外エリアは車が必要品なので、1〜2台分以上の駐車スペースがあるのが理想です。駐車場がなければ、作れないか検討します。



外壁の状態

亀裂や損傷など状態にもよりますが、一定の修繕が必要な場合があります。ただし大幅工事が発生しそうな物件は見送るのも手です。



軒天や屋根の状態

軒天は古い物件ほど汚れや損傷が見られます。また屋根も古くなると雨漏りが発生している場合があるため、現地で確認します。



室内は水まわりをチェック
浴槽はユニットバスへの交換が必要な場合は修繕費が高くなります。一方、キッチンなどの交換費用は比較的安価です。



融資における戦略から高利回りエリアの見極め方まで

新築アパートで賃貸経営を軌道に乗せるのに必要なこととは？

新築物件に積極的な金融機関を活用！入居募集にも注力

新築アパートには、①業者さんが建築したものを購入する販売タイプ、②土地を入手して建物を作る建築タイプがあります。①は賃貸経営の初心者でも比較的敷居が低く、利回り相場については満室想定で6〜8%程度が多くなっています。いずれにしても、新築アパートの一番の魅力は金融機関からの融資が引きやすい点です。基本的に融資は、建物の耐用年数が長く、物件の資産価値が高いほど利用しやすくなります。新築アパートの購入で利用できる金融機関としては、地方銀行、信用金庫、信用組合、オリックス銀行、SBJ銀行などが挙げられます。なかでもオリックス銀行は、初めての物件購入でも積極的に動

建売タイプ



土地から購入する必要がなく、建築業者さんへの発注や交渉などの手間もないため、賃貸経営の初心者の方でも比較的チャレンジしやすいのが特徴です。利回り相場なども、ある程度の目安になります。

建築タイプ



自分で土地を購入し建築まで行うため、コストを抑えられるのが魅力です。高利回りを実現するポイントは、①土地選び（安価な旗竿地などを狙う）、②業者さん探し（地元業者さんに依頼）、③建築コスト削減（余計なものを省く）の3点になります。

いてくれます。その一方で、日本政策金融公庫やノンバンクなどは土地の価値を中心に評価する傾向があり、建物比率が大きい新築アパートでは意外と評価が伸びないケースもあります。また、購入する際に狙うエリアとしては、地方の中心都市などが良いと思います。戸建てとの違いは、中心部からの距離感です。戸建ては郊外がお勧めですが、新築アパートは単身者がターゲットになることが多いため、少し中心部に近い地域を狙います。例えば、千葉県ならJR千葉駅から数駅の場所、柏や松戸といったターミナル駅に近い所の方が需要が見込めます。さらに最寄り駅からの距離も重要で、徒歩15分以内が目安です。そして「該当エリアを」どの金融機関が担当しているかも調査しておきます。その際は、

地元の販売業者さんにヒアリングするのがお勧めです。同時に家賃相場や入居者の推移など、賃貸事情も仲介業者さんに聞いておけば判断材料になります。最後に、新築アパートは最初

は全空なので満室になるまでの期間が長くなりがちです。そのため、入居募集に注力する必要がある点も忘れてはいけません。

融資期間は物件の劣化等級でも変わる



融資期間が購入物件の劣化等級（1〜3級）で変わる場合があります。これは建物の長期性能保証の基準で数字が大きほど物件の価値が高く、2級または3級を取っていると融資期間が30年まで伸びる可能性があります。

中古アパートで高収益を実現するためのポイントとは？

融資を受けて
土地値物件を入手、
それが資産の拡大に！

中古アパートの魅力は、新築に比べ価格が安いいため、高利回りを実現できるケースが多いことです。さらに、全空でなければ既存の入居者様がいため、全部屋を埋めるプレッシャーもありません。しかも入手の仕方が次第では、土地価格と同じような金額で購入できるケースもあります。このような**土地値物件**

を金融機関から融資を受けて入手できれば、資産の拡大という観点でも大きなメリットです。

しかし、新築アパートと比べると、融資を受けられる金融機関の幅が狭くなる弱点もあります。もちろん、ローンを組むものの属性などにもよるのですが、一般的に建物が耐用年数を超えている場合は、土地のみの評価となります。そのなかで、日本政策金融公庫、三井住友トラストL&F、セゾンファンデック

ス、さらに一部の地方銀行や信用金庫などが融資を受けられる可能性が高い金融機関です。

また築20年以上の中古アパートの購入時には土地の値段（路線価）をチェックするようにします。そして、物件価格に対しての割合を精査します。例えば、建物価格が限りなくゼロに近い物件が4000万円で売られていて、そのうち土地の価値が1500万円だったとします。この場合、購入時点で「2500

