

動画解説まとめ 03 / 実践者の事例

AI×不動産対談 空き家活用と入居者募集の考え方

空き家の再生に取り組む実践者との対談を整理。AIへの相談、改修の考え方、Instagramから入居希望者を集める流れと、内見を省いて失敗した経験をまとめています。

この動画の要点

不動産事業者の新井さんとあべさんが、築年数の経過した戸建ての活用を語る対談です。低い購入価格だけで判断せず、誰が住みたいと思うか、どの程度の改修が必要か、どう入居者を募るかを具体例で説明。AIは価格や賃料などを調べる相談相手として登場しますが、実務経験や現地確認の重要性も語られます。本資料は対談内容の整理であり、特定物件や投資手法の推奨ではありません。

- 01 安く買えることと、入居者が決まり継続して運用できることは別の課題。
- 02 AIへ相談するときは、物件情報に加え、募集経路や自分の経験などの前提を伝える。
- 03 自分が住みたい家だけでなく、実際の入居希望者が求める条件から考える。
- 04 Instagramで希望者を集め、LINEで条件の合う物件につなぐ仕組みが紹介される。
- 05 内見を省いた購入の失敗談から、現地と実務の確認をAIの回答で置き換えない。

資料の使い方

動画の要点を読み返し、紹介した手順を実践するときにお使いください。本文の時刻を押すと、元動画の該当箇所を開けます。

元動画：AI×不動産投資の実践対談

<https://www.youtube.com/watch?v=sdTv-47I3S0>

対談の前提：空き家を買ひ、改修し、貸す事業

動画の該当箇所 3:53 / タップして開く

今回の対談で扱うのは、比較的安く売られている空き家を取得し、住める状態へ整えて人に貸す方法です。動画では低い取得価格が特徴として紹介される一方、古い住宅は入居者を決めることが難しいという課題も明示されています。購入ができて、募集と管理が進まなければ家賃収入にはつながりません。

新井さんは、不動産会社で働いた経験から投資を始め、初期には自分で物件を改修し、賃貸に出し、タイミングを見て売却することを繰り返したと説明しています。動画内の約130件という数は、現在の保有数ではなく、それまでに購入した累計だと本人が補足しています。

あべさんは、動画のために新規購入したのではなく、先に購入していた2件の物件を訪問しています。事業者は改修・入居者募集・管理を任せる形ですが、その範囲は今回の当事者間の例です。誰でも同じ費用や条件で任せられるという説明には読み替えません。

- ・ 取得：購入価格だけでなく、貸せる状態になるまでを見る。
- ・ 募集：その家に合う入居希望者へ届ける。
- ・ 運用：契約後の管理やトラブル対応も含まれる。

AIへの相談では、評価に必要な前提を渡す

動画の該当箇所 5:44 / タップして開く

新井さんは、物件価格が妥当か、周辺でどの程度の賃料が想定されるかをAIに相談していると話します。同じ物件でも、写真や価格だけを見せた場合と、過去の運用経験やSNSから集めた入居希望者がいることまで伝えた場合では、回答が変わり得るという説明です。

あべさん自身は、購入候補をAIに見せたところ強く反対されたと語っています。対談で示される論点は、賛成の回答が出るまで説得することではなく、どんな条件を前提に評価しているかを明らかにすることです。特に、入居者が見つからないという懸念に対して、実際にどんな募集方法や経験があるかが重要な情報になります。

後半では、不動産ポータルで見つけた物件について、地域・広さ・築年数を基に価格や賃料を調べる、傷みのある箇所の写真や状態から修繕費の想定を聞く、といった利用例が挙げられます。ただし、これは情報整理の入口です。動画でも、AIに多くの提案をもらっただけでは、あべさんが既存物件の入居者募集を進められなかった経験が語られています。

