

銀行員時代に培った知識と視点を生かし 各地に4棟を所有。常に入居率97%を保つ

銀行員時代、破綻した賃貸経営の再生を手がけた経験をもつ海野さん。そこで培った知識とノウハウを生かし、專業大家に転身。京都・東京・福岡の3エリアで築20年を経た4棟の賃貸マンションを所有し、常に97%という高い入居率を維持している。その秘訣はどこにあるのだろうか。

破綻しかけたオーナーの経営再生が大きな糧に

京都・東京・福岡で計4棟の賃貸マンションを所有する海野さん。賃貸経営に興味を抱ききっかけとなったのは、新卒で入社し、8年間勤めた銀行時代のことだった。融資担当として、破綻しかけたオーナーの経営再生を任されたのだ。「バブル時代の融資で建てられたアパート10棟を見て愕然としました。階段は腐食し、屋根のスレも落ちたひどい状態で、入居率

は30%。地元の名士として有名なオーナーさんでしたが、そのままでは返済は到底無理でした。そこでリフォーム業者と値引き交渉をして大規模修繕・資金融資を実行し、仲介業者を駆け回って客付けのお願いをするなど、融資担当の垣根を超えて必死で入居率回復に取り組みました」と海野さん。その甲斐あって入居率はほどなく90%以上に回復する。この経験から海野さんは、賃貸経営は経営意識を持って普通のことをきちんとやっていたら、失敗するはずがない事業だと感じたという。

仲介会社との連絡は密に 食事を開き感謝を伝える

初めて賃貸物件を取得したのは2010年。福岡市にある築21年の4階建てマンションだった。同じ年に東京都北区、東京都日野市で4階建てマンションを購入。さらに2013年には、京都市山科区に築22年の重量鉄骨造の4階建てを購入している。入居率は常に

C空室をモデルルーム化のプロに依頼してコーディネート。モデルルーム化でおしゃれな生活感が出て内見時の印象が良くなり、空室が1週間で解消したという



東京都調布市
海野 真也(うんの しんや)さん
中央大学法学部卒。
静岡銀行で融資営業、
ニッセイアセットマネジメントで
投資信託コンサルティングに携わり、
2014年より專業大家。
日本証券アナリスト協会検定会員。
東京調布大家の会代表も務める。



所在地/京都市山科区
構造/重量鉄骨造4階建て
築年数/21年
間取り/1K×23戸

エリアを分散しています」ただし、東京に住む海野さんにとって、遠隔地の物件は頻繁に足を運べないだけに、現地の仲介会社が大切なビジネスパートナーとなる。そのため仲介担当者や常に密なコミュニケーションを取り、感謝の気持ちも忘れない。定期的な報告依頼メールを送付してオー

ナーとしての認知度を上げながら物件の状況を把握し、満室になれば食事を開き、労をねぎらう。しかし、こんな海野さんも悩んだ経験はある。一昨年、京都市山科区の物件で、1カ月間に6戸が退去し、空室化したのだ。内見者が来ても決まらない日が続いた。仲介会社と話をする中で、洗濯機置き場がベランダにあるのがネックと気づいた海野さんは、室内に置くように工事を実施した。さらに宅配ボックスやカメラ付きドアホンを設置して物件の付加価値を高めている。

電から小物類までコーディネートし、内見時のイメージアップを図ったところ、わずか1週間で空室が解消したという。「インターネットで業者を探したのですが、コストは3カ月で4、6万円。同じ物件内なら移設費用も5000円と割安でした」

大家としてやるべきことを 愚直に続けるのが成功の鍵

『東京調布大家の会』を主催し、セミナー講師も務める海野さんの元へ多くのオーナーが相談に訪れる。「オーナー業はサービス業。経営者の視点で物件を見つめれば、ご入居者が快適・安全に暮らすために何をすればいいのかが見えてきます。管理会社による物件管理をモニタリングし、計画的にこまめに修繕するといった当たり前のことを、愚直にやり続けることこそが、賃貸経営を成功に導く秘訣だと私はアドバイスしています。オーナー業は会社員時代にイメージしていたよりも忙しく、苦勞も多いですが、自分の手腕によって収益性が高められるのがおもしろいところ。そこにやりがいを感じますね」と笑顔で語る海野さん。今後の活躍がますます楽しみです。



A エクセルの『ダメ出しシート』に膨大な物件データを書き込み、物件選択眼を鍛えた

B 物件別ホームページも作成。仲介担当者の物件認知度が上がり、タブレットで店頭の入居希望者に見せて、内見につなげてくれることも多い

