

2018/03/29 地方の人口減少問題

今回のグループコンサルのテーマは
「地方の人口減少問題」です。

あなたは、地方の不動産は、人口減少のリスクがあるから危険だ。
という意見をどうとらえていますか？

そんな意見には、1mmも動揺しない！
という方は、全く問題ありませんが、

- 実はちょっと不安なんだよね
- 妻にそれを言われちゃって、反論できなかった

という方は、まだまだ修行が足りません（笑）

当会の投資対象のキーワードは、ご存じの通り、
「住居系」「地方」「RC」「一棟物」「中古」です。

その重要なキーワードの一つの「地方」について
不安がある場合、当然得られる結果がかなり限定的になってしまいます。

自信が少なめの方は、しっかり自信を持って
自信がある方は、より自信を深めて
「地方」の物件にチャレンジできるよう
皆さんの最新の事例を交えながら、開催しました。

■今回の音声を聞くメリット

- 当会の投資キーワードの重要ポイントの一つ、「地方」。
地方ならではのメリットを順におさらいすることによって、
人口減少問題をリスクとして意識する必要はないことがわかってきます。
- 当会会員さんの地方物件・運営経験談から、
地方物件出物のいくつかのパターンがわかります。
(例えば・・・)
- 地震後の熊本RC、避難者による特需物件。

周囲は田んぼながら、RCの希少性もあって、空室は2週間以内、ADなしで埋まるその状況がわかります。

- 空室が多い物件を適切なヒアリングにより、家賃などを適正に条件設定し、3ヶ月で満室達成。
ライバル大家が弱いという地方のメリットを活かし、
当会ノウハウを実践し、成功している三重県の事例がわかります。
- 「退去後にクリーニングをする」、当たり前のことを当たり前
実施するだけでも、「凄いですね」と言ってもらえたりするのも
地方の特長。
管理責任者らとの関係を良好に構築した経験談（福井県）が参考になります。
- 地方物件が恐いという3つの勘違いパターン。
一つ目は、「立地がすべて」という思い込み（特に東京在住者）。
ビジネスは、「立地、物件力」は2割、「集客」が8割。
最初のヒアリングで集客できるか確認できれば、
人口減少や立地に関係なく、ほぼ負けることはないことがわかります。

二つ目は、東京と地方の常識の違い・・・。
東京は「立地・物件の魅力」で勝負、価格帯30~50万なんてことも・・・。
地方は「安さ・駐車場」、そしてライバル大家の弱さ。
東京と地方、ビジネスの観点が大きく異なることがわかります。

三つ目は、遠方物件は管理運営できないと思っていること・・・。
外注の仕組みが完全にできているので、何の問題もないことが
わかります。
- 建物比率が高く、土地値比率が低いことが多い地方物件。
売却価格への影響が考えられますが、土地値以外にも収益性で
アピールできるので、さほど気にする必要はないことがわかります。
- そもそも地方の人口減少は事実であっても、2%なら賃貸経営には
ほとんど影響がないこと。影響が出るのは競争力の弱い物件から・・・。
管理会社や営業マンとしっかりタッグを組んで運営している物件なら
心配ないことがわかります。
- 地方の人口減少問題はマクロ的すぎて、賃貸経営にはあまり関係ないこと。
買い物件かを判断できるヒアリング能力を高めることの方が、
何十倍も重要であることがわかります。

■今回の感想

物件を1棟も持っていないころは、
「こんな田舎大丈夫なんかな？」とっていた一人ですが、
会のメソッドに従い活動していく中で、自分の中の現実が
マクロからミクロに、絶対評価から相対評価に変わっている
(都市部でも×な物件も、もちろんあるし、ド田舎でも◎な物件もある)
ことを再確認できたと思います。

いまでは北海道の遠いところでも物件が出れば
ウキウキで現地ヒアリングに行けています。

今、自分の中での「地方の人口減少リスク」についての怖さは
克服できていると思います。

もし、投資仲間が、そういった所でブレーキがかかっている人が居たら
違う観点を提示できるように、自分の物にしてゆきたいと思います。
(関西地方 ジャイヤンさん)

地方 vs 都心という観点ではなく、
その物件のあるところをつぶさに
ヒアリングすることの重要性を改めて認識できた。

人口減少は、今の日本では都会でも地方でも避けられない事実であり、
人も多いが競争も多く、競争が激しい都会よりは、
人はそこそこ競争が少なく且つ弱い地方の方が、
より腰を据えて賃貸運営ができるだろうと思います。
(関東地方 KAZさん)

