

はじめに

ロバート・キヨサキ氏の著作「金持ち父さんのキャッシュフロー・クワドラント」の中では、人の職業が4つのタイプ（クワドラント）に分けられており、それぞれで「お金を得る方法」や「どんな生き方をしているのか」が異なっていると紹介されています。

☞ キャッシュフロー・クワドラント

Eクワランド 従業員 (Employee) 雇われて働いている	Bクワランド ビジネスオーナー (Business owner) 自分のために働いてくれる ビジネスシステムと 従業員を持っている
Sクワランド 自営業者 (Self employed) 自営している	Iクワランド 投資家 (Investor) お金が自分のために 働いてくれる

（「金持ち父さんのキャッシュフロー・クワドラント」（筑摩書房、2013年、改訂版）より修正）

私は、弁護士法人というビジネスのオーナーであり（Bクワドラント）、同時に不動産投資家です（Iクワドラント）。お金持ちになるためには、クワドラントの右側の職業を選ぶほうが賢明だと思ったからです。

本書は、このキャッシュフロー・クワドラントという考え方

を参考に、不動産投資家の立場を4つのクワドラントに分類して紹介しています（以下「不動産投資クワドラント」といいます）。不動産投資でお金持ちになりたいのであれば、不動産投資クワドラントの右側で投資する必要があります。

さて、先日、私が保有している新宿区の土地について、不動産業者がどうしても更地のまま売って欲しいと言うので、価格を提示しました。その価格は相場通りだったのですが、その不動産業者は「それはエンド価格ではないですか……」と不満を口にしていました。私は、更地のまま売らずにマンションを建築する選択肢もありましたので、交渉は決裂となりました。

ここで「エンド価格」とは、いわゆる「エンド（ユーザー）」と呼ばれる最終的な消費者が購入する価格、という意味です。

不動産の流過程においても、「生産者→問屋→小売り→消費者」という製造業と類似した流過程があります。そして、当然ながら各過程に利益が乗せられて取引されますので、不動産の最終消費者は、購入価格以上の利益を上げることはできません。

たとえば、先の不動産業者（A社。「生産者」の立ち位置）は、私から卸値で土地を仕入れて、その土地にマンションを建築するなど物件を生産して、それをワンルームマンション販売業者（B社。「小売り」の立ち位置）等に区分で小売りさせます。区分を購入するのは、弁護士や医師、大手企業のサラリーマンなど高収入者（Cさん。「消費者」の立ち位置）です。私の事務所にも、ワンルームマンションの販売業者から営業電話がかかってきます。そのようなエンド候補の名簿があるので、B社はコールセンターからリストに電話をかけるのです。

そして、この事例で、最も高い利益を上げるのはA社です。次いで、A社から手数料を受け取るB社が利益を上げます。エンドであるCさんは、あまり儲かりません。

世の中の個人投資家の多くが、Cさんのような投資手法を

取っているのではないのでしょうか。Cさんが儲からない原因は、受け身で提案された商品（パッケージ商品）を購入している点にあります。

電話勧誘販売により物件を購入する場合に限らず、自らセミナーに足を運んで積極的に投資をしようと思っても、結局、セミナーを主催する業者のパッケージ商品を購入してしまうケースもあります。あるいは、「大家の会」などと題する投資家仲間の会合に出席し、そこで知り合った先輩大家から物件を高く購入してしまうケースもあります。著名なコンサルタントとコンサル契約を締結し、そのコンサルと繋がりのある業者のパッケージ商品を購入するケースもあるでしょう。

これらはすべて、エンド価格です。

では、業者ではない個人投資家は、不動産投資で儲けることはできないのでしょうか。

この点、製造業においては、消費者は生産者になるのが難しいのに対して、不動産においては、比較的小さなリスクで個人投資家が生産者側に回ることができてしまいます。事実、私は、都心で更地を安く仕入れ、マンションを建築して、エンドの投資家に売却するという投資をしてきました。弁護士業務のかたわら、6年間で売却益25億円の実績を上げています。

この本は、不動産投資の世界で、エンドの消費者から生産者側に移りたいと思っているが、どこから始めたらいいのか分からない人のために、ノウハウを提供するものです。

今後は、個人投資家の間で、小ぶりの開発型投資が浸透していくものと思われます。

本書は、個人投資家が生産者側に回っていく一助となるものと思料します。

2020年 3月 吉日
弁護士法人 Martial Arts
弁護士 堀 鉄平

Hori Teppei

「1人デベロッパーの勝ちパターンに学べ！
弁護士が実践する不動産投資最強戦略」

はじめに

001

第1章 総論

01 不動産投資の目的はインカムゲインか キャピタルゲインか

012

- (1) これまでの不動産投資の王道 012
- (2) 著者の実績紹介 014
- (3) 不動産の価格の決まり方 015
- (4) キャピタルゲインの方法（都心開発型） 016
- (5) キャピタルゲインの方法（地方再生型） 017