- ・ 物件の条件：地域、広さ、築年数、状態、購入価格。
- ・ 運用の条件：想定賃料、改修方針、募集方法、保有する経験。
- ・ 比較材料：似た物件をどう再生したかという実践例。
- ・ 確認事項：AIの推定と、現地や業者から確認した事実を分ける。

改修は、自分の好みより入居者の需要から考える

動画の該当箇所 16:32 / タップして開く

1件目の訪問では、設備を新しくして高めの家賃にする方法と、使える部分を残して家賃を抑える方法が比較されます。新井さんは、古い設備でも家賃が安ければよいという層を想定し、全面的な改装をしない方針を説明しています。これは一律に改修を省くという意味ではなく、住むために必要な部分と見た目の更新を分ける考え方です。

実際の作業として、家へ入れないほど伸びた竹の整理、全体の清掃、給湯器やエアコンの更新、畳の表替えなどが紹介されます。2件目では、雨漏りや床の傷みを修繕し、使える水回りは清掃して活用するという説明です。動画内の工事費は当該物件の例であり、別の家の見積額を示すものではありません。

自分でDIYをしたい人に貸す例も登場します。家を購入しなくても手を入れて暮らしたい、庭を使いたいという需要を考えると、古さの受け止め方が変わる場合があります。新井さんは、実際に住むのは自分ではないという視点を挙げています。

自分で作業する範囲については、やり直しやすい壁紙などと、失敗が別の損傷につながり得る水回りを分けて話しています。あべさんはDIYの楽しさを認めつつ、収益事業として見ると時間がかかるとも述べています。業者へ依頼する際は会社の実績と複数の見積もりを見る方法が挙げられます。

- ・ 暮らすために必要な修繕と、見た目を新しくする改装を分ける。
- ・ 想定する入居者の希望と、改修後の家賃との関係を見る。
- ・ DIYと業者への依頼は、作業の難しさや自分の時間も含めて考える。

Instagramから、条件の合う入居希望者へつなぐ

動画の該当箇所 38:22 / タップして開く

入居者募集の話では、まずこの物件にどんな人が住むかを考えています。あべさんは、家賃を抑えたい人、DIYや庭いじりが好きな人、学校の近さを重視する家族などを挙げます。物件を見せる前に、誰にとって価値がある条件かを整理する流れです。

新井さんはInstagramを主な発信先として、家の動画を見せるだけでなく、住宅探しで困っている人が相談できる切り口を使っていると説明しています。例として、ペットを複数飼いたい人や、一般的な募集条件では物件を見つけにくい人が挙げられます。特定の属性だけで入居可否が決まるといった話ではなく、希望条件を持つ人に届く募集の例です。

発信からLINEへ案内し、入居を希望する人とつながります。すぐに1件の物件で決まらなくても、その人の条件に合う別の物件が出たときに案内できるという説明です。SNSを単発の広告にとどめず、住まいを探す人と継続して連絡できる場所を持つ点が、この対談の中心的な工夫です。

AIは、この発信に使う台本づくりやリサーチにも使われています。ただし、動画で自動化された募集システムの設定手順が公開されているわけではありません。本資料は、その役割と流れを整理しています。

- ・ 物件の特徴から、想定する入居者像を考える。
- ・ その人が探している条件を、Instagramの発信で伝える。

- ・ LINEで希望者とながり、条件の合う物件を案内する。

動画で確認された結果と、まだ確定していない部分

動画の該当箇所 44:19 / タップして開く

後日談では、訪問から約1か月後に、1件目の埼玉の物件で入居者が決まったと報告されています。動画内の説明は、投下額約480万円、決まった家賃月6万9,000円、申込3件です。1件目は当初の想定賃料と同じ金額で決まったという当事者の報告として整理できます。2件目も成約したとは、この字幕からは確認できません。

動画の17.25%という数字は、月6万9,000円を12か月分にした82万8,000円を480万円で割った単純な比率です。編集上の補足として、ここには空室期間、管理や維持の費用、税金、将来の修繕などをすべて反映した計算は示されていません。約6年で回収という発言を、実際の手残りによる回収時期の保証としては扱いません。