万円の債務超過」になります。

金融機関は、債務超過が大き過ぎる物件を嫌うため「土地価格が物件価格の7割程度以上」を目安に判断するのが理想的です。

前述の4000万円の物件の場合、土地価格が2800万円なら購入候補となります。これより低い時は、他条件が良いと思いきり再考した方が良いと思います。最後に新築と同じで空室対策が不可欠ですし、中古は修繕



修繕では「入居希望者が積極的に選びたい」と思うような工夫を施すことも必要です。写真は外壁や外階段にビビッドなカラーを採用し、インパクトを持たせた事例になります。



工場や物流施設の密集地で社員需要を狙うのも手！

狙い目は、小規模の工場が1~2軒あるエリアではなく、工場や物流施設が密集している場所です。これなら働いている人の数も多く、移設や廃業のリスクも少ないため安定経営が実現しやすくなります。

中古物件の修繕事例

4 ユーザーに選ばれる部屋作りから日々のメンテナンスまで

高稼働を実現するための物件の管理運営術とは？

敷地内の清掃や
ホームステージングで
内見者様にアピール

賃貸経営で成功を掴むには、物件購入後に「空室を埋め高稼働を続けられるか」が重要なポイントになります。そのために必要なが、入居希望者様に所
有物件を積極的に選んで頂くための差別化です。
例えば、具体的な方法のひとつとして**ホームステージング**があります。これは**内装や家具**

どのインテリアに工夫を加えて、アピールする方法です。いわばモデルルームの簡易版で「部屋での生活がイメージできるような仕上げる」のがコツになります。テーブルや椅子、さらにベッ

ト型のスイングルミや装飾品などを部屋に配置し生活感を持たせるわけです。このような内見した人の背中を押す対策も低予算で実現可能です。

さらに、物件全体に清潔感を出すのも効果的です。具体的に

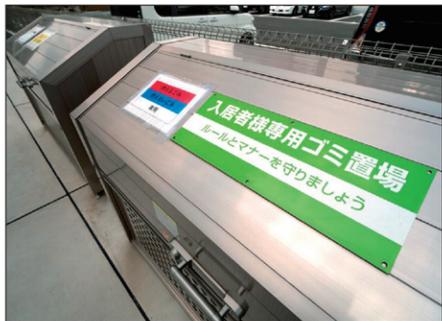
は「暗い印象のエントランスに灯りをつける」「敷地内の雑草を定期的に除去する」「ゴミ置き場の清掃を行う」などです。これだけでも印象が大きく改善

します。また、室内では壁紙にアクセントクロスを採用したり、センスの良い柵を設置するなどの工夫を施すと、若い人がターゲットの物件などでは人気が高くな

ると思います。設備では、インターネット使用料を無料にする

のも良いでしょう。特に単身者向けでは効果が得られやすく、ライバル物件との差別化にも繋がります。

最後に、**物件の名称を変更する**のもお勧めです。特に、昔からの名称を使用していたり、印象がイメージな場合には変えることでイメージが格段に良くなります。実行する際は、巷によくある名称ではなく「物件の個性が表現できるものにして差別化する」のがポイントです。



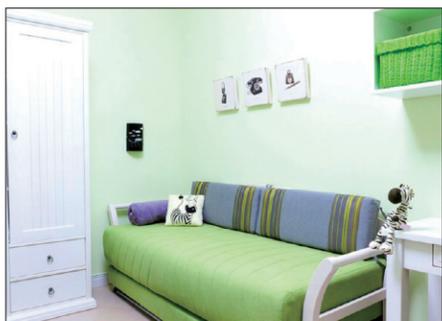
物件の清潔感を保つ

雑草の除去やゴミ置き場の清掃などを行い、敷地内を綺麗にすることで、物件の清潔感を維持するようにします。



壁紙はアクセントクロスを効果的に活用

アクセントクロスを採用することで、部屋をセンス良く仕上げられます。感度の高い若い人がターゲットの場合などに効果的です。



ホームステージングで差別化を図る

簡易的な家具やクッションなどを部屋に置くことで、生活感を演出します。入居ターゲットが望んでいるものを調査し設置しましょう。

賃貸物件のトライアングル運営法の実践テクニク

購入事例 **中古戸建て → 新築アパート → 中古アパート** 緒方貴裕さん



福岡県在住の緒方さんがトライアングル運営法を始められたきっかけは、私が運営している「神・大家さん倶楽部」の無料ウェブ講座でした。最初に220万円で築古戸建て(表面利回り35.4%)を購入し、その後は新築アパート、中古アパート2棟+戸建て(同一敷地内)とステップアップ。年間家賃収入1,398万円を実現されています。