02 不動産投資で人生を変える方法

019

03 自分からゲームに参加するということの 意味

021

04 ゲームの参加例

024

- (1) 右 上 024
- (2) 右 下 028

05 不動産投資で人生を変える人のルール 035

- (1) 融資を引いて、槌子を利かせること(レバレッジ) ... 036
- (2) 右側に投資すること 038
- (3) 集中投資すること 039

06 必要な投資額は? ~人生を変える過程 041

- (1) 筆者の事例 041
- (2) 人生を変える過程のセオリー 042

07 チーム編成 044

08 1人デベロッパーへの5つのステップ 046

第2章 堀塾の投資哲学 10 箇条

01 自分は何者で、何がしたいのかを見極めよ 055

02 マーケットが成長する場所で投資せよ 058

03 私に支点を与えよ、
されば地球を動かしてみせよう 061

04 最初の塊を用意せよ 066

05 節税や分散投資は左下のセリフである 069

06 仕入れを制する者は不動産投資を制す 074

07 アービトラージを狙うべし 076

08 交渉の奥義を身につけよ 079

09 バリュアップはアートの世界である 081

10 出口戦略はコトラーに学べ 084

第3章 ファイナンス戦略

01 金融機関の与信審査の仕組み 093

02 BSで投資するということ 098

03 不動産投資クワドラントの右上と右下の
ルールの違い 104

04	債務者と物件・金融機関の所在地	107
05	資金使途	109
06	銀行開拓	113

第4章 仕入れ戦略

01	堀塾の仕入れ戦略	120
02	土地を購入する見極め	124
(1)	収益還元法	124
(2)	取引事例比較法	132
03	最大効率収支算出表の使い方	134
(1)	土地情報	135
(2)	最大計画専有面積	142
(3)	年間家賃	143
(4)	建築費	143
(5)	原価	144

04	土地の購入から建築費の確定まで	1145
.....		
(1)	土地を購入する流れ	1143
(2)	建築費の増額要因	1146

第5章 バリューアップ戦略

01	人生を変えるバリューアップ	1160
.....		

02	開発行為・最有効使用+都心でレジ	1162
.....		
(1)	開発行為・最有効使用	1162
(2)	都心でレジ	1163

03	シェアリングエコノミー+サブリース	1165
.....		
(1)	シェアリングエコノミー	1165
(2)	サブリース	1167

04	事業展開+大手に一括貸し	1169
.....		
(1)	事業展開	1169
(2)	大手に一括貸し	1170

05	賃料増額+満室経営	1172
.....		
(1)	賃料増額	1172
(2)	満室経営	1172

06 鑑定評価+リースバック・中途解約不可 11713

- (1) 鑑定評価 11715
- (2) リースバック・中途解約不可 11716

第6章 出口戦略

01 Product (プロダクト) 11812

02 Price (プライス) 11813

03 Place (プレイス) 11815

04 Promotion (プロモーション) 11817

05 売却のプロセス分解 11818

06 左下の購入者 11910

- (1) 個人富裕層 11910
- (2) 法人 11912

07 自己資金利回り 11913

緊急収録 新型コロナウイルスが不動産投資に与える影響 11919

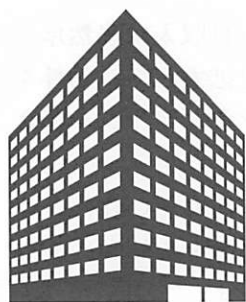
◆◆◆1	完成物件をすぐに売却する場合、業者登録は必要か？ ...	079
◆◆◆2	複利のパワー	87
◆◆◆3	保有か？ 売却か？	113
◆◆◆4	都心とは？	153
◆◆◆5	三為業者のビジネスモデル	153
◆◆◆6	右上の開発型	173
◆◆◆7	大手仲介の囲い込み	197

- * 本書記載の意見・データについては、考え方の道筋を示すものであり、その正確性・確実性を保証するものではありません。
- * 本書記載の内容は、市場環境の変化や法律・会計制度・税制の変更、その他の事情に影響を受けることがあります。

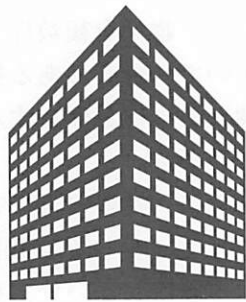
第 1 章

総 論

左側



右側





01

不動産投資の目的はインカム ゲインかキャピタルゲインか

(1) これまでの不動産投資の王道

不動産投資の目的は人それぞれですが、これまではサラリーマンが給与収入以外の副収入を得るためであったり、老後の年金の足しにするためであったり、所得の高い方が節税しつつ、安定収入を得るためであったりと、いずれにせよインカムゲイン目的であることがセオリーでした。

