

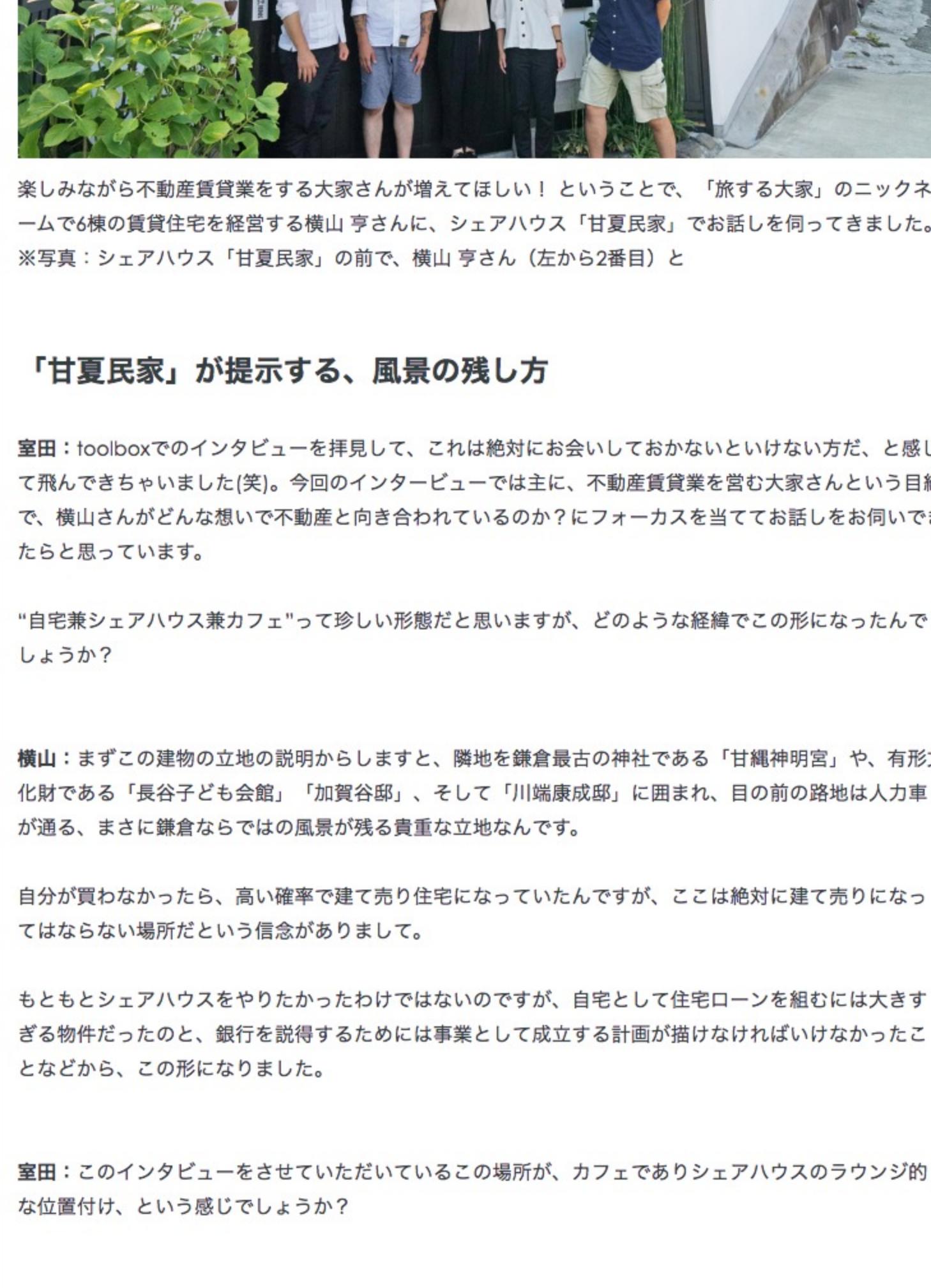
不動産で遊ぼう！R不動産

About

◎ インタビュー

© 2018-10-31

甘夏民家インタビュー（前編）



楽しみながら不動産賃貸業をする大家さんが増えてほしい！ということで、「旅する大家」のニックネームで6棟の賃貸住宅を経営する横山亨さんに、シェアハウス「甘夏民家」でお話しを伺ってきました。
※写真：シェアハウス「甘夏民家」の前で、横山亨さん（左から2番目）と

「甘夏民家」が提示する、風景の残し方

室田：toolboxでのインタビューを拝見して、これは絶対にお会いしておかないといけない方だ、と感じて飛んできちやいました(笑)。今回のインタビューでは主に、不動産賃貸業を営む大家さんという目線で、横山さんがどんな想いで不動産と向き合っているのか？にフォーカスを当てお話しをお伺いできたらと思っています。

「自宅兼シェアハウス兼カフェ」って珍しい形態だと思いますが、どのような経緯でこの形になったんでしょうか？

横山：まずこの建物の立地の説明からしますと、隣地を鎌倉最古の神社である「甘縄神明宮」や、有形文化財である「長谷子ども会館」「加賀谷邸」、そして「川端康成邸」に囲まれ、目の前の路地は人力車が通る、まさに鎌倉ならではの風景が残る貴重な立地なんです。

自分が買わなかったら、高い確率で建て売り住宅になっていたんですが、ここは絶対に建て売りになつてはならない場所だという信念がありまして。

もともとシェアハウスをやりたかったわけではないのですが、自宅として住宅ローンを組むには大きすぎる物件だったのと、銀行を説得するためには事業として成立する計画が描けなければいけなかったことなどから、この形になりました。

室田：このインタビューをさせていただいているこの場所が、カフェでありシェアハウスのラウンジ的な位置付け、という感じでしょうか？

横山：カフェは土日だけ営業しています（ただし、不定休なので要確認）。またシェアハウスでは、ありがちなBBQイベントなどをしたり積極的に住人同士の交流を促すような仕掛けは一切しておらず、落ち着いて暮らしたい方に住んでもらいたいので、普段からここで住人がワイワイ、って感じではないんです。

今回は大家としての自分の取材ということでしたのでお受けしましたけど、カフェの方は、普段は取材や撮影をお断りしているんですよ。

室田：それはどんな理由からですか？

横山：鎌倉にはこれだけ沢山のお店がありますが、みんな競うように雑誌やTVやSNSで出まくっていますよね。

でも自分が世界中を旅して記憶に残るのは、事前に調べたところじゃなくて、たまたま現地を歩いていて「面白そうだ」と入ったら、「なんだこれ！？」とワクワクを感じられたところだったりするんです。

それと、鎌倉は一人では入りづらいカフェが多いと感じるの、自分だったら入りたくなるような、一人でも落ち着ける空間を作りたいと思っているからです。

シェアハウスの方も、自分だったら無理やりお膳立てされたようなイベントは楽しいと思えないし、最近のSNSのように、「充実した雰囲気を演出する」みたいな感じも好きになれないでの。

鎌倉には人気の空間が沢山ありますが、1つくらいこうしたスタンスの場所もあってもいいんじゃないかなって。

「甘夏民家」に併設されたカフェ「雨ニモマケズ」

室田：確かにそれは、自分自身の旅行の経験からも納得できますね。ちなみに先日のテレビの取材はどんな経緯で受けたんですか？

横山：この建物のように、入口が1カ所しかない古民家を購入したいと思った時に、融資を受けようとするとき、まずは1/2以上を居住スペースにして住宅ローンを使うことを思い浮かべますよね？でもこの物件のように、金額が住宅ローンで借りるには高すぎる場合はどうしますか？

僕はこの建物を取得するために、別の物件を「共同担保」に入れたり（※）、売却して自己資金を増やしたりと、出来る限りの手を尽くしました。

ですが、いくら「鎌倉を世界遺産に！」なんて声を上げても、実際に風景を残すためには経済的に成立する仕組みがつくれなければ、風景なんて残せないんです。

鎌倉には古民家がたくさんありますが、相続が発生して、相続税のために売らざるを得なくなると、いつも簡単に更地になったり、建て売り住宅になったりしてしまいます。

だから僕は、経済的に成立する古民家の残し方を、目に見えるサンプルとして提示したいと思い、テレビの取材をお受けしました。

室田：素晴らしいですね！

確かに、「古い建物を簡単に取り壊さないで欲しい」という意見は多いですが、じゃあ「リスクを負って、残すことにはコミットするのか？」と迫られたら、大半の人は二の足を踏んでしまうのが現実ですよね。

利回りだけを追求すれば、小さな土地に建ぺい率、容積率ギリギリまで建てて、3点ユニットバスの小さな部屋を最大数つくることが多くなるわけですが、そんな風に大家の利益の最大化のためだけにつくられた建物なんて快適なわけがないし、それなのに「いい人に入ってくれたい」なんて自分勝手な考えは通用しないということに、初めて気がつきました。

それからは、絶対に人が亡くなるようなアパートをつくってはいけないと心に決めて、全部のアパートを自分自身が管理して、足しげく物件に通って、掃除も自身で行うようになりました。

四季の移ろいを感じる「甘夏民家」の広々とした庭

「旅する大家」が誕生するまで

室田：「旅する大家」と呼ばれる横山さんの経歴にもとても興味があるので、伺えますか？

横山：18歳で山形県から上京して、音楽やファッショントレーニング・建築にハマり、渋谷・六本木などのクラブに通う生活をしていました。20歳から25歳までは、世界中を放浪しては、お金がなくなったら帰国して、また仕事をしてお金を貯めて放浪する、を繰り返していました。

しかし、長旅から帰国するたびに、日本ではなぜこんなに非常に生きることが難しいんだろう、と感じて軽いアルコール中毒になってしまったんですが、ニューヨークに数ヶ月住んでいた時のルームメイトの紹介で、大手損保会社に就職できることになったんです。

そこで3年ほど真面目に働いたんですが、また放浪癖が出てしまって、退社して今度は日本をバイクで回っていました。そんなタイミングで、昔インドで出会った女性と付き合い始め、結婚することになって、再度社会復帰することになるんですけど。

ここで大手不動産会社に入ることになりますて、多い時は、売買だけで年間60件を超える数の仲介をしたり、様々な不動産コンサルティングを担当させてもらいました。

室田：週1件以上じゃないですか！信じられない件数の仲介をされてますね。ではそこで一気に不動産のプロになって、ご自身も不動産賃貸業に目覚めたという感じでしょうか？

横山：はい、不動産会社に勤めるかたわら、自ら物件を買ったり土地から新築したりをいくつか経験しました。

ただ最初に購入したアパートで人が亡くなってしまう出来事があって、すごく落ち込みましたし、深く考えさせられました。

それまでの自分は、いつか不動産でお金を稼いだら仕事を辞めて、また世界中を放浪してやろうという程度の考えだったんです。でもこのことがキッカケで、自分の甘さを思い知って、反省しました。

利回りだけを追求すれば、小さな土地に建ぺい率、容積率ギリギリまで建てて、3点ユニットバスの小さな部屋を最大数つくることが多くなるわけですが、そんな風に大家の利益の最大化のためだけにつくられた建物なんて快適なわけがないし、それなのに「いい人に入ってくれたい」なんて自分勝手な考えは通用しないということに、初めて気がつきました。

それからは、絶対に人が亡くなるようなアパートをつくってはいけないと心に決めて、全部のアパートを自分自身が管理して、足しげく物件に通って、掃除も自身で行うようになりました。

室田：不動産と向き合うスタンスが変わることで、どんな影響がありましたか？

横山：掃除の時などに入居者さんと会うと、誰でも僕を知ってるし、その物件の周りの人も僕を知ってくれている状態になりました。

しおりゅう現地に行けば建物に愛着も湧くじゃないですか。逆に行かないとい、あまり近寄りたくないっちゃう。入居者さんから何か言われたらどうしよう、と思って近寄るのが怖くなるんですよ。そういう物件にいいお客様が入ってくれると思いますか？それで、決まらないからって管理会社のせいにする人は多いんですけど、それは自分自身の大家業との向き合い方がその結果を招いてる、という風に考えられるようになりましたね。

室田：それは本当にうっしゃる通りですね。僕も、株式投資と不動産投資の一歩大きな違いって、コントロール権が自分にあるか否かだと考えています。

不動産はどんなものを買って、どんな風に企画や改装して、どんな媒体を使ってどんな条件で募集するのか、すべてコントロールできますよね。自分のコントロール次第でどんな結果にもなるのに、数字だけ見て人任せにして、失敗したら人のせいにするって、それなら不動産やらなきゃいいのに、と思ってしまいます。

(後編へ続く)



四季の移ろいを感じる「甘夏民家」の広々とした庭

「旅する大家」が誕生するまで

室田：「旅する大家」と呼ばれる横山さんの経歴にもとても興味があるので、伺えますか？

横山：18歳で山形県から上京して、音楽やファッショントレーニング・建築にハマり、渋谷・六本木などのクラブに通う生活をしていました。20歳から25歳までは、世界中を放浪しては、お金がなくなったら帰国して、また仕事をしてお金を貯めて放浪する、を繰り返していました。

しかし、長旅から帰国するたびに、日本ではなぜこんなに非常に生きることが難しいんだろう、と感じて軽いアルコール中毒になってしまったんですが、ニューヨークに数ヶ月住んでいた時のルームメイトの紹介で、大手損保会社に就職できることになったんです。

そこで3年ほど真面目に働いたんですが、また放浪癖が出てしまって、退社して今度は日本をバイクで回っていました。そんなタイミングで、昔インドで出会った女性と付き合い始め、結婚することになって、再度社会復帰することになるんですけど。

ここで大手不動産会社に入ることになりますて、多い時は、売買だけで年間60件を超える数の仲介をしたり、様々な不動産コンサルティングを担当させてもらいました。

室田：週1件以上じゃないですか！信じられない件数の仲介をされてますね。ではそこで一気に不動産のプロになって、ご自身も不動産賃貸業に目覚めたという感じでしょうか？

横山：はい、不動産会社に勤めるかたわら、自ら物件を買ったり土地から新築したりをいくつか経験しました。

ただ最初に購入したアパートで人が亡くなってしまう出来事があって、すごく落ち込みましたし、深く考えさせられました。

それまでの自分は、いつか不動産でお金を稼いだら仕事を辞めて、また世界中を放浪してやろうという程度の考えだったんです。でもこのことがキッカケで、自分の甘さを思い知って、反省しました。

利回りだけを追求すれば、小さな土地に建ぺい率、容積率ギリギリまで建てて、3点ユニットバスの小さな部屋を最大数つくることが多くなるわけですが、そんな風に大家の利益の最大化のためだけにつくられた建物なんて快適なわけがないし、それなのに「いい人に入ってくれたい」なんて自分勝手な考えは通用しないということに、初めて気がつきました。

それからは、絶対に人が亡くなるようなアパートをつくってはいけないと心に決めて、全部のアパートを自分自身が管理して、足しげく物件に通って、掃除も自身で行うようになりました。

室田：不動産と向き合うスタンスが変わることで、どんな影響がありましたか？

横山：掃除の時などに入居者さんと会うと、誰でも僕を知ってるし、その物件の周りの人も僕を知ってくれている状態になりました。

しおりゅう現地に行けば建物に愛着も湧くじゃないですか。逆に行かないとい、あまり近寄りたくないっちゃう。入居者さんから何か言われたらどうしよう、と思って近寄るのが怖くなるんですよ。そういう物件にいいお客様が入ってくれると思いますか？それで、決まらないからって管理会社のせいにする人は多いんですけど、それは自分自身の大家業との向き合い方がその結果を招いてる、という風に考えられるようになりましたね。

室田：それは本当にうっしゃる通りですね。僕も、株式投資と不動産投資の一歩大きな違いって、コントロール権が自分にあるか否かだと考えています。

不動産はどんなものを買って、どんな風に企画や改装して、どんな媒体を使ってどんな条件で募集するのか、すべてコントロールできますよね。自分のコントロール次第でどんな結果にもなるのに、数字だけ見て人任せにして、失敗したら人のせいにするって、それなら不動産やらなきゃいいのに、と思ってしまいます。