残置されていたピアノについても、当初は高値での出品例が話題になりますが、後日談では売却先を探している段階です。高い出品例があること、売りに出したこと、現金化できたことは異なります。こうした想定と結果の区別を保って、事例を読みます。

- ・ 確認された報告：1件目の入居者と家賃が決まった。
- ・ 未確認：2件目の成約、ピアノの売却完了、長期の実際の手残り。
- ・ 利回りの数字：動画内の単純計算と、経費を考慮した結果を区別する。

失敗談が示す、価格以外の確認と実務経験の役割

動画の該当箇所 53:48 / タップして開く

雑談では、新井さんが8世帯分の建物を350万円で、内見せずに購入したという失敗談を話しています。写真で手前の1棟だけを見て判断し、後から草を刈ると想定した建物がなかったこと、電気をつなぐための費用も大きかったことが判明したと述べています。最終的にはほぼゼロに近い額で手放し、投じた資金が損失になったという説明です。

この事例では、安いことや写真で見える範囲だけで判断した点が問題として表れています。新井さんは、その後は紹介する物件を内見し、事前にリスクを調べると話しています。あべさんも、AIから回答をもらうだけでは実行の判断ができず、経験のある人の具体例や支援が必要だったと振り返ります。

管理面では、担当分野を分けたスタッフと仕組みで、入居後のトラブルにも対応するという説明があります。対談全体を通じて、AIがすべてを行うのではなく、情報整理にAIを使い、現地の確認、改修、募集、管理を人と組織で行っている事例として読むことができます。

- ・ 写真や低価格だけでは、建物全体やインフラの状態は分からない。
- ・ AIの回答を得ることと、現地で実行できることは別。
- ・ 取得後の募集・管理まで含めて、誰が何を担当するかを見る。

実践の進め方

01 前提を整理して読む

動画の話を検討順に整理。物件情報、想定する入居者、改修方針、募集経路を分けて書き出し、不足している情報を確認します。購入を進めるための手順書ではありません。

動画 7:23

02 入居者像を具体化する

家賃、DIY、庭、立地など、物件の特徴がどんな人の希望に合うかを考えるという、動画内の視点を整理します。

動画 38:22

03 AIの想定と実務の確認を分ける

価格や改修費のAIによる推定と、現地確認・業者見積もりなどから分かる事実を分けます。動画では経験者の事例や複数見積もりも判断材料にしています。

動画 36:27

04 想定と後日談を照らす

募集前の想定家賃と、後日談の成約報告を区別します。動画にない長期収支や2件目の結果を補わず、分からない点を残します。

動画 44:19

AIへの相談例

編集部が作成した活用例です。動画内の発言をそのまま書き起こしたものではありません。

【編集部による活用例。動画内の逐語プロンプトではありません】この資料を根拠に、対談の内容を理解する手伝いをしてください。記載外の補足は区別し、私の状況を質問してから進めてください。私はまず、AIの役割、入居者像の考え方、SNS集客、改修判断のどこを学びたいかを整理したいです。動画内の想定・当事者が報告した結果・未確認の点を分けてください。金額や利回りを私の将来の収益に置き換えず、物件購入や借入を勧めるのではなく、確認が必要な情報と学びをまとめてください。

資料について

- ・ 日本語自動字幕を基にした対談の要約です。個別の物件購入、借入、税務判断を推奨する資料ではありません。
- ・ 実績、工事費、賃料、成約件数は動画内の当事者の説明であり、独立した資料による検証はしていません。
- ・ 17.25%の計算の意味と費用を含む手残りとの違いは、誤読を防ぐための編集上の補足です。
- ・ 年商・年収などの字幕表記に揺れがあるため、事業者の規模を断定する数字や将来の空き家数などは省いています。