投資の目的がインカムゲイン目的であるとすると、毎月の賃料収入を得たいわけですから、購入した不動産は売らずに、基本的に長期で保有することになります。

そして、不動産を長期で保有するのであれば、自己資金を長期で寝かせるのは好ましくないので、手出しの現金は使わず、フルローン（不動産投資に必要な物件の購入金額について、自己資金なしで、すべて金融機関からの融資で調達すること）や、場合によってはオーバーローン（投資物件の購入価格よりも多くの金額を金融機関から融資してもらうこと）で融資を引くのが通常です。

また、物件を複数保有しているほうが、賃料収入は当然増えますので、野心のある投資家は投資の規模を拡大して、物件を何棟～何十棟と保有することで、多額のインカムゲインを得ようとしています。

さらに、投資の対象を地方物件やあえて立地の悪い物件とすることで、少しでも利回り^{*}の高い商品に投資する傾向にあります。価格が安い分、利回りが上がるからです。

このように、これまでの不動産投資の王道は、①インカムゲイン目的、②長期保有、③フルローン、④規模拡大、⑤地方物件がセオリーでした。一般的に成功していると言われている「メガ大家」と呼ばれる投資家は、借入金10億円～30億円、家賃収入が年間1億円～3億円というレベルでインカムゲインを得ています。合計10億円の物件を自己資金なしですべて借入金で購入し、年間賃料収入1億円を得て、ここから必要経費と税金を支払い、銀行への返済をして、手残り1,000万円が残るイメージです（この手残りを「キャッシュフロー」といいます）。インカムゲインの最終目標は、要するに⑥キャッシュフローです。

以上を整理すると、これまでの不動産投資の王道は、「フルローンで銀行融資を引いて、地方物件を長期保有目的で購入し、順次規模を拡大して、インカムゲイン・キャッシュフローがなるべく多く入ってくる仕組みを作ること」でした。

ただ、当然ですが、人口が減少していく地方で投資していますので、売却時には物件価格が大きく下落することを前提としています。そのため、出口（売却）を迎える頃には、それまで得ていたインカムゲインが帳消しになるほどのキャピタルロスとなるおそれもあります。

また、借入れが多い以上は、賃料収入が数億円規模で入ってきたとしても、手残りのキャッシュフローで1億円を超えている人というのはなかなかいません。

あくまで「不労所得で生活できるようになりたい」という程度の、地味な投資手法といえるでしょう。

* （表面）利回り……投資した金額に対するリターンの割合を計測する尺度。
「(年間家賃収入÷物件価格)×100」で算出される。

(2) 著者の実績紹介



私の不動産投資の手法は、キャピタルゲイン目的です。毎年少しずつインカムゲインを得たいというよりは、下世話な言い方ですが、「今すぐお金持ちになりたかった」ということです。

具体的には、都心部で土地を仕入れて、建物を建築して、完成してしばらくして売却する、という手法です。

実例を3件ほど紹介します（あくまで一例に過ぎません）。

実績①～東京都渋谷区

投資額 3 億円程度、RC 造、完成時利回り^{*1}6.38%

→売却額^{*2}4 億 6,000 万円、期待利回り 4.16%

キャピタルゲイン = 1 億 6,000 万円^{*3}

実績②～東京都港区

投資額 4 億 3,200 万円程度、RC 造、完成時利回り 6.16%

→売却額 6 億 2,000 万円、期待利回り 4.3%

キャピタルゲイン = 1 億 8,800 万円

実績③～東京都港区

投資額 5 億円程度、RC 造、完成時利回り 6%

→売却額 7 億、期待利回り 4.28%

キャピタルゲイン = 2 億円

^{*1} ここでいう利回りは表面利回り（前掲・13 頁脚注）である。賃料収入を投資額で割ったもの。

^{*2} 宅地または建物の取引を不特定多数の者を相手に、反復または継続して行う行為は宅地建物取引業とされ、これを営もうとする者は、宅地建物取引業の免許を受けなければならない（宅地建物取引業法第 3 条第 1 項。コラム 1 も参照）。