私が所有している2棟とも、ヒヤリングだけで
確信して購入しました。人口減少も含めて、
そのようなデータは全く調べた事もないです。

細かく調べる知人には呆れられていましたが、
色々な事を考え過ぎても仕方がないので、
ポイントを押さえればいいのかと、思いました。

次の物件の現地調査も楽しみになってきました。
不動産投資をやっていないと、絶対に行かないだろうと

思う地域に行くのは、新たな発見が出来て面白いと思っています。

現地調査で仲介店をヒヤリングをすると、
いつも楽しく話し込んでしまいます。非効率なのかな？
と思っていましたが、それが本音を聞き出せていたので、
もう少しこの方法が続けていこうと思いました。
(関東地方 ひろさん)

この会のノウハウで選定していけば
大怪我することはないと思います。

不安だからこそ、腑に落ちるまで行動すれば、
ゴーかストップが見えてくるのではないのでしょうか。

もしも迷ったらこの会のトレーナーに相談すると
とっても良いアドバイスがもらえ、たとえ買えなくても
次の物件に役立てることができると感じています。

今後も、地方だとか地方じゃないとかあまり意識せず、
会の基準にあう物件を見つけ客付けができれば、
どんどん買っていきたいと思います。
(関東地方 mさん)

『地方の中の都市部と地方の中の地方では、
収益性は地方の中の地方の方が高い。』

『すごい田舎に5億、出口ないよね。
それまでにインカム取っとくのが必要。』

『アンテナを立てておけば、1年後2年後は見える。
そろそろ手放した方がよいかなという時期は判る。』

『ヒヤリングの量>質 現地ヒヤリングの量を
継続するかどうか決め手。』

『その物件が勝てるかどうか？
ライバルよりちょっと優位であれば勝てる。』

『都市部は回転が速い。類似物件も多く、
常にライバルと比較競争になる。』

地方は中々出ていかないのに、
長い眼で見ると地方の方が手残りが多い。』等々

今回の Gr コンサルは地方に熱い投資家さんが多かったのも、
地方に熱い意見が飛び交っていたと思います。

『地方』に投資できるノウハウを持っているというだけでも、
収益にプラスのギャップを持っていることになるのがよく解りました。

自分は未だ地方の中の都市部にしか物件を持っていないので、
ギャップを生み出せる地方の中の地方にも、
是非踏み出していきたいと思いました。
(中部地方 ペンさん)

皆さんの意見をお聞きして、地方の人口減少は確かに事実ではあるが、
賃貸経営におけるその影響は非常に小さく、管理会社の集客力が強いたとか、
仲介店の担当者と信頼関係がある、などのミクロ的な要素の方が
圧倒的に大きい事が、よく分かりました。

また、ヒアリングの数をこなすことで質も上がり、
そのミクロについても情報が精査できるようになるという事も
実感できました。ありがとうございました。
(関西地方 パンダさん)

村田さんのマンモス物件の家賃年収が 8000 万で 10%に売りに出すと 8 億！
買える人がいないから地方で 3 億以上の物件を買う時は出口は無いと
考え持ちきりする覚悟が必要という観点も重要なんですね。
その為に安く買う必要があるという事は非常に参考になりました。

もし私が仮に所有してたとして（私では買えないですが）
仮に 5 億で売りに出したとしても 16%これなら売れそうな気もしました。
持っても十分よし、仮に売れたとしても十分なキャピタル！
ほぼ 100%負けないというか勝ちしかないですね。
地方は危ないとか言ってる人はただのど素人か本質が分かって無いか
借入が怖いというイメージを持ってただ不安なだけだと改めて思いました

後、買えてるかどうかは現地調査の数に比例すると言った畑中さん、
佐藤さんのコメントもその通りだと思いました。
(関東地方 ベンさん)

今まで何となく地方物件を持つことに対して人口問題が気になっていましたが、今回のグループコンサルでロジカルに心配いらないと判断できる事がわかりました。
(関東地方 ねこまるさん)

人口減少についてはミクロのレベルで自分の物件にどう影響が出るかを把握すれば良いということの確認が取れた。
(関東地方 ヒロさん)