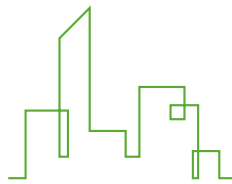


初心者・中級者が知っておくべき

不動産投資の バイブル

 不動産投資の教科書



初心者・中級者が知っておくべき

不動産投資の バイブル

まえがき

不動産投資に興味はあるけれど、何から始めてよいか分からない。

こう思っている人は少なくないでしょう。

この冊子は、そうした人たちに向けて作成されたものです。

これから不動産投資を考えている人が必要な情報を効率的に学べるように、不動産投資のエッセンスをまとめた内容になっています。

不動産投資は、よい物件に巡り合えば、それでよいというわけではありません。

投資のリスクをできる限り少なくし、自分が目標とする資産運用を実現することが重要なのです。

そのためには、自らが積極的に不動産投資について学んでいくことが大切です。

この冊子が、その一助になれば幸いです。

不動産投資の教科書

<本冊子を利用する際の注意・免責事項>

本冊子は、不動産投資の参考となる情報や技術の提供を目的として作成されたものです。不動産投資の意思決定、不動産の売買などの最終判断は、ご自身の責任において行ってください。本冊子に掲載した情報や技術に基づいた投資の結果については、株式会社不動産投資の教科書は、いかなる場合においても責任を負わないものとします。

また、掲載している内容は、2018年9月現在の情報を基に作成しています。読者の利用時によっては、変更などが生じている場合もありますので、あらかじめご了承ください。

本書の利用に関しては以上の内容をご承諾いただいた上で、ご利用をお願いいたします。

目次

| | |
|---|----|
| ■ まえがき ■ | 2 |
| ■ 第1章 ■ スルガ銀行のかぼちゃの馬車問題、TATERU問題… いまは不動産投資の始め時なのか？ | 6 |
| ■ 第2章 ■ 不動産投資とは？ | 8 |
| 1、不動産投資の魅力とは | 9 |
| 2、不動産投資の種類 | |
| 3、不動産投資で得られる利益 | 11 |
| 4、住居用不動産投資ごとの特徴とメリット・デメリット | |
| 5、居住用途以外の不動産投資について | 15 |
| 6、不動産投資の金融商品について | 16 |
| 7、不動産投資の種類一覧 | 17 |
| ■ 第3章 ■ インカムゲインを得たいなら知っておくべき 不動産投資の利回り | 18 |
| 1、不動産における利回りとは | 19 |
| 2、利回りの種類 | |
| 3、不動産投資の利回りの相場は？ | 20 |
| 4、高利回り物件の探し方 | 21 |
| 5、高利回り物件で注意すべき点 | 22 |
| ■ 第4章 ■ キャピタルゲインを得たいなら出口戦略を考える | 23 |
| 1、なぜ不動産投資の出口戦略を考えなければならないのか？ | 24 |
| 2、出口戦略成功のための物件の選び方 | 25 |
| 3、売却するタイミングの見極め方 | 26 |
| 4、できるだけ高額で売却するテクニック | 27 |
| 5、リフォームで物件の価値を上げてから売却 | 29 |

目次

■ 第5章 ■ 不動産投資のメリット・デメリット 31

- 1、不動産投資のメリット 32
- 2、不動産投資のデメリット 33

■ 第6章 ■ 不動産投資でかかる費用 34

- 1、購入時 35
- 2、年・月でのラーニングコスト 37

■ 第7章 ■ 不動産投資の流れ 38

- ①予算決め
- ②物件条件を決める
- ③不動産投資会社を選ぶ
- ④現地確認
- ⑤買付証明書を提出
- ⑥重要事項説明書で説明を受ける
- ⑦売買契約を締結・手付金を支払う
- ⑧（融資を受ける方のみ）不動産投資ローン審査を受ける
- ⑨決済を行う
- ⑩賃貸管理会社を選ぶ

■ 第8章 ■ 不動産投資をシミュレーションしてみる 44

- 1、シュミレーションは不動産投資の要 45
- 2、不動産投資シミュレーションとは 46
- 3、シミュレーションの方法 47
- 4、書籍でシュミレーションをより深く学ぶ 54
- 5、AIを使ったシュミレーションもおすすめ 55

■ 第9章 ■ 安定収益を得るための不動産投資物件の選び方 . . . 56

- ①資産価値の落ちにくい不動産を選ぶ
- ②一戸建てとマンション、資産が落ちにくいのは？
- ③不動産価値を維持のために必要なこと

目次

| | |
|--------------------------------|----|
| ■ 第10章 ■ 不動産会社の選び方 | 58 |
| 1、優良な不動産投資会社の見分け方のポイント | 59 |
| 2、よい営業マンを見分けるポイント | 60 |
| ■ 第11章 ■ 不動産投資ローンを有効に利用するための知識 | 62 |
| 1、不動産投資ローンとは | 63 |
| 2、現金一括購入と比較したローンを組むメリット | 64 |
| 3、現金一括購入と比較したローンを組むデメリット | |
| 4、不動産投資ローンを受ける際の流れ | 65 |
| 5、もし、金利が上昇したら？ | 66 |
| ■ 第12章 ■ 不動産投資で失敗とは何か | 67 |
| 1、不動産投資での失敗とは | 68 |
| 2、実際の投資での失敗 | |
| 3、失敗の根本的原因は3つに集約できる | 69 |
| 4、成功確率を高めるためにやるべきこと | |
| ■ 第13章 ■ 不動産投資の失敗例から学ぼう | 71 |
| ①物件選びで失敗したケース | |
| ②欠陥があり予想外の修繕費が発生したケース | |
| ③無理な返済計画で失敗したケース | |
| ④家賃滞納で失敗したケース | |
| ⑤事故物件となってしまったケース | |
| ■ 第14章 ■ 不動産投資をするサラリーマンが注意すべき点 | 75 |
| 1、不動産投資に適した人の条件 | 76 |
| 2、購入すべき物件 | 77 |
| 3、不動産を運営する上での注意点 | 78 |
| ■ あとがき ■ | 69 |

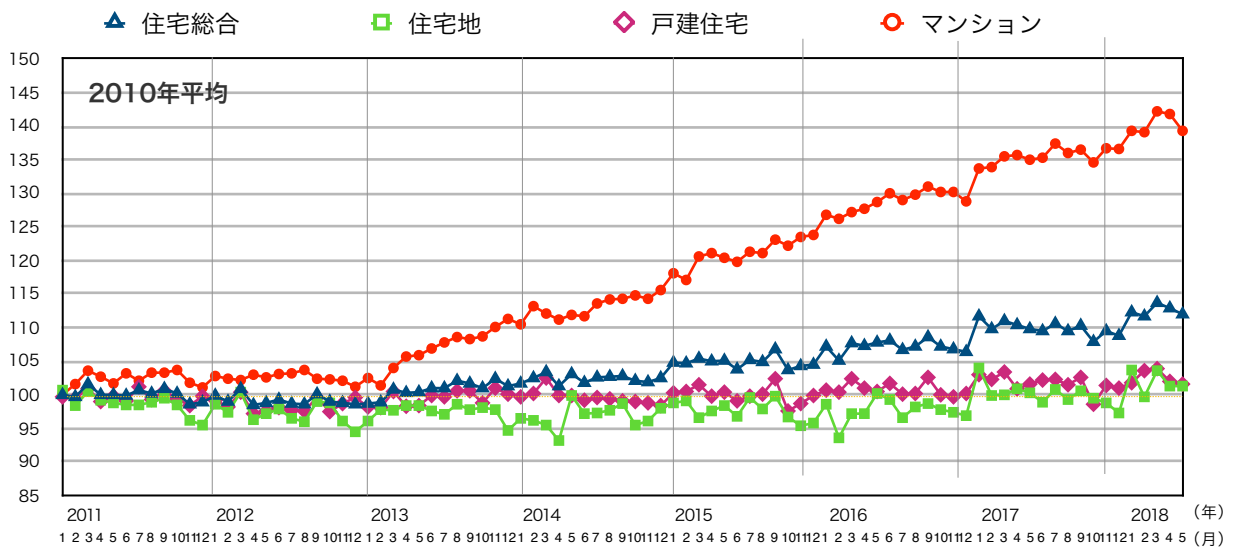
第1章

スルガ銀行のかぼちゃの馬車問題、TATERU問題・・・
いまは不動産投資の始め時なのか

まず、マンションでみると、右肩上がりが続いています。

その他の不動産の種別についても横ばいを続けており、これらを総合して踏まえると不動産価格の相場という観点では不動産投資を始めるタイミングといえます。

■ 不動産価格指数（住宅）：全国



【出典】国土交通省：不動産市場動向マンスリーレポート

http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk5_000114.html

ただ、不動産投資は基本的に不動産投資ローンを前提とします。
そして最近私共もよく聞かれるのが、「最新の不動産投資ローンの状況」です。

端的にいうと、

❖ 都心のワンルーム物件

など、高い入居率が見込まれて資産価値が下がりにくいと考えられる物件については引き続き融資を受けやすい状況です。

一方、

❖ シェアハウス

❖ 地方の一棟物件（アパート経営）

などの物件は、かぼちゃの馬車事件以来、融資を受けづらい状況となっています。

ただ、もちろん年収が高いなど条件がそろえば融資を受けることは可能です。
むしろ、不動産投資ローンを組める人が減ったことで相場が下がる可能性があります。
属性（年収、自己資金）がよい人はむしろチャンスといえます。

第2章 不動産投資とは

- 1 不動産投資の魅力とは
- 2 不動産投資の種類
- 3 不動産投資で得られる利益
- 4 住居用不動産投資ごとの特徴とメリット・デメリット
- 5 居住用途以外の不動産投資について
- 6 不動産投資の金融商品について
- 7 不動産投資の種類一覧



1、 不動産投資の魅力とは

「不動産投資」とは、利益を得る目的で不動産を購入することをいいます。

その最大の魅力は、何もしなくても毎月、運用する不動産が「賃料」という固定収入を生み、収入として得られることです。

現代は先行きが不透明な時代です。ビジネスパーソンであれば、不意なリストラや勤めている会社が倒産する可能性もあります。

もし、そうなった時に会社からの給与以外に収入源があれば、経済的な不安を持つことなく、次の仕事先探しができます。また、家族がいる人であれば、経済的な安心感を得られるわけです。そうでなくても、給与以外にも収入があれば、今よりもゆとりのある豊かな生活を送ることができるでしょう。

不動産投資には、そのほかにも「相続・贈与税対策として有効である」「生命保険の代わりになる」「節税効果がある」「私的年金の確保ができる」といったメリットもあります。

2、 不動産投資の種類

不動産投資は、物件の形態や建物の用途などで、いくつかに分類されます。ここでは、それぞれについて詳しく説明していきます。

1 物件の形態による分類

物件の形態による分類では「区分マンション」「一棟（マンション、アパート）」「一戸建て」があります。

【区分マンション】

「区分マンション」とは、投資用マンションとして一室のみ購入する物件を指します。一人暮らしの人に向けたワンルームタイプと、家族をメインにしたファミリータイプがあります。価格は、広さの関係上で、ワンルームマンションよりもファミリータイプの方が高くなります。新築か中古によっても価格は変わります。

【一棟（マンション、アパート）】

マンションやアパートの丸ごと一棟の物件です。賃料収入は大きくなりますが、物件の管理、修繕、入居者の募集、管理などに手間がかかります。

立地、築年数にもよりますが、マンションやアパート一棟を丸ごと買い上げるには大きな資金が必要で、購入できる人が限られます。そこで、最近では小口化商品といった、一口いくらという低価格で買い手を募り、複数人で一緒に物件を購入できるような仕組みもあります。

【一戸建て】

家まるまる一軒の物件です。マンションやアパートと比べると「建築年数が古くなったら、リフォーム・建て替えなどが自由にできる」「管理費、修繕積立金などの経費がかからない」「独立しているため、プライバシーの面では優れている」などの特徴があります。

2 用途による分類

建物の使用用途による分類です。

【住居】

【オフィス】

【店舗】

が、主な分け方になります。不動産投資初心者の場合は、主に住居に利用するマンションやアパート、一戸建てになるでしょう。

3 投資形態による分類

不動産投資は、投資形態でも分けることができます。それが「現物不動産」と「不動産投資商品」です。

【現物不動産】

現物不動産投資とは、マンションやアパート、一戸建てなどを購入して、誰かに貸すことで、家賃などを得る不動産投資のことを指します。

【不動産投資商品】

REIT（Real Estate Investment Trust、リート）といった不動産投資信託、不動産私募ファンドなどがあります。「不動産小口化商品」と呼ばれ、不動産を小口化して、複数の人で運用する金融商品です。

3、 不動産投資で得られる利益

不動産投資で利益を得る方法は、「インカムゲイン」と「キャピタルゲイン」があります。

1 インカムゲイン

インカムゲインとは、不動産を借主に賃貸して家賃収入で利益を得ることといいます。つまり、毎月の賃料収入のことです。今の日本の不動産投資では「インカムゲイン」で家賃収入を得る投資方法が主流です。

2 キャピタルゲイン

キャピタルゲインとは、投資用の不動産を価格が低い時に購入し、景気や需要の変動によりその価値が上昇した際に、売却して利益を得ることをいいます。運用する不動産を売却して利益を出すこともこれにあたります。つまり、不動産を買った時よりも高く売却できた時の利益になります。

4、 住居用の不動産投資の特徴とメリット・デメリット

初めて不動産投資を行う人であれば、用途は「住居」で、形態は「区分マンション」「一棟（マンション、アパート）」「一戸建て」の現物不動産になると思います。そこで、それぞれの投資について詳しく説明していきます。

1 区分マンション投資

(1) 区分マンション投資とは

マンション丸ごとではなく、部屋単位で行う投資です。ワンルームからファミリーまで、様々なタイプがあります。どんなタイプであっても一室単位で投資をするのであれば区分マンション投資となります。

ワンルームであれば単身者、ファミリーであればファミリーと、物件によってターゲット層が異なるのも区分マンション投資の特徴です。初心者向けに「マンション投資」と呼ばれるのは、一般的には区分マンション投資のことがほとんどです。

(2) 区分マンション投資のメリット・デメリット

【メリット】

- ❖ 物件価格が安く、初期費用が低め
- ❖ 初期費用が低めなので、初心者でも取り組みやすい
- ❖ 複数物件を所有する場合、異なるマンションで運用すると分散投資になる
- ❖ 一棟マンション物件よりも流動性が高く売却しやすい

【デメリット】

- ❖ 一棟マンションの所有ではないため資産は建物のみ
- ❖ 一棟単位の所有よりもリフォームなどの自由度が低い
- ❖ 築古や立地条件が悪い場合には購入時のローン審査が通りにくいことがある
- ❖ 土地の所有を伴わないため資産価値が低くなると回復しにくい

(3) どんな人に向いているのか

不動産投資の初心者です。投資のハードルが低いことと、売却のための出口戦略を描きやすいことが最大の理由です。一棟マンションは購入価格が高くなり、売却時に買い手候補は少ないのが一般的です。一方、区分マンションは一般の居住目的で購入する人も対象になるため、流動性が高く、売却も容易になります。

2 一棟マンション投資

(1) 一棟マンション投資とは

マンションの建物を丸ごと所有して賃貸経営をする投資です。規模にもよりますがマンション一棟となると物件価格もかなり高額になるため、投資のハードルは高くなります。一方で、建物の構造上により資産価値が長持ちしやすいので、長期的な不動産投資の選択肢としては有望です。

(2) 一棟マンション投資のメリット、デメリット

【メリット】

- ❖ 複数の部屋を運用するため、家賃収入がゼロになる可能性が低い
- ❖ 土地と建物を所有するため、建物が老朽化しても土地の資産価値が残る
- ❖ 担保価値が高く、融資を受けやすい
- ❖ 土地の価値によっては売却で大きな利益を得る可能性もある
- ❖ 運用物件数が多いため、管理費用に対する効率が高いなど、区分マンションよりもスケールメリットがある

【デメリット】

- ❖ 物件購入価格が高くなるため投資のハードルが高い
- ❖ 物件購入価格の高さに比例してリスクも高くなる
- ❖ 流動性が低いため売却時に時間がかかる可能性がある

(3) どんな人に向いているのか

初期投資の規模が大きくなるため、初心者には敷居が高くなります。すでに、ほかの物件で不動産投資をしている人や、数千万円程度の自己資金を用意できる人などが向いています。そのため、一棟マンション投資は不動産投資の中級者以上向けといえます。

3 一棟アパート投資

(1) 一棟アパート投資とは

アパートの建物を丸ごと所有して、賃貸経営をする投資です。マンションの場合は区分所有と一棟所有という形態がありますが、アパートの場合は一室単位で売買されることがほとんどなく、一棟単位で取引されます。アパート投資は一棟アパート投資であると考えて問題ありません。

マンションと比べると小規模な物件が多いため、一棟ものの投資を始めるとすればマンションよりもハードルは低くなります。

(2) 一棟アパート投資のメリット、デメリット

【メリット】

- ❖ 複数の部屋を運用するため、家賃収入がゼロになる可能性が低い
- ❖ 一棟マンションと比べると安価で投資のハードルが低い
- ❖ 物件価格に対する家賃収入の割合が高く利回りが高くなりやすい
- ❖ 土地と建物を所有するので建物が老朽化しても資産価値が残る
- ❖ 相続税の節税効果がある

【デメリット】

- ❖ 立地や老朽化などで、アパートの集客力が低下すると空室率が一気に上昇する
- ❖ 老朽化や災害などで、建物の価値が下がると修繕やリフォームなどの費用が増大する

(3) どんな人に向いているのか

一棟アパート物件は、多くの方が思っているよりも安く購入できることがよくあります。6室程度の物件でも3000万円程度のこともあるため、標準的な年収のビジネスパーソンでも始めやすいでしょう。実際に「サラリーマン大家」と呼ばれる人たちの多くが、アパート経営に参入しています。

すでに土地を所有している人は、アパートを建てることで相続対策になります。また、家賃収入を得るまでのコストが安いので高利回りが期待できます。サラリーマン大家を目指す人と、不動産を持っている人。一棟アパート投資は、こうした人たちに向いているといえます。

4 一戸建て投資（シェアハウスを含む）

(1) 一戸建て投資とは

一戸建て住宅を所有して入居者からの家賃収入を得る不動産投資です。従来は1つの建物に1組の入居者という考え方が基本でしたが、今では1つの戸建て住宅に複数の入居者が居住する「シェアハウス」という形態もあります。このシェアハウスも戸建て投資の一種に含まれます。

(2) 一戸建て投資のメリット・デメリット

【メリット】

- ❖ 土地と建物を所有するため資産価値を維持しやすい
- ❖ 土地と建物を所有するため売却しやすい
- ❖ マンションやアパートが建てられないような狭小地、変形地でも運用可能
- ❖ 集合住宅と比べて供給量が少なく、競争相手が少ない
- ❖ 一戸建て住宅に住みたいというニーズに応えられる

【デメリット】

- ❖ 隣人トラブルの懸念がある
- ❖ 庭も含めて維持管理する必要があるためコスト増になる
- ❖ 一戸建てでは購入希望者も多いため賃貸は敬遠されることもある

5、 居住用途以外の不動産投資について

これまで述べてきた通り、これから不動産投資を始める初心者であれば、まずは居住用のマンションやアパートが投資対象になるでしょう。一方で、「②用途による分類」で説明しましたが、居住用以外の用途での不動産投資もあります。ここでは、居住以外の不動産投資について簡単に解説します。

1 駐車場

駐車場は、立体式ではない限り建物を建てることもなく低コストで賃料収入を目指すことができます。相続などで入手した土地を所有している人の多くが取り組んでいます。一方で、賃料を住居ほど高くすることができないため、新たに土地を購入して駐車場経営をするとなると採算が合わないことが一般的です。そのため、あくまでも既存の土地がある人のための投資です。

2 コインパーキング

一時利用が前提の駐車場経営がコインパーキングです。コインパーキングの場合、ほとんどが専門の業者が設営から管理、回収まですべてを委託することになります。また、事業の撤退や土地の転用が容易であることもメリットです。

3 民泊

訪日外国人の急増に伴って、大都市圏や観光地の周辺では宿泊施設不足が顕著になっています。そのギャップを埋めるかのように成長を続けているのが、民泊ビジネスです。これまでは、法律的にはグレーゾーンの部分も多かったのですが、2018年6月には住宅宿泊事業法(民泊新法)が施行され、国も本格的な整備に乗り出しました。

民泊は、投資家が自ら運営するというよりは専門の業者に集客から管理まで委託するケースが一般的です。入居者が決まりにくい戸建て住宅やマンション物件などを所有する人には有望な選択肢といえるかもしれません。

6、

不動産投資の金融商品について

これから不動産投資を始める人は、一般的に実際の不動産がある「現物不動産」に投資することから始めることがほとんどでしょう。一方で、資金がそれほどない、あるいはリスクをなるべく取りたくないという人もいます。そうした人に適した不動産投資が「③投資形態による分類」で説明した「不動産投資商品」です。

ここでは代表的な「REIT（Real Estate Investment Trust、リート）」と「不動産私募ファンド」について解説します。

1 REIT(リート)

「Real Estate Investment Trust」の頭文字を取った造語で、「リート」と読みます。日本語では「不動産投資信託」と訳されます。投資信託の一種のため、運用を担当するファンドマネージャーが投資家から集めたお金を元手に不動産運用を行います。そこで得られた賃料収入などを投資家に分配するというのが大まかな仕組みです。

REITの中には日本の証券取引所に上場されている銘柄もあり、それは「J-REIT（ジェイリート）」と呼ばれています。現物不動産を所有することなく間接的な不動産投資で、低予算で手軽に始められるため、初心者向きといえます。

2 不動産私募ファンド

私募ファンドとは、特定の事業者が特定の投資家から資金を集め、その資金を運用した収益を出資者に分配する仕組みをいいます。「私募」となっているのが特徴で、一部の大口投資家だけを対象としたものがほとんどです。その対極にあるのが公募ファンドで、REITなどがこれに該当します。

特定の投資家だけを対象にした私募ファンドなので、これまで一般投資家には投資機会がありませんでした。しかし、ネット上で資金を集める手法として多用されているクラウドファンディングが広がってきたことで、一般投資家にも投資機会が増えてきました。

このクラウドファンディングで一般投資家から資金を集めて大口化し、そこから不動産私募ファンドに投資をする形態のことを、「ソーシャルレンディング」といいます。

7、 不動産投資の種類一覧

これまで説明してきた不動産投資について、リターン（利益）や必要資金、投資する人のレベルについて、まとめました。参考にしてください

| 種類 | リターン | 必要資金 | 適している人 |
|-----------|------|----------------|-----------------|
| 区分マンション | 中 | 中 | 初心者 |
| 一種アパート | 中 | 中 | 中級者 土地がある人 |
| 一棟マンション | 高 | 高 | 中級者 土地がある人 |
| 一戸建て | 中 | 中 | 土地がある人 |
| 駐車場 | 低 | 低 | 土地がある人 |
| 民泊 | 中 | 中 (物件があれば低) | 物件がある人 中級者以上 |
| コインパーキング | 低 | 低 | 土地がある人 |
| REIT(リート) | 低 | 低 | 初心者 |
| 不動産私募ファンド | 高 | 低 | 初心者以上 |

第3章 インカムゲインを得たいなら！ 知っておくべき不動産投資の利回り

- 1 不動産における利回りとは
- 2 利回りの種類
- 3 不動産投資の利回りの相場は？
- 4 高利回り物件の探し方
- 5 高利回り物件で注意すべき点



1、

不動産における利回りとは

「利回り」とは、一般的には投資したお金に対して得たお金（利益）の割合のことをいいます。不動産投資での利回りとは、投資した物件の価格に対して1年でどれほどの利益を得ることができるかの指標になります。

2、

利回りの種類

不動産での利回りには、3つの種類があります。それが「表面利回り」「想定利回り」「実質利回り」です。

1 表面利回り

年間の家賃収入の総額を物件価格で割り、パーセンテージを出した数字です。不動産による収益での粗利と考えればよいでしょう。「グロス利回り」ともいいます。不動産の物件情報などに、よく記載されている利回りは、その多くが、この表面利回りです。

【表面利回りの計算方法】

$$\text{表面利回り} = \text{年間収入} \div \text{物件価格} \times 100$$

2 想定利回り

購入した物件が満室であることを前提に、想定した年間の家賃収入を物件購入費用で割った数値です。新築物件では、この想定利回りが物件情報に記載されているケースが多くみられます。相場賃料を基に算出した利回りなので、なかなか思うように入居者が入らない場合には、実際は記載された数値より低くなる場合があります。

【想定利回りの計算方法】

$$\text{想定利回り} = \text{年間収入（想定）} \div \text{購入価格} \times 100$$

3 実質利回り

毎年かかった税や、管理費などのランニングコストを差し引いて計算して出した数値です。そのため、より正確な物件の収益性を知ることができます。「ネット利回り」ともいいます。不動産投資では、この実質利回りを重視するようにしましょう。

【実質利回りの計算方法】

$$\text{実質利回り} = (\text{年間収入} - \text{年間支出}) \div \text{購入価格} \times 100$$

3、 不動産投資の利回りの相場は？

不動産は、建物の種類や築年数で、利回りが変わってきます。では、具体的な数値はどれくらいなのでしょう。ここでは、初心者が投資することが多いであろう、マンション投資（区分投資）とアパート投資（1棟投資）を例に、利回りの相場を説明します。

1 マンション投資（区分マンション投資）

マンション投資は、アパート経営（1棟投資）と比較すると利回りは低めです。これは、アパート経営が「ミドルリスク・ミドルリターン」なのに対し、マンション投資は「ローリスク・ローリターン」という傾向があるためです。

（1）新築物件

新築物件は、「新築プレミアム」という付加価値が付きます。そのため、同じ間取り、同じ立地であれば、中古よりも高値で販売されることが多いのです。つまり、購入価格が高くなります。その結果、中古よりも表面利回りは低くなる傾向があります。具体的には、新築物件の表面利回りの相場は3～5%程度、実質利回りは2～4%程度です。

（2）中古物件

中古物件は、同じ間取り、同じ立地であれば新築物件に比べて安くなります。そのため、新築に比較すると利回りが高くなる傾向があります。具体的な相場は、表面利回りは5～7%程度、実質利回りは3～5%程度です。

2 アパート投資（1棟投資）

アパート投資（1棟投資）は、マンション投資（区分マンション投資）と比べて、利回りが大きくなる傾向があります。そのため、リターンが高いのですがリスクも高くなります。

一方で、注意すべき点があります。仮に表面利回りや想定利回り、実質利回りが大きくても、空室が発生すると、赤字になってしまう可能性があるということです。もし赤字になれば別の収入から毎月の赤字を補填しなければならないのです。

そのため、10%や20%を超える高利回りの物件を見つけたとしても、きちんと空室が埋まるかを事前に確かめる必要があります。

(1) 新築物件

アパート投資で新築物件の相場は、表面利回りの5～7%程度です。また、実質利回りは2～5%程度です。

(2) 中古物件

アパート投資の中古物件では、インターネット上で、利回りが10～20%を超えるものも少なくありません。ただし、相場は表面利回りが5～7%程度、実質利回りは3～5%程度です。そこまで高くはありません。もし、この相場の値を超える物件があった場合には、空室による赤字を避けるために、空室率がどのくらいになるのかを購入前に確かめておきましょう。

4、 高利回り物件の探し方

利回りが高い物件は、「割安であること」が大きなポイントになります。そのような物件が売られているケースとしては3つのパターンが考えられます。

1 売主が売却を急いでいる物件

売主が早急に資金を必要としていて、売却を急いでいる物件です。一般的に融資を利用する場合は、融資審査で時間がかかります。もし、現金で支払いができれば、すぐに契約が可能で、購入価格の交渉にも有利になります。

2 空室になりやすい要因がある物件

一見汚く、空室が目立つような物件は、オーナーができるだけ早めに手放したがる傾向があります。しかし、こうした物件は、リフォームなど少し手を入れるだけで満室にできるものもあります。このような物件は、容易に改善できる阻害要因を放置したままで、格安で売却に出されることが少なくありません。

3 値付け間違いの物件

売却に慣れていないオーナーと、収益不動産にあまり知識のない不動産会社が売りに出した物件です。この場合、間違って安い値段を付けて売却されていることがあります。

5、 高利回り物件で注意すべき点

不動産投資の初心者にとって利回りの高い物件は魅力的に映るかもしれませんが、それだけで飛びつくのは危険です。以下の2点には注意しましょう。

1 ランニングコストが高い

表面利回りが、いくら高くてもランニングコストも高ければ、実質利回りは低くなります。物件を維持するランニングコストは、物件の種類によって違います。また、同じ種類の物件であっても、築年数などで、かかるコストが異なってきます。購入前にはランニングコストをしっかりと確認をして、実質利回りも計算しましょう。

2 空室リスクが高く、出口が読みにくい

購入時には満室稼働で高い利回りが出ていたが、実態的には空室リスクが高く、売却時にはなかなか売れない物件です。地方の物件では、こうしたケースがよくあります。

こうした物件をつかまないためにも、表面利回りの高さに踊らされず、空室リスクやランニングコストなどを折り込んだ実質利回りに注目するようにしましょう。

第4章

キャピタルゲインを得たいなら 出口戦略を考える

- 1 なぜ不動産投資の出口戦略を
考えなければならないのか？
- 2 出口戦略成功のための物件の選び方
- 3 売却するタイミングの見極め方
- 4 できるだけ高額で売却するテクニック
- 5 リフォームで物件の価値を上げてから売却



1、

なぜ不動産投資の出口戦略を考えなければならないのか？

投資用の不動産を購入し、毎月の家賃収入を得るインカムゲインに対し、よい物件を安く買い、それを売却して利益を得るのがキャピタルゲインです。

また、購入した不動産で一定の期間はインカムゲインを得た後、不動産市場を見ながら適切なタイミングで売却して利益を得ることも当てはまります。そのために重要なのが出口戦略（売却戦略）です。ここでは、キャピタルゲインと出口戦略について説明していきます。

1 不動産投資には必ず「出口」がある

不動産投資の場合は、必ず投資を終える時が来ます。具体的には、その物件を手放す（売却する）時です。

なぜ、手放す時が来るのかといえば、建物の劣化、需要の変化などによる空室率の上昇など、物件購入時に描いていた通りの投資環境が永続的に続くわけではないからです。

だからこそ「高値で売れるうちに」「賃貸経営環境が変わる前に」といった先を見越した出口戦略が必要になるのです。

2 不動産投資の成否を決める、出口戦略

不動産投資の入り口は「物件の購入」です。そして出口は「物件の売却」です。購入した物件を売却した時点でその投資の収支が確定するので、出口戦略までを含めた戦略を描いておかないと「家賃収入では黒字だったのに売却したらトータルで赤字になった」ということにもなりかねません。

3 出口戦略は売却時ではなく購入前に立てる

出口戦略で重要なのは、投資のどの時点で戦略を描くのかという「時系列の認識」です。それは「物件購入検討時」です。物件を購入する前から出口戦略を描き、その上で勝算があると見込まれる物件に投資をするのが正解なのです。

2、 出口戦略成功のための物件の選び方

では、出口戦略で成功する物件をどう探せばよいのかを解説します。

1 出口戦略が描きやすい物件の定義

出口戦略を練る時に考えたいのが「投資家目線」です。自分が買った収益物件を次に買うのも投資家であるという前提で、投資家を買いたくなる物件を選ぶのが基本です。つまり、利益が出る物件です。それは「入居者が住みたくなる物件」になります。

2 集客力の高い物件

入居者が住みたいと思う物件の条件として、考えられるのは以下のポイントです。

- ❖ 家賃にお得感がある
- ❖ 都心から近い
- ❖ 駅から近い
- ❖ 入居者が目的とする施設から近い（大学、職場など）
- ❖ 築年数が浅く物件の状態がよい
- ❖ メンテナンスが行き届いている
- ❖ 住宅設備が充実している
- ❖ 周辺環境がよく生活しやすい
- ❖ 大手ゼネコンやハウスメーカーの物件で安心感がある

これらは「自分が住む」という目線で考えれば当然なことです。そして、該当する項目が多いほど集客力の高い物件であると判断できます。この項目に少なくとも5つ以上該当しているかが1つの目安になります。

3 将来の人口動向や需要を見据える

もう1つ重要な点があります。それは「将来の需要予測」です。物件購入時に所有期間をある程度決めているのであれば、その所有期間が満了した時点の需要を少しでも正確に予測しておく必要があります。

日本の人口は緩やかに減少しており、この傾向は今後も続きます。人口の減少は賃貸経営の顧客候補が減ることを意味します。その影響を最小限に抑えることは、出口戦略で大切なことです。

将来の人口減で、影響を受けにくい物件に欠かせないのが立地条件のよさです。例えば、大都市圏の都心にあること、または都心から近いことが挙げられます。今後も地方から人口流入が見込まれる大都市圏であれば、少なくとも現役世代が働いている間は安泰と考えられます。

4 セミナーでノウハウを学ぶ

出口戦略が立てられる物件を選ぶために、不動産投資会社などが開催するセミナーに参加することも有効です。無料で開催されているセミナーも多いので、ぜひ活用するようにしましょう。

3、 売却するタイミングの見極め方

不動産の出口戦略では売却のタイミングは、重要なポイントの1つです。ここでは、その考え方について解説していきます。

1 売却のタイミングの考え方

出口戦略では「高く売る」ということと「いつ売るか」という時間軸の戦略が含まれます。そうすると「値下がりする前に売る」ということになりますが、それでは購入した物件をすぐに手放すのが究極の正解になってしまいます。そこで考えたいのが「投資の収支がプラスになるタイミング」です。

2 投資収支

売却する時の不動産の価格は、ほとんどの場合で購入時よりも低くなります。これを考慮して、値下がり幅と保有期間の家賃収入を差し引きし、トータルでプラスになるようにすること、それが不動産投資での成功になります。

現在保有している物件を今売ればいくらになるのかは、大まかな相場から以下の計算式で算出できます。

$$\text{購入価格} - \text{現在相場} + \text{これまでの家賃収入} = \text{現在の収支}$$

これがプラスになっていれば、それ以降が売却のタイミングということになります。あとは「現在相場」が大幅に下落する前に売り抜ければよいのです。

所有物件の現在相場を知るには以下のようなサイトを利用してみましょう。実際の取引価格や売りに出されている物件の情報が分かるため、相場把握の参考になります。

- 不動産取引価格情報検索（国土交通省）

<http://www.land.mlit.go.jp/webland/servlet/MainServlet>

- アットホーム投資（アットホーム株式会社）

<http://toushi-athome.jp/>

3 不動産価格の変動

一般的には、近隣に新しく駅や大きな施設ができた場合などを除けば、不動産の価格は時間の流れとともに徐々に下がっていきます。主な理由は建物の劣化です。そのほか近隣に競合物件ができた場合も集客力を奪われるため、価格下落の要因となります。

そのため、価格が大幅に下落する前で売却できるかがカギになります。自分が付き合っている不動産会社から近隣の物件開発情報などを根拠に売却の提案があったら、それは売り時かも知れません。

4 買主の融資

売却したい物件を購入しようと思う人は、多くの場合、不動産投資ローンを利用して購入します。つまり、融資が実行されなければ買いたくても買えないわけです。そのため、次の買主の融資が実行されやすいかも考えておくと、より現実に即した出口戦略を描くことができます。取引関係にある不動産会社が、こうした部分にまで戦略を立てているのであれば、売却のタイミングを提案してくれるはずです。

4、できるだけ高額で売却するテクニック

では、どうすれば少しでも高く物件を売却できるのでしょうか。そのヒントになるテクニックを紹介します。

1 売却査定サイトを利用する

複数の不動産会社から一括して見積もりをもらうことができる、「不動産売却査定サイト」というサービスがあります。このサイトを利用して複数社から見積もりをもらい比較することで、より高額で売却できる可能性が高まります。

2 簡単に値下げ交渉に応じない

どんなによい状態の物件を購入したとしても、保有期間が数年、あるいは十数年に及ぶと管理で物件の状態に大きな差が生じます。高く売却するためにも物件の管理は抜かりなく行っておきましょう。特に注目したい管理部分は以下です。

<区分マンション>

- ・外から見てバルコニーの状態がよいか（さび、汚れの有無）
- ・キッチン、浴室、洗面、トイレなどの清潔感
- ・照明、給湯器、空調などが正常に作動するか
- ・室内に悪臭がないか
- ・フローリング床の美観（傷やヘコミがないか）

<一戸建て住宅>

- ・雨漏り、水回りに水漏れがないか
- ・外壁、屋根に目立った破損がないか
- ・照明、給湯器、空調などが正常に作動するか
- ・室内に悪臭がないか
- ・フローリング床の美観（傷やヘコミがないか）
- ・庭の美観が保たれているか（植栽の手入れなど）

これらは物件を購入しようと考えている人が注目する部分です。普段から、こうした部分のメンテナンスを十分に行っておくことで、売却時の価格交渉が有利になります。

3 築古一棟物件は「土地」として売るのがよい場合も

一棟アパートや戸建て住宅など、土地付きで所有する物件の場合、建物とセットで売るよりも「土地」として売却した方がよい場合があります。

築古の場合は法定耐用年数を超過していることが多く、仮に残存年数があったとしても数年がほとんどなので、次の買主が建物を含めた物件としてローンを組む現実味がないからです。

この場合には、築古の賃貸物件として「土地付きの建物」として売りに出すのと同時に、「土地」の 카테고리にも売りに出すことで、2通りの買い手を探することができます。具体的には、売却の仲介を依頼する不動産会社に「土地としての売り出しもしてほしい」と依頼をすればよいのです。

もし、土地としての買い手が見つかった場合、更地にする作業は必ずしも売主がするとは限りません。売買契約の条件によって買主が購入後に更地にすることもあります。売主と買主が解体費用を折半にして契約を成立するという場合もあります。

4 入居者がいる状態で売る

所有物件が空室のままだと、次の買主が融資を受けられないことがあります。

空室だと「期待通りの利回りが見込めない→返済不能になるリスクが高い」と金融機関が判断するからです。一般的には、一棟の物件であれば「空室率20%以上」が融資のボーダーラインといわれています。そのため、次の買主が買いやすい環境を作るという点で、空室状態よりも入居者がいる状態で売却できるようにしておきましょう。

5、

リフォームで物件の価値を上げてから売却

より高く売るために、物件をリフォームするという方法もあります。

1 リフォームして売却する場合は損得を考える

「リフォームをしてきれいにしてから売却すれば高く売れるのでは……」と考える人は多いと思います。確かにリフォームすれば買い手も付きやすく、価格も高くなりやすい傾向はあります。しかし、損得を考えると必ずしも「100%リフォームを行った方がよい」とはならないのが不動産投資なのです。

そのまま売るよりも売却価格が高くなると見込める値幅がリフォーム費用以下という計算が立っているのであれば、リフォームはするべきです。そうでない場合は損になるので、そのまま売却した方がよいでしょう。

2 リフォームした方が高く売れるケース

リフォームした方がよいのは、以下の項目に該当する物件です。リフォーム後の売却でリフォーム費用以上の上乗せが期待できます。

- ❖ 立地条件がよく建物が建っている土地の価値が高い
- ❖ 水回りや住宅設備などがよい状態に保たれている
- ❖ 共有部分の管理が行き届いている区分マンション

土地の価値が高い所に建っている物件の場合、土地の価値だけでも買い手が見つかりやすいので高く売れる可能性も高くなります。

水回りや住宅設備は、不具合があると修繕などの費用が大きくなります。それ以外のクロスやクッションフロアといった見た目に関わる部分だけのリフォームで済ませることができるとは、費用を低く抑えるためのポイントです。

区分マンションの場合、どれだけ自室をよい状態に保っていても共有部分が汚れていたりすると買い手が付きにくくなるため、自室だけをリフォームしても費用のムダになってしまうことがあります。

3 高く売るためのリフォーム箇所と費用の上限

水回りや住宅設備などを修繕、リフォームすると費用が大きくなるため、売却前に手直しをしたとしても、その分を売却価格で回収するのが難しくなります。そのため、こうした箇所の売却前のリフォームはおすすめしません。

それ以外の見た目に関わる部分だけで済むのであれば、リフォーム後の売却でのコストパフォーマンスが高いので、行うべきでしょう。以下に示すのはコストパフォーマンスに優れたリフォーム箇所の費用の相場です。

| | |
|----------------------|-------|
| クロス張替え（壁、天井） | 4～5万円 |
| クッションフロア | 4万円台 |
| 天井塗装 （クロス張りの場合不要） | 2万円程度 |
| 下駄箱取替、設置 | 2万円程度 |
| ハウスクリーニング | 2万円程度 |

これらをすべて合計しても、20万円以下です。一棟アパートやマンションの場合は、この合計金額に部屋数を掛けた金額がトータルの費用になります。仮にリフォームで物件を美しく仕上げた売却価格が100万円アップしたとしたら、かなりの効果といえるでしょう。

第5章 不動産投資のメリット・デメリット

- 1 不動産投資のメリット
- 2 不動産投資のデメリット



1、 不動産投資のメリット

不動産投資をすると、儲かるのが普通だと思っている人は多いと思います。しかし、現実として、そこまで大きな利回りが出るわけではありません。それでもなぜ、不動産投資を人が多いのでしょうか。それは、キャピタルゲインやインカムゲイン以外の部分でメリットがあるからです。

1 資産として残る

株式などの金融商品は、株価の動きによって投下した資金がマイナスになり、なくなることも考えられます。それに比べ、不動産投資の場合は、購入した物件が資産として残るのがメリットの1つといえます。もし、一棟マンション、一棟アパートを購入した場合は、建物が老朽化で価値がなくなっても土地が残ります。

2 節税効果

不動産投資をすると以下の3つの税金を節税できる可能性があります。

- ❖ 所得税
- ❖ 住民税
- ❖ 相続税

所得税は、給与や事業、投資などで、何らかの「利益」が出たときにかかる税金です。住民税は、所得に応じて都道府県や市町村に支払う地方税です。

ただし、節税になるには、不動産投資をして収支がマイナスになることが条件です。収支が赤字であれば、給与所得や事業所得などの税金と通算して、所得税を減額できます。所得税が低くなると、住民税も減ります。

相続税は、一定以上の財産を相続した場合にかかる税金です。不動産の相続税評価額は、現金や預貯金より低くなります。また、不動産には各種の相続税優遇制度があるので、相続税対策にもなるのです。

3 少額自己資金で投資できる

株を買うのに、資金がないから金融機関から融資を受けるという話は聞いたことがないでしょう。しかし、不動産投資では、その商品自体を担保にし、金融機関から購入資金を借り入れすることが可能です。これは、数ある投資商品の中で、不動産投資が唯一できることです。ローンを活用すれば、お金を貯めることなく、少額の自己資金で始められます。

4 生命保険代わりになる

不動産購入で融資を受ける場合、団体信用生命保険に加入しなければなりません。万が一、ローンの返済期間中に死亡または高度障害者となった場合、団体信用生命保険が適用されローンの残債は保険金から返済されます。

その場合、残された家族には、無借金の不動産と毎月安定した家賃収入を残せます。このような保険に似た役割を果たせるのも不動産投資の大きな特徴です。

2、 不動産投資のデメリット

不動産投資のメリットを紹介しましたが、投資である以上は「リスク」というデメリットも伴います。

1 投資額が高い

不動産投資では、投資金額が安いものでも数百万円以上が一般的です。例えば、中古のワンルームマンションでも東京都内になれば最低でも1000万円以上が必要になります。不動産投資では、金融機関からローンを活用することができますが、その際にも不動産価格の1割程度の現金が必要になります。そして、投資金額が大きいということは、万が一、失敗した場合の損失も大きいということになります。

2 いろいろな税金がかかる

投資用の不動産では購入時、所有時、売却時とそれぞれで税金がかかります。購入時には不動産取得税、所有時には固定資産税・都市計画税、所得税、売却時には譲渡所得税が課税されます。そのため、事前に税金面も含めたシミュレーションをしておかないと、想定しなかった税負担で運用が成り立たなくなる可能性もあります。

3 商品の流動性が低い

不動産は、ほかの投資商品よりも商品としての流動性が低いため、売りたい時にすぐに現金化できないデメリットがあります。物件の売り出し価格が相場に対して適切に値付けされていたとしても、1か月程度はかかるのが一般的です。そのため、お金が必要になった場合に、早期の現金化は難しいといえます。

第6章 不動産投資でかかる費用

1 購入時

2 年・月でのラーニングコスト



不動産投資を始める時には売買代金以外に費用がかかります。どのようなものがあるのかを説明してきます。

1、

購入時

まずは、不動産の購入時にかかる費用です。

1 仲介手数料

仲介手数料とは、不動産売買・賃貸の際に不動産仲介業者に対して支払うお金をいいます。購入する不動産の価格に応じて、支払う手数料が変動します。

| 不動産の売買価格 | 手数料の上限 |
|----------------|--------|
| 200万円以下 | 5% |
| 200万円超 400万円以下 | 4%+2万円 |
| 400万円超 | 3%+6万円 |

物件価格が1000万円の場合は「1000万円×3%+6万円=36万円（税別）」です。

ただし、新築で不動産会社、中古で売主から物件を購入する場合は仲介ではなくなるので仲介手数料はかかりません。そのため、物件を購入時に取引形態は必ず確認するようにしましょう。

2 印紙代

不動産売買の契約時には、契約書や領収書などで印紙が必要になります。売買契約書に貼る印紙代は、物件の価格で異なります。

| 不動産の売買価格 | 本則税率 | 軽減税率 |
|---------------------|------|------|
| 10万円を超え 50万円以下のもの | 400円 | 200円 |
| 50万円を超え 100万円以下のもの | 1千円 | 500円 |
| 100万円を超え 500万円以下のもの | 2千円 | 1千円 |
| 500万円を超え 1千万円以下のもの | 1万円 | 5千円 |
| 1千万円を超え 5千万円以下のもの | 2万円 | 1万円 |
| 5千万円を超え 1億円以下のもの | 6万円 | 3万円 |
| 1億円を超え 5億円以下のもの | 10万円 | 6万円 |
| 5億円を超え 10億円以下のもの | 20万円 | 16万円 |
| 10億円を超え 50億円以下のもの | 40万円 | 32万円 |
| 50億円を超えるもの | 60万円 | 48万円 |

【出典】国税庁

※平成26年4月1日から平成32年3月31日までに作成された契約書の税率

3 不動産登録免許税

不動産の登録免許税は、購入した不動産の所有権の移転登記する際に課税される税金です。所有権の移転登記だけでなく、抵当権の設定登記でも税金を支払う必要があります。

| 登記の内容 | 登録免許税の計算 |
|------------|---------------|
| 売買による所有権移転 | 固定資産税評価額 × 1% |
| 抵当権の設定 | 債権額 × 0.4% |

例えば、固定資産税評価額が800万円、融資額が1000万円の場合、

- ❖ 所有権移転登記の登録免許税 → $800\text{万円} \times 1\% = 8\text{万円}$
- ❖ 抵当権の登録免許税 → $1000\text{万円} \times 0.4\% = 4\text{万円}$

となり、登録免許税は合計で12万円になります。

4 不動産登記手数料

不動産を購入すると、その物件が購入者の所有物であることを証明するために物件の所有者名義を変更する必要があります。所有権を移転する際には所有権移転登記、ローンを利用して購入した場合に物件を担保として設定する抵当権設定登記を行います。

不動産登記は、司法書士に依頼して行い、その際に報酬として支払う費用が不動産登記手数料です。司法書士によって異なりますが「10万円」が1つの目安になります。

5 固定資産税・都市計画税

不動産には「固定資産税」と「都市計画税」という税金がかかります。1月1日時点での所有者に対して課税されるため、年の途中で物件を購入した場合、所有権が移転した日以降の期間にかかる固定資産税の日割り分を支払う必要があります。支払先は前の所有者になります。

6 不動産取得税

不動産を取得して約6か月前後に「不動産取得税」という税金を支払う必要があります。支払いは1回のみです。不動産取得税は「固定資産税評価額 × 4%」の計算式で算出します。

7 火災保険などの保険料

火災や地震に備えるための保険です。購入時に支払うことになります。ワンルームマンションの場合、10年一括で、おおよそ3~4万円前後になります。

2、 年・月でのラーニングコスト

次は年ごと月ごとにかかる費用です。

1 固定資産税・都市計画税

購入時の費用でも述べましたが、固定資産税・都市計画税は毎年かかってきます。

2 火災保険料

火災保険料も毎年、掛け金が必要になります。

3 管理費

管理費は、マンションであれば共用部分の清掃や管理人の窓口対応などの業務でかかる費用です。清掃では水道や電気を使えば、その料金も別途かかります。管理費は物件の築年数が古くなるほど金額が大きくなります。

4 修繕積立金

外壁の補修などの建物を長期的に維持するために使われる費用です。区分マンションの場合は、決まった金額が毎月強制的に徴収されます。

5 賃貸物件管理費（PMフィー）

賃貸物件の管理費用です。管理内容は、入居者募集条件の設定や賃料などの集金業務、入居者のクレーム処理、契約更新などになります。一般的に管理業務は不動産会社や不動産管理会社が行います。

第7章 不動産投資の流れ

- ① 予算決め
- ② 物件条件を決める
- ③ 不動産投資会社を選ぶ
- ④ 現地確認
- ⑤ 買付証明書を提出
- ⑥ 重要事項説明書で説明を受ける
- ⑦ 売買契約を締結・手付金を支払う
- ⑧ (融資を受ける方のみ) 不動産投資ローン審査を受ける
- ⑨ 決済を行う
- ⑩ 賃貸管理会社を選ぶ



実際に、投資用不動産を購入する場合の流れを説明していきます。

1 予算決め

どんな投資でも同じですが、まず、どのくらいの予算規模で投資をするのか決めなければいけません。不動産投資の場合、ほかの投資商品に比べて投資金額が高くなるため、資金的に余裕を持ってスタートすることが大切です。もし、自己資金だけで足りなければ借り入れも視野に検討して予算を決めましょう。

2 物件条件を決める

不動産投資の物件選びは、自分が住みたい物件を選ぶのではなく、「この物件なら借りたい」という目線で選ぶ必要があります。そのため、一般的には以下の条件がポイントになります。

- ❖ 予算
- ❖ 間取り
- ❖ エリア
- ❖ 最寄り駅までの時間
- ❖ 利回り

このほかにも条件はあると思いますが、優先順位を考えて物件を決めましょう。

3 不動産会社を選ぶ

条件が決まったら、実際の物件選びに入ります。今はインターネット上に投資用不動産のサイトがたくさんあり、自分で検索することができます。一方で、よい投資物件はインターネットに掲載する前に取引が終わっていることも多々あります。そのため、自分で物件検索しつつ、不動産会社にも相談するとよいでしょう。

不動産会社は、現在の不動産市場の状況を教えてくれたり、あなたの条件に合った投資不動産を紹介してくれたり、投資プランを提案してくれます。ただし、不動産会社は、資本金、会社規模から見て、安定性のある会社を選ぶ基準にしましょう。

4 現地確認

条件に合った物件が見つかったら、現地まで足を運びましょう。投資用の不動産では、入居者が住んでおり、普通は部屋の中まで見ることはできない物件が少なくありません。それでも物件の外観、共有部分、周辺環境などは確認するようにしましょう。

5 買付証明書の提出

現地確認をして、問題がなければ、売主に物件購入する意思があることを表すために「買付証明書」を提出する必要があります。買付証明書とは、物件購入予定者が売主宛に発行する書面です。書面には、物件の情報、購入希望金額、支払い方法と時期、そのほかの希望条件などを記載した上で署名捺印します。購入価格は、物件エリアの相場をきちんと確認した上で、少しでも値引き交渉をしてみましょう。

6 重要事項説明書で説明を受ける

売主と合意ができれば、不動産会社の宅地建物取引主任者から口頭で購入物件に関する重要事項の説明を受けます。重要事項説明書については、以下の5つの事項を確認しましょう。

- (1) 物件の基本情報
- (2) 道路などのインフラ整備関連
- (3) 法令上の制限
- (4) 契約条件
- (5) 区分マンションに関する事項

(1) 物件の基本情報

購入予定の物件が特定できていることと、抵当権など、所有権に影響がある何らかの権利が設定されているかどうかを確認することです。特に「物件の概要」「登記記録（登記簿）に記載された事項」について確認しましょう。

(2) 道路などのインフラ整備関連

道路などの各種インフラの利用に制限がないか、利用にあたって費用負担あるかなどについて確認します。特に「私道に関する負担に関する事項」と「飲用水・電気・ガスの供給施設および排水施設の設備状況」についてチェックしましょう。

(3) 法令上の制限

建物が違法建物であるかどうかを確認します。

「都市計画法・建築基準法に基づく制限」の項目について特に確認しましょう。

(4) 契約条件

契約後のトラブルを避けるために、以下の項目をきちんと確認しましょう。

- ❖ 代金および交換差金以外に授受される金額
- ❖ 契約の解除に関する事項
- ❖ 損害賠償額の予定または違約金に関する事項
- ❖ 手付金等の保全措置の概要
- ❖ 支払金または預かり金の保全装置の概要

(5) 区分マンションに関する事項

マンション場合、共有部分と専有部分とあります。権利関係や建物の利用ルールなど以下6項目を確認しましょう。

- ❖ 敷地に関する権利の種類および内容
- ❖ 共有部分に関する規定の定め
- ❖ 専有部分の用途、そのほかの利用の制限に関する規約の定め
- ❖ 専用使用权に関する規約の定め
- ❖ 修繕積立金や管理費に関する規約の定めなど
- ❖ 管理に委託先に関する事項

7 売買契約を締結・手付金を支払う

重要事項の説明を受け、内容について納得ができたなら、正式に売主と売買契約を結ぶこととなります。売買契約の締結は、重要事項の説明と同じ日に行います。また、売買契約書では以下の項目を確認しましょう。

- (1) 売買の目的物の表示
- (2) 売買代金、手付金の額および支払日
- (3) 手付解除
- (4) 契約違反による解除
- (5) 瑕疵（かし）担保責任
- (6) 公租公課の精算
- (7) 危険負担
- (8) ローン特約
- (9) 反社会的勢力の排除

(1) 売買の目的物の表示

登記簿に記載されている物件の情報を基づいて表示され、その表示に誤りがないかを確認します。

(2) 売買代金、手付金の額および支払日

売買代金、手付金などの金額に誤りがないかを確認します。支払日もきちんと確認しましょう。

(3) 手付解除

何らかの理由で、解約することも考えられます。その場合の手付解除の金額（いくら支払えば契約を解除できるという金額）を確認しましょう。一般的には、手付けの金額は物件の売買代金の20%までで設定されることが多く、買主は手付を放棄することで解約ができます。一方売主から解約の場合、手付金額の倍の支払いとなります。

(4) 契約違反による解除

買主か売主のどちらかが契約違反となった場合、相手方は契約を解除することが可能です。一般的には、違約金は物件の売買金額の20%までと設定されることが多いようです。万が一のことを備えて、事前に確認しましょう。

(5) 瑕疵（かし）担保責任

瑕疵担保責任とは、売買物件に隠れた欠陥などが発覚した時に、売主が物件の補修や損害賠償の義務を負うとのことです。賃貸で入居者がいる場合は、トラブルの報告がなければある程度は安心できます。

一方で、空室の場合は、住んでみないとなかなか発見できないことが少なくありません。その場合、売主から付属書類として「物件状況確認書」をもらうようにしましょう。書類には物件の最新の状況を記入してもらうので、現時点での状態について確認することができます。

(6) 公租公課の精算

不動産の固定資産税・都市計画税は、毎年1月1日の所有者が支払うため、不動産の売買時には、決済日を基準に、税金を公租公課、つまり、買主と売主で分担・精算することになります。マンションの場合管理費も清算されることがあります。

(7) 危険負担

売買契約を締結した後に、売買物件が地震などの天災で毀損（きそん）・滅失した場合の取り決めを行います。一般的には、売主が物件を修復した上での引き渡しになりますが、毀損がひどく買主が契約目的を達成できない場合は、無条件で契約解除をすることができます。

(8) ローン特約

買主のローン審査が通らなかった場合、無条件で契約解除ができる特約です。しかし、審査に必要な手続きを怠ったなど買主に落ち度があった場合は、特約は適用されないので注意しましょう。

(9) 反社会的勢力の排除

「反社会的勢力の排除」のための条項です。買主が違反した場合は、売主は契約を解除することができます。

「重要事項説明書」と「売買契約書」は、契約を締結する前にもらうことができます。そして、書類の内容を確認し、不明な点があれば、すぐに不動産会社の担当に確認をしましょう。契約締結の当日には何の問題点もない状態になっているのが理想です。

8 不動産投資ローン審査を受ける（融資を受ける人のみ）

売買契約が締結できたら、融資が必要な人は、不動産投資ローンの審査を受けます。一般的には2～4週間が審査期間となります。審査が無事に通ったら、不動産投資ローンの正式な契約を結びます。

9 決済を行う

残りの代金を売主に支払って、物件の引き渡しを受けます。決済手続きが完了後、不動産の所在地について、法務局で登記手続きを行います。申請してから、おおよそ3週間ほどで謄本が受け取れます。

9 賃貸管理会社を選ぶ

物件を管理する会社を選びます。不動産会社が仲介してくれた場合、その会社が物件の管理をしてくれることが多いようです。

第8章

不動産投資をシミュレーションしてみる

- 1 シュミレーションは不動産投資の要
- 2 不動産投資シミュレーションとは
- 3 シミュレーションの方法
- 4 書籍でシュミレーションをより深く学ぶ
- 5 AIを使ったシュミレーションもおすすめ



不動産投資は、手持ち資金に加えて数千万円の借金を負うこともあってリスクが高いといえます。しかし、しっかりとシミュレーションを行って、物件を選ぶことで、リスクを抑え、安全に投資を行える可能性は高まります。

実際に物件に足を運んで、書類には書かれていない「リアルな数字」を基にシミュレーションしたデータは非常に確実性が高いからです。

投資で最も重要なことは「不確実性の排除」です。シミュレーションは不確実性を排除する作業です。そのため、不動産投資で利益を出すために必要になります。

1、シミュレーションは不動産投資の要

結論からいうと不動産投資で成功するために、シミュレーションをすることは必要不可欠です。

なぜなら不動産投資は、様々な種類の収入と支出が複雑に絡み合っていて、それらの数字を全て把握、合算することでようやく利益が出るのか出ないのかを判断することができるからです。

多くの人は「家賃収入で不労所得が得られる」というイメージが先行しているため、借入利息や諸経費などの細かい数字に目がいかないものですが、実際この数字は利益を大きく左右する重要な数字なのです。

この章ではシミュレーションをしておくことで得られるメリット、回避できるリスクなどを解説していきます。

1 想定外の出費があっても利益の出る物件が見つかる

表面上は利益の出せる計算の物件だったとしても、実際に購入してから予想外の出費がかさんで赤字になってしまうケースも多くあります。むしろ予想通りの結果になることの方が少ないと言っても過言ではないでしょう。

エアコンが故障して修繕費が発生したり、利息が上がって返済総額が増えてしまったり、考えられるリスクは様々です。

このような急な出費を計算に入れた上で安全に投資をするためには、考えられるリスクをシミュレーションすることが重要です。

そうすることで、より利益が出る確率が高い物件を選ぶことができるようになるのです。

2 利益を最大化する売却のタイミングを把握できる

不動産投資の収益には

- ❖ 家賃収入によって得られるインカムゲイン
- ❖ 不動産を売却した際に得られるキャピタルゲイン

の2つがあります。

特に不動産投資で、より多くの利益を得るためには物件を売却するタイミングが非常に重要で、物件売却のタイミングを最適化することを「出口戦略」と呼びます。不動産の売却は、これ以上家賃収入による利益が出せないと判断した場合のリスク回避として有効です。

利率が上がった場合、どれだけ今の利益が圧迫されるのかなどを重ねて、シミュレーションすることで適切な売却のタイミングを把握できるようになるのです。

2、

不動産投資シミュレーションとは

不動産投資シミュレーションとは、物件価格や借入金額、利息をあらかじめ用意して月々の利益やトータルの返済額を予測することです。シミュレーションは会社でいうところの事業計画書と同じくらい大切なもので、物件を選別する際の重要な指標になります。

扱う金額が数千万円規模になってくるので、単純に利息が0.5%違うだけでも数十万、数百万円の違いがあります。

また、シミュレーションをする際に重要視して欲しいのは実質利回りです。

実質利回りとは家賃収入から必要な経費などを全て差し引いて計算された利回りのことで、物件を選ぶ際に最も大切な指標の1つです。

一般的に物件情報の書いてある書面上には、空室が一部屋もなく費用も一切掛かっていない前提で計算した表面利回りが記載されています。

地方には表面利回りが20%など、大変よい条件が記載されている物件がたくさんあります。しかし、実際は築古で修繕費が高く、新しい入居者が見つからず空室が続いてしまうことから実質利回りが低く利益が出ないケースなども多くあります。

物件によっては、リフォームして、魅力的な物件にすることで空室率を下げるなど、工夫をすることで、実質利回りを引き上げることも可能ですが、より正確な物件の選別が必要になってきます。

3、シミュレーションの方法

不動産投資をするにあたって、シミュレーションをすることが必要不可欠と分かったところで、早速不動産投資シミュレーションを実施するための方法を紹介します。

不動産投資シミュレーションは、ネット上にあるツールを使うことで行うことができますが、それを使って正しくシミュレーションするためには、不動産投資に関する基本的な用語を理解する必要があります。

シミュレーションをただの皮算用で終わらせないためにも、この章の内容をしっかりと抑えましょう。

なお、不動産投資の教科書では無料で簡単に利用できるシミュレーションツールを用意しています。ここでは、このツールの使い方について解説していきます。

・収支シミュレーション

| 不動産情報 | |
|--|-----------------------------------|
| 物件価格 | <input type="text"/> 万円 |
| 満額家賃収入（月額） <small>98000円の場合は9.8万円とご記入ください</small> | <input type="text"/> 万円 |
| 想定空室率 | <input type="text" value="8"/> % |
| 管理費などの諸経費率 | <input type="text" value="10"/> % |

<http://fudousan-kyokasho.com/simulation>

1 必要な数字を全て用意して打ち込む

まずは、不動産の用語を覚えて正確な数値を用意します。

シミュレーションには想定空室率などの入力が必要ですが、物件が近くにあれば実際に足を運び、電気やガスのメーターが正常に作動している部屋の数をチェックし、どのくらいの人が入居しているのかを確認するのが望ましいでしょう。

なぜなら書類に書いてあることが絶対に本当だとは限らないからです。実際に自分の目で確認した数字が、最も信頼がおけるデータなので面倒くさがらずに足を運びましょう。

(1) 物件価格

物件の種類は大きく分けて4つあります。

- ❖ 新築区分マンション
- ❖ 新築一棟マンション
- ❖ 中古区分マンション
- ❖ 中古一棟

区分・中古の場合は値段が安く一棟・新築の場合は値段が高くなります。

一棟は土地を担保に融資を受けることができますが、区分は値段が安い反面、土地を担保にすることができず融資を受ける際に不利になるケースがあるので注意が必要です。

新築は人気があるためすぐに入居者が決まりますが、その反面、価格が高いこともあって利回りがそこまで高くならず、意外と中古の方が高い利回りで運用できるというケースが多いようです。

(2) 満額家賃収入（月額）

全ての部屋に居住者がいる状態で、1か月賃料を回収した場合の収入金額です。

(3) 想定空室率

所有している部屋数に対して、空室がいくらあるのかを示す指標です。

80～90%の間あたりで予想をするとよいでしょう。

不動産投資の初心者が陥りやすいのは、空室率を悲観的に捉えすぎて80%以下の数値でシミュレーションをしてしまうことです。

あまりリスクを悲観的に捉えすぎてしまうと、本当はよい物件であるにもかかわらず、それに気付くことができずに見逃してしまいます。

想定空室率は悲観も楽観もせずに、現実的な数値を設定しましょう。

(4) 諸経費率

固定資産税などの税金や、修繕費、管理費、修繕積立金の家賃収入に対する割合を指します。

ワンルームなのかファミリータイプなのか、木造かRC（鉄筋コンクリート造）かなどで割合は変動しますが、平均的には10~20%程度といわれています。また、築年数が経過していくに連れて修繕費のコストは上がっていくので、基本的に諸経費率は年々上昇していきます。

(5) 頭金（自己資金）

物件購入の際に、あなたが出すお金の金額です。自己資金のことをいいます。

基本的には、自己資金が多いほど融資を受けやすいのですが、自己資金が少ない場合でも融資を受けて物件購入に成功したケースもあるので、自己資金が少ないからという理由で不動産投資を諦める必要はありません。

(6) 借入れ金額

物件購入の際に、あなたが借り入れる金額です。

年収の10倍程度の金額が、借り入れることのできる目安だといわれています。

通常の融資と比較すると非常に大きな融資を受けることが可能ですが、それは株やFXと違い、購入した資産を担保にすることができるからです。

これによって少ない自己資金であっても、融資を受けてレバレッジ（てこの作用）を掛けた投資をすることができるのが不動産投資の魅力の1つです。

(7) 借入れ金利

借入金利は利用する金融機関や、借入方式により異なります。

方式は固定金利型と変動金利型の2種類があり、現在は変動金利型の方が安く借り入れることができるような状況です。

ここ数年金利に大きな変化はありませんが、半年に一度、金利の見直し自体は行われるので、変動金利型での融資は常に金利上昇のリスクがあるということを把握した上で、借り入れるようにしましょう。

(8) ローン年数（借入れ期間）

借入れたお金を返すまでの期間のことを指します。

借入れ期間を長くするのか、短くするのかはよく議論されていますが、今後、あなたが今よりも多くの物件を購入して投資の規模を大きくして行きたいのであれば、借入期間を長くして、1か月あたりの返済額を少なくし、家賃収入によるキャッシュを増やすのが望ましいでしょう。

なぜなら、金融機関は借入れている金額よりも現状持っているキャッシュの金額の方を融資する際に気にするからです。

逆に、まずは物件を1つだけ買って様子を見たいのであれば、借入期間を短くすることで支払う利息額を少なくしてキャッシュフローを有利にするという選択肢もあります。

どちらも一長一短なので、あなたに合ったスタイルで借入期間を設定するようにしましょう。

2 必要な数字を使って利回りや返済額を把握する

シミュレーションツールに必要な数字を打ち込むことで以下の数字が計算されて出てきます。

算出された数字は、実質利回りがいくらになるのかなどを丹念に確認しましょう。

(1) 毎月の返済額

1か月あたりにかかってくる借入金の返済額です。

返済額が1か月あたりの家賃収入を超えてしまうと、資金に余裕がない場合は家計を圧迫することもあります。その場合は返済期間を伸ばすなど対策を売って無理のない返済プランを立てるようにしましょう。

(2) 年間の返済額

年間で発生する借入金の返済額です。

(3) 返済総額

トータルで返済しなければならない借入金の金額です。

計算式としては、

年間の返済額×ローン年数（借入れ期間）

となります。

借入金利が高いほど、借入期間が長いほど返済総額は増える仕組みになっています。

(4) 想定平均月額家賃

空室率を考慮した上で、毎月得られる平均の家賃額を記載します。

(5) 家賃収入（年額）

1年間で得ることができる家賃収入の金額です。

(6) 管理費などの諸経費（年額）

年間で発生する固定資産税・修繕費・管理費・修繕積立金などの諸経費です。

管理会社に依頼せずに、自分で物件を管理することによって管理費の節約をすることも可能ですが、滞納された家賃の督促など工数の掛かる業務が多く、会社員の人であれば、仕事をしながら管理をするのは効率的ではありません。よほど時間的な余裕がない限りは、管理会社に依頼しておく方が無難です。

(7) 年間支出

年間支出は「**返済額（年額）＋諸経費（年額）**」で算出することができます。

(8) 年間手取り

年間手取り額は「**家賃収入（年額）－年間支出**」で算出することができます。

返済期間を長くすれば、返済金額が減るのでそれに伴って年間手取りは増えます。

金融機関は、物件よりもキャッシュを持っている人に対して融資を優遇するので2つめ、3つめの不動産を保有したいということであれば年間手取り額を増やして資産の拡大に向けて動いていくのも1つの手段として有効です。

(9) 表面利回り

表面利回りは「**家賃収入（年額）** ÷ **自己資金**」で算出することが可能で、「グロス利回り」とも呼ばれます。

投資用物件の情報に記載されている数値ですが、表面利回りは空室が出た場合の機会損失、管理費や修繕費、固定資産税などの費用を一切カウントせずに算出がされているため参考程度のデータにしかありません。

表面利回りだけを見て、物件を選んでしまわないように注意をしましょう。

(10) 実質利回り

実質利回りは、「**（家賃収入（年額） - 管理費などの諸経費）** ÷ **自己資金**」で算出することが可能で、「ネット利回り」とも呼ばれます。

実質利回りは、表面利回りとは異なり、発生した費用も全て換算されているため、物件を選ぶ際の重要な指標になります。

ブレのない確実なデータの出た実質利回りには、物件の購入を決定付けるだけの説得力があります。

(11) 返済後利回り

返済後利回りは、

「**（家賃収入（年額） - 管理費などの諸経費 - 返済額（年額））** ÷ **自己資金**」

で算出することが可能です。

実質利回りから、さらに借り入れたローンの返済額も引いた利回りのことで、ローンの支払額が多ければ赤字になり返済が大変になります。節税がしたい場合など、特別な理由がない場合は黒字になるように調節するのが望ましいでしょう。

(12) 投資利回り

投資利回りは「年間手取り ÷ 自己資金」で算出することができます。

自己資金に対しての借入金の比率が、多ければ多いほどレバレッジが掛かるので大きくなります。

3

金利や諸経費率を変えて色々なパターンを想定したシミュレーションをする

多くの人は、シミュレーションをする際に平均的な数値だけを打ち込んで利回りや返済額を出してしまいがちですが、それではまだシミュレーションとしては不十分です。

建物のどこかに不具合があり、修繕費が余分に発生してしまうケースや、金利の上昇によって返済額が変わってしまうケースも少なくはないので、金利や諸経費率の部分を変えながら、考えられるパターンを全てシミュレーションしましょう。

(1) 金利が上昇してしまった場合のシミュレーション

不動産ローンの金利には、「固定金利型」と「変動金利型」の2種類がありますが、金利が安いという観点から、変動金利型のローンを組む事が推奨されています。その反面、変動金利型の場合半年に一度金利の見直しがあるので、そこで金利が上昇してしまうリスクがあります。

多少金利が上昇してしまったとしても、利益が取れる物件をシミュレーションする中で見つけましょう。

(2) 諸経費率が上昇してしまった場合のシミュレーション

特に木造建築の場合は顕著なのですが、築年数の経過に伴って修繕費などによる出費額増加があります。

出費の原因としては

- ❖ 雨漏り
- ❖ シロアリ
- ❖ 外壁修理
- ❖ 配管修理

などが挙げられます。

ほかにも、エアコンの修理など、急な出費もあるので、こういったアクシデントも想定して数字を打ち込むことでより精度の高いシミュレーションをすることが可能になります。

4、

書籍でシミュレーションをより深く学ぶ

Excelでできる 不動産投資「収益計算」のすべて



出典：amazon
「Excelでできる不動産投資「収益計算」のすべて」
著者：玉川陽介
出版社：技術評論社

この本は、不動産の購入からローンの組み方、売却や税金まで、すべての不動産投資の過程における収益構造を説明してくれるものです。

目標は、収益計算が自分でできるようになることです。

不動産投資を成功させるには、キャッシュフローのシミュレーションが何より重要ですが、この本を読むと、そのスキルが無理なく、不足なく身につきます。

また、シミュレーション用のエクセルシートをダウンロードできるので、とても便利です。このシートを使えば、本書内で説明されている収益率や税金など、すべての要素を押さえて簡単にシミュレーションができるようになります。