^{*3} キャピタルゲインから経費（仲介手数料等）を引いた後、課税される。

(3) 不動産の価格の決まり方



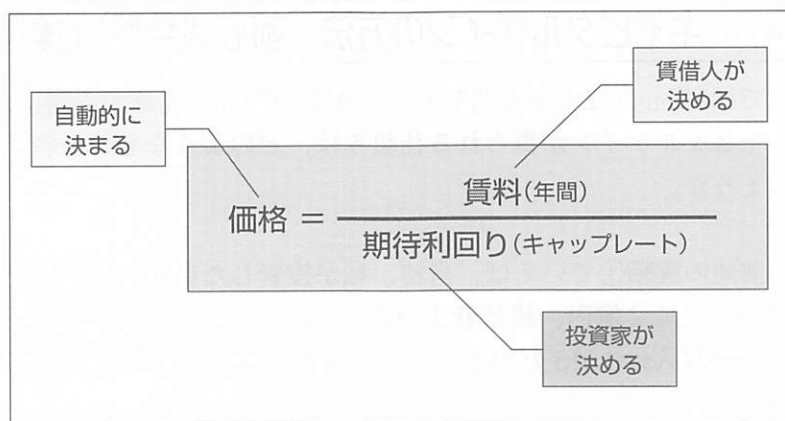
前項(2)の実績では、いずれも投資した金額よりも高い価格で物件を売却できていますが、そもそも不動産の価格はどのように決まるのでしょうか。

投資用不動産の価格は、**収益還元法**といって、不動産が生み出す利益からその不動産の価値を算出する方法で求められることが通常です。

すなわち、その不動産に投資すればどれくらいのリターンが得られるのかを計算して、そのリターンが投資家の求める**期待利回り**^{キャップレート}に見合うように価格が決定される方法をいいます。

具体的には、以下の計算式のように、不動産から得られる賃料を期待利回りで割って、価格を求めます。

☞ 不動産価格の計算式（収益還元法）



このうち、**賃料**は賃借人が決めて、**期待利回り**は投資家が決めることになります。

まず、賃料は一次的には賃貸人が決めますが、その賃料で入居者が入らない場合は賃料を下げて募集することになるので、結局は賃借人が決めるといえます。

次に、この賃料に対して、投資家が求める利回りが確保されなければ、投資家はその物件を購入しませんので、期待利回りは投資家が決めることになります。

投資家は、同じ不動産でも、地方で築古であれば高い利回りを期待しますし、都心で築浅であれば低い利回りでも購入します。また、投資の対象は不動産に限りませんので、投資家は他の金融商品等とも比較して、そのときの経済事情等に鑑みて、当該不動産に期待する利回りを決定します。

最後に、このようにして決まった賃料を期待利回りで割ることで、売却価格が自動的に決まります。

(4) キャピタルゲインの方法 (都心開発型)

では、都心部で土地を開発して完成した物件を売却する際に、キャピタルゲインが得られる仕組みは、どのようなものなのでしょうか。

前述の実績①でいえば、当初、私が投資した金額は3億円ですが(土地2億円、建築費1億円)、完成時に満室で入ってくる賃料収入は1,915万円でした。完成時の表面利回りは6.38%です。

そのうえで、この物件を市場に売りに出すと、利回り4%前半で買う投資家がいることが分かりました。彼らは、東京都渋谷区のこの新築マンションから得られるリターンと、他の地方の物件や都心部でも築年数の経過した物件、あるいは株や債券

著者略歴

ほり てっぺい
堀 鉄平

1976年3月28日生

闘う弁護士（第一東京弁護士会所属）。弁護士法人 Martial Arts 代表。ブラジリアン柔術道場「トライフォース赤坂」代表。「弁護士堀鉄平の不動産投資塾（堀塾）」主宰。

2004年10月に弁護士登録後、3年間の勤務弁護士時代を経て東京都港区にて独立開業し、現在は100社を超える大企業から中小・ベンチャー企業の債権回収業務や顧問を務める。依頼者のために相手方や裁判所と徹底して「闘う」ことを基本理念とし、所属弁護士・全事務職員にも理念を共有し、「闘いたい」と思っている依頼者の期待に応えるべく奮闘している。

近年、グループ会社で宅建免許を取得し、東京都心部における不動産の再開発、沖縄や熱海におけるホテル開発に取り組んでいる。また、「弁護士堀鉄平の不動産投資塾（堀塾）」や堀塾ちゃんねる（YouTube）、不動産投資家と専門家のマッチングサイト（不動産投資 DOJO）を通して、不動産投資の知識の啓蒙活動を行っている。

プライベートでは、ブラジリアン柔術をバックボーンとして総合格闘技の試合にも出場し、2008年3月より前田日明主催「THE OUTSIDER」に継続参戦。2度の眼窩骨折の手術を乗り越え、2011年5月より RINGS とプロ契約したが、2018年7月の試合を最後に引退。現在は、RIZIN で活躍する朝倉未来・海兄弟のサポートに専念している。

【MMA 戦績：2008年 - 2018年プロ・アマ通算戦績 13勝 11敗 1分】
『弁護士が実践する不動産投資の法的知識・戦略とリスクマネジメント』（日本法令）ほか著書多数。