購入事例 **元々新築アパートを所有 → 中古戸建て → 中古アパート** Sさん(仮名)

2020年から新築アパートで賃貸経営を始められた大阪府在住のSさん。最初の物件は5年間のサブリース契約だったものの利回りが低いのが悩みでした。そんな時にトライアングル運営法に出会い、兵庫県の戸建てを220万円で入手。その後、さらに戸建てを3戸手に入れてから中古アパートも購入し、順調に資産を増やされています。現在の資産状況は「戸建て4戸+アパート2棟」で月額の利益(CF)は43万円となっています。



購入事例 **買い進めストップから → 中古戸建て → 再生アパート** Y.Hさん(仮名)



東京都在住のY・Hさんは、物件を効率的に買い進めるのが難しく悩んでいた時にトライアングル運営法に出会われました。そして、融資状況ごとの戦略を作るために、戸建てを活用する重要性を感じて方向転換。その後は千葉県の中古戸建てを190万円で入手し、さらに中古アパートも購入。買い進めが止まった状況から抜け出し、現在はアパート6棟、中古戸建て4戸を運営されています。今後は月額の利益(CF)150万円を目指されるそうです。

購入事例 **買い進めストップから → 中古戸建て → 再生アパート** 平元洋さん

長崎県在住の平さんは、2009年にアパートを入手して賃貸経営を始められました。しかし、入居率が低く利益(CF)が出にくい状態で大規模修繕などの際に資金繰りで苦労されたのです。そんな時にトライアングル運営法を知り、戸建てを取り入れる重要性を学ばれました。1ヵ月後には千葉県の戸建てを購入され、その後も半年間に戸建て1戸、中古アパート2棟を立て続けに入手。現在は、月額44万円の利益(CF)を実現し売却益なども得ています。



6 様々なタイプの物件を組み合わせさせて資産を形成

木村さんが今まで歩んできた賃貸経営の軌跡

私が賃貸物件を最初に購入したのは2010年です。北海道札幌市の中古アパートを1700万円で購入したのですが、運営が上手くいきませんでした。この経験をベースに、様々なタイプの物件を組み合わせ資産を形成していくトライアングル運営法を考案したのです。そして、2棟目で大阪府堺市の文化住宅を100万円で現金購入、続いて3棟目の千葉県鎌ヶ谷市の新築アパートを4400万円で購入、さらに4棟目として神奈川県藤沢市の中古アパートを手に入れました。これ以降もアパートや戸建てなどを「スムーズに買い進められる組み合わせ」で入手し、合計24棟を経験してきました。今後も規模を拡大しながら、トライアングル運営法を通じて、困っている大家さんを支援できればと考えています。

木村さんの所有物件の一例



2棟目
2010年に現金購入。場所は大阪府堺市になります。当初は戸建てと思っていたのですが、文化住宅でした。1971年築で購入金額は100万円。すでに520万円で売却済みです。



4棟目
2014年に購入。場所は神奈川県藤沢市になります。1987年築の木造アパートで購入金額は5,000万円。14部屋中、6部屋が空室だったものの満室にすることに成功。利回りは15.5%です。



5棟目
2015年に購入。場所は神奈川県横浜市になります。新築の木造アパートで購入金額は1億500万円。全10部屋を満室にすることに成功しており、利回りは8.9%となっています。



10棟目
2015年に購入。場所は千葉県千葉市になります。1977年築の木造アパートで購入金額は1,700万円。入手後に満室にすることに成功し、利回り13%を実現しています。



12棟目
2015年に法人名義で現金購入。場所は埼玉県久喜市になります。1977年築の戸建てで購入金額は約530万円。空室でしたが、入手後に入居決めに成功しました。利回りは13.2%となっています。



13~14棟目
2015年に2棟一括購入。場所は栃木県宇都宮市になります。1979年築の木造アパートで購入金額は約2,800万円。11部屋中、3部屋が空室だったものの入手後に満室化。利回りは21%です。



16棟目
2015年に購入。場所は埼玉県入間市になります。1979年築の木造アパートで購入金額は900万円。全空状態だったものを入手後に満室化。利回りは14%となっています。



19棟目
2016年に購入。場所は栃木県宇都宮市になります。1986年築の木造アパートで購入金額は850万円。6部屋中、4部屋が空室だったものの入手後に満室化。利回りは22.5%となっています。



24棟目
2019年に現金購入。場所は千葉県八千代市になります。1980年築の戸建てで購入金額は300万円。空室でしたが入手後に、入居決めに成功しました。利回りは23.6%となっています。