

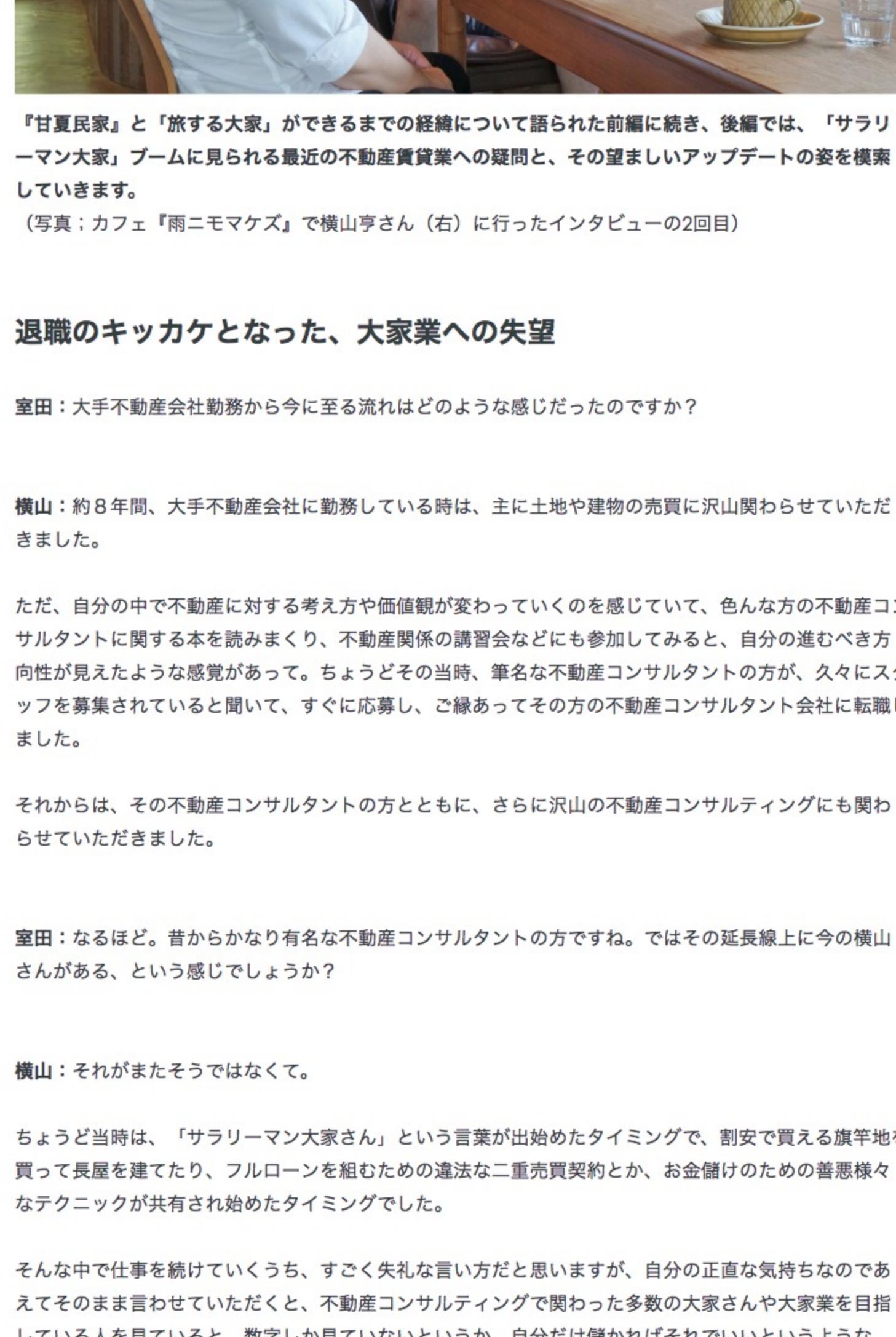
# 不動産で遊ぼう！R不動産

## About

インタビュー

© 2018-11-05

## 甘夏民家インタビュー（後編）



『甘夏民家』と『旅する大家』ができるまでの経緯について語られた前編に続き、後編では、「サラリーマン大家」ブームに見られる最近の不動産賃貸業への疑問と、その望ましいアップデートの姿を模索していきます。

（写真：カフェ『雨ニモマケズ』で横山亨さん（右）に行ったインタビューの2回目）

### 退職のキッカケとなった、大家業への失望

室田：大手不動産会社勤務から今に至る流れはどのような感じだったのですか？

横山：約8年間、大手不動産会社に勤務している時は、主に土地や建物の売買に沢山関わっていました。

ただ、自分の中で不動産に対する考え方や価値観が変わっていくのを感じていて、色々な方の不動産コンサルタントに関する本を読みまくり、不動産関係の講習会などにも参加してみると、自分の進むべき方向性が見えたような感覚があった。ちょうどその当時、筆名な不動産コンサルタントの方が、久々にスタッフを募集されていると聞いて、すぐに応募し、ご縁あってその方の不動産コンサルタント会社に転職しました。

それからは、その不動産コンサルタントの方とともに、さらに沢山の不動産コンサルティングにも関わらせていただきました。

室田：なるほど。昔からかなり有名な不動産コンサルタントの方ですね。ではその延長線上に今の横山さんがある、という感じでしょうか？

横山：それがまたそうではなくて。

ちょうど当時は、「サラリーマン大家さん」という言葉が始めたタイミングで、割安で買える旗竿地を買って長屋を建てたり、フルローンを組むための違法な二重売買契約とか、お金儲けのための善悪様々なテクニックが共有され始めたタイミングでした。

そんな中で仕事を続けていくうち、すごく失礼な言い方だと思いますが、自分の正直な気持ちなのであってそのまま言わせていただくと、不動産コンサルティングで関わった多数の大家さんや大家業を目指している人を見ていると、数字しか見ていないといふか、自分だけ儲かればそれでいいというような、欲の張った方がすごく多くて。そういう人たちと接することに心底嫌気が差してしまったんです。

せっかく自分なりの不動産への正しい向き合い方ができて、それを多くの方に広めるチャンスも手にしたんですけど、なかなかお金最優先の考えを変えさせるには至らなくて。

最終的には、自分の知識をそなえたお金儲けの人たちに教えるのが嫌になってしまった。入居者をただの金づるとしか見えられない人たちのためには絶対に働かないと決めて不動産コンサルタント会社を退職しました。その後、職業技術訓練校に通って建築の施工技術を習得し、今に至っています。

室田：僕の感じていることもまったく同じなので、すごく共感できます。

だからこそ僕たちは、すでにお金最優先になってしまった大家さんをなんとかするよりも、ホビーとして不動産を楽しもう！というメッセージに共感してもらおうところから始まった、新しいマインドの大家さんを増やすことで、大家業のアップデート、ひいては愛ある不動産を増やしていきたいと考えているんです。

そのためにここで、横山さんのお話を伺って、広く伝えるチャンスをいただけたことはありがたく思っています。だから横山さん、大家業を見限らないで下さい（笑）。

横山：僕も、東京R不動産さんこそ、是非こうした流れを変えてもらいたいと思っています。日本でリノベーションの流れや、不動産業の新しい価値観を作ったのは間違いなく東京R不動産さんなので。期待しています！

僕は、最近の入ってみんな、facebookとかインスタでキラキラした日常を演出したり、また、そういう情報を触ることに疲れてしまっていると思うんです。今はその反動で、フェイクじゃない、リアルなものを求めたい気分になっているんじゃないかな。

東京R不動産さんはリアルですよね。伝え方に嘘がない。だからちゃんと伝わるんです。正直、僕はデザイナーズマンションとか見てもまったくカッコいいと思えないし、そういうのにみんなが気づき始めるんじゃないかなと思います。

レールの上を歩いて真っ当な会社に勤めていたって、いざリストラされれば、周りの人からの自分に対するイメージが壊れることに耐えきれて、心を壊す人だっている。でも僕みたいに、こんなタトゥーだらけで汗だくなっているアパートの掃除とかしていると面白がってもらえるし、逆にそのリアルさが、僕という大家ブランドになってしまふこともあるかもしれない。今はそういう時代だと思うんです。

非常識に生きるって勇気がいることだけど、レールから外れたところでも、こんな風にちゃんと生きてるんだってことを誰かが示していくことが、これからの日本を面白くするために絶対必要だと思います。アフロの不動産屋だってある意味そうじゃないですか（笑）。

室田：ありがとうございます（笑）。勇気をもってこの髪型で生きていきます。

横山：でも本当に、誰かが不動産業の世界に革命を起こさないと、常識に縛られたつまらない物件、帰りたくない家しかなくなってしまいますよ。

だから世の中には、精神的に病んでいる人が増えてしまうんだと思うんです。住む空間が貧しいから。誰かが、ホッとすると、居心地のいい空間を作らないとダメなんです。僕が最初のアパートの事件で痛感したのはそのことです。

このカフェだって、ここに来たら、また生きる気になれたとか、そんな風に思ってもらえる人が少しでもいたらと思ってやっているんです。

室田：僕自身、今日ここに来られて横山さんのお話を聞けて、さらにやる気が出ました。



どこにも属さないような異国情のある内装が魅力的

### 「旅する大家」と考える、不動産賃貸業のアップデート

室田：ちなみに横山さんは、物件を購入する時ってどんな考え方を大切にされているんですか？

横山：僕は自分で、ワクワクを感じられる物件以外は買わない決めています。利回りとかキャッシュフローとかよりも、自分の気持ちが盛り上がるかの方が優先です。

というのも自分の場合、大家業を本業としてやっています。管理から掃除、デザインから施工までやっています。多い時は約60部屋ありましたが、自分のようなスタイルではキャバオーバーで、今は物件を減らしちゃんと全物件、楽しく向き合えることを大切にしています。

だから大家業が本当に面白いですし、仕事しているのか遊んでいるのか分からぬ状態でずっと作り続けている感じです。空いた部屋や共用部をどう変えようか？次はどんな企画にしようか？と考えている時間がすごく楽しくて。

あと自分の場合は、「旅する大家」としてやっていますので、自主管理をしつつ、電話受付サービスとか24時間事故受付サービスとか外部サービスもうまく使いながら、旅をしながらでも自主管理の大家業を続けられる仕組みを作る試みも、楽しみながら構築しています。

東京R不動産さんはリアルですよね。伝え方に嘘がない。だからちゃんと伝わるんです。正直、僕はデザイナーズマンションとか見てもまったくカッコいいと思えないし、そういうのにみんなが気づき始めるんじゃないかなと思います。

非常に生きるって勇気がいることだけど、レールから外れたところでも、こんな風にちゃんと生きてるんだってことを誰かが示していくことが、これからの日本を面白くするために絶対必要だと思います。アフロの不動産屋だってある意味そうじゃないですか（笑）。

室田：ありがとうございます（笑）。勇気をもってこの髪型で生きていきます。

横山：でも本当に、誰かが不動産業の世界に革命を起こさないと、常識に縛られたつまらない物件、帰りたくない家しかなくなってしまいますよ。

だから世の中には、精神的に病んでいる人が増えてしまうんだと思うんです。住む空間が貧しいから。誰かが、ホッとすると、居心地のいい空間を作らないとダメなんです。僕が最初のアパートの事件で痛感したのはそのことです。

このカフェだって、ここに来たら、また生きる気になれたとか、そんな風に思ってもらえる人が少しでもいたらと思ってやっているんです。

室田：僕自身、今日ここに来られて横山さんのお話を聞けて、さらにやる気が出ました。



鎌倉の古民家には紫陽花がよく似合います

### 「旅する大家」と考える、不動産賃貸業のアップデート

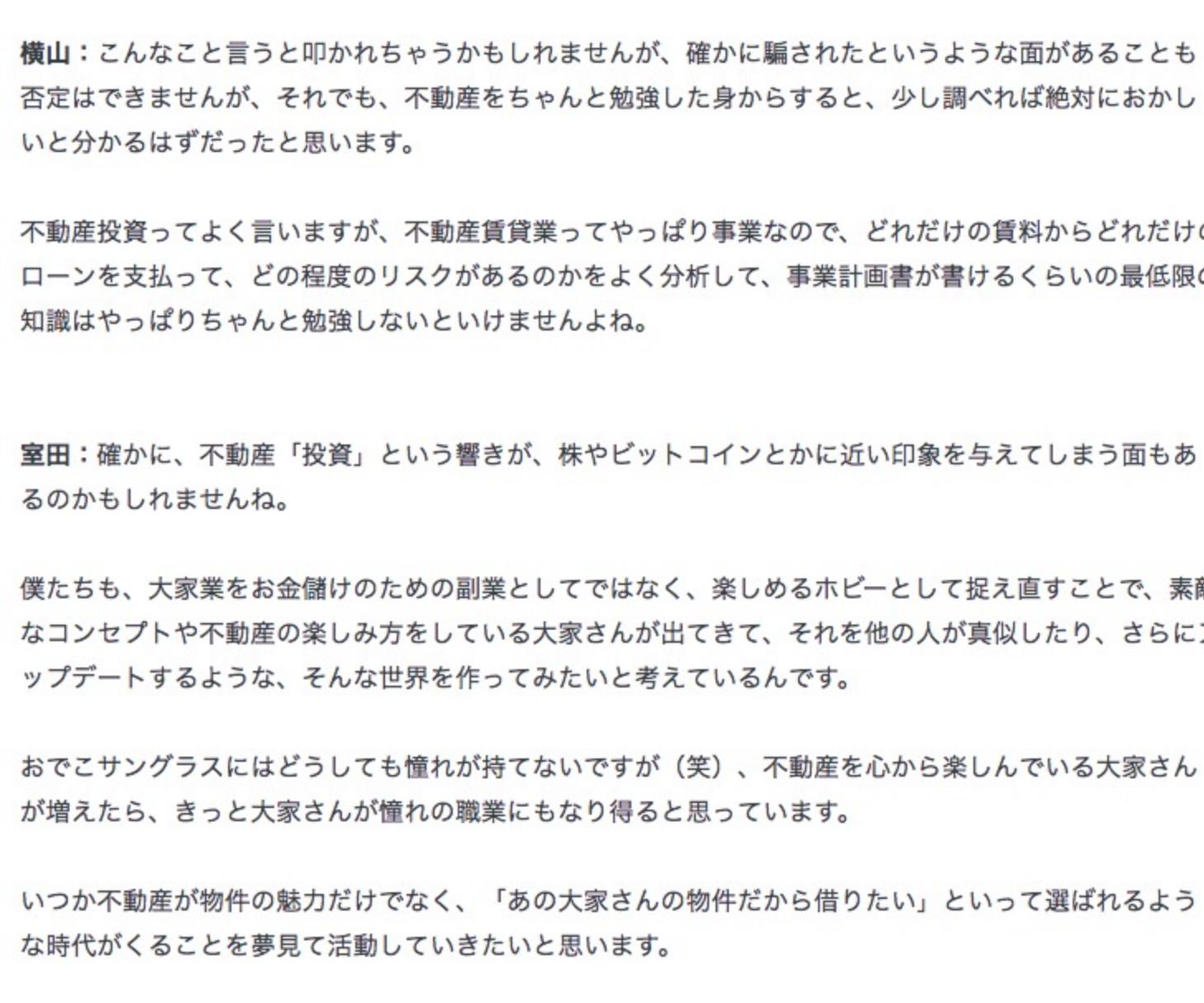
室田：ちなみに横山さんは、物件を購入する時ってどんな考え方を大切にされているんですか？

横山：僕は自分で、ワクワクを感じられる物件以外は買わない決めています。利回りとかキャッシュフローとかよりも、自分の気持ちが盛り上がるかの方が優先です。

というのも自分の場合、大家業を本業としてやっています。管理から掃除、デザインから施工までやっています。多い時は約60部屋ありましたが、自分のようなスタイルではキャバオーバーで、今は物件を減らしちゃんと全物件、楽しく向き合えることを大切にしています。

だから大家業が本当に面白いですし、仕事しているのか遊んでいるのか分からぬ状態でずっと作り続けている感じです。空いた部屋や共用部をどう変えようか？次はどんな企画にしようか？と考えている時間がすごく楽しくて。

あと自分の場合は、「旅する大家」としてやっていますので、自主管理をしつつ、電話受付サービスとか24時間事故受付サービスとか外部サービスもうまく使いながら、旅をしながらでも自主管理の大家業を続けられる仕組みを作る試みも、楽しみながら構築しています。



鎌倉の古民家には紫陽花がよく似合います

### 「旅する大家」と考える、不動産賃貸業のアップデート

室田：ちなみに横山さんは、物件を購入する時ってどんな考え方を大切にされているんですか？

横山：僕は自分で、ワクワクを感じられる物件以外は買わない決めています。利回りとかキャッシュフローとかよりも、自分の気持ちが盛り上がるかの方が優先です。

というのも自分の場合、大家業を本業としてやっています。管理から掃除、デザインから施工までやっています。多い時は約60部屋ありましたが、自分のようなスタイルではキャバオーバーで、今は物件を減らしちゃんと全物件、楽しく向き合えることを大切にしています。

だから大家業が本当に面白いですし、仕事しているのか遊んでいるのか分からぬ状態でずっと作り続けている感じです。空いた部屋や共用部をどう変えようか？次はどんな企画にしようか？と考えている時間がすごく楽しくて。

あと自分の場合は、「旅する大家」としてやっていますので、自主管理をしつつ、電話受付サービスとか24時間事故受付サービスとか外部サービスもうまく使いながら、旅をしながらでも自主管理の大家業を続けられる仕組みを作る試みも、楽しみながら構築しています。



鎌倉の古民家には紫陽花がよく似合います