

# わずか8年で493戸取得 高速成長の「スポーツカー家主」

**2** 004年からアパートを取得し始めて、わずか8年で493戸を取得。年間家賃収入4億円を稼ぎ出しているのが、札幌の佐藤元春オーナーだ。

車が好きで、フェラーリやポルシェに乗っている姿はまさに飛ぶ鳥落とす勢いの青年実業家そのもの。趣味同様、事業成長もスポーツカー級に速い。

ここまで短期間で所有物件数を増やせたのは、「不動産投資」ではなく、「不動産賃貸事業」を起業しようと考えて、始めたからだ。そのため、サラリーマン時代から、法人を設立して、不動産を取得してきた。最初に不動産取得に動き出したのが26歳の時。当時は若いこともあって、不動産を購入したくても、周囲からはなめられていい情報を集めるのに苦労した。「若造が何を言ってるんだ、と相手にしてもらえなかったのです。それでも、友人の父親が不動産会社社

長で、身近な人から「わからぬので教えてほしい」と謙虚な姿勢を貫き話しました。すると、だんだん若いことが武器になることがわかってきたのです」

とはいえ、20代半ばの青年に融資する銀行などなかなかない。そのためお金をためて、競売などを利用して現金でまず5戸購入した。預金は当初からあったがもっと増やしたいと考え、当時乗っていた「スカイラインGT-R」を売却。食費も減らすべく、1日3食クロワッサンというときもあったほど、節約した。「一つの目標が決まったら、ストイックな生活ができるんです」と話す佐藤オーナーは1500万円までためた。5戸取得したときは、利回りも30〜40%あり、キャッシュフローも潤沢だった。そんな折2004年、父親が亡くなった。父親はお茶屋を経営。一番身近にいた経営者がいなくなり、佐藤

オーナー自身が経営者として成長していくために法人で購入していくことを決断。法人として交渉すると、融資を受けやすくなった。

「物件を増やすために最も重要なことは、銀行との関係づくり。無論、決算書づくりが勝負です」と話す。若いことが逆に武器になると知った佐藤オーナーは、金融機関に対しても謙虚な姿勢で、「わからないので教えてください」と徹底した。すると、「決算書はどうすれば、稟議（りんぎ）が通りやすくなるのですか」とか「稟議書を見せてください」と、ストレートに話せるようになる。行員は担当者にもよるが、「教えてほしい」と熱心に求める佐藤オーナーに、見せてくれる人なども出てきた。そのため、例えば、「未」とか「仮」とかつく勘定科目はよく見ているので、その理由などをきちんと説明できる



佐藤元春オーナー（37）  
（北海道札幌市）

ように把握していくことが必要」などというレアな情報を手でできるようになってきたという。2008年までトントン拍子で物件を取得していき、100戸近くまで戸数を増やしたが、本人的には本来はもっとその時点で買い進めることができた。それでも慎重に増やしたのは書店で販売される不動産投資関連書籍が「投資」の棚ではなく、新しくできた不動産投資関連専用棚に陳列されていたからだ。「その棚を見たとき競争が激化すると感じました」。

そこで、高く売れるうちに所有している物件を80戸を下回らない程度に売った。そんな中、リーマン・ショックに不動産ファンクラブの崩壊が相次いだ。「こ

れはチャンス」と感じた佐藤オーナーは一気に買い進め、新築もこの2〜3年で集中して建てて500戸に迫るほどの規模になった。

商人の環境で育った佐藤オーナーは、もともと独立志向があった。大学卒業後、学習塾で塾講師を務めたが、独立する事業として選んだのは不動産賃貸業。「衣食住の『住』には人間生活のすべての基本があり、興味があつたのです」（佐藤オーナー）

だが、意外にも「夢は新しい教育サービスを提供すること、賃貸経営はあくまでも通過点であり、学びの場と考えています」と話す。今後どんな成長をしていくのか注目したい人物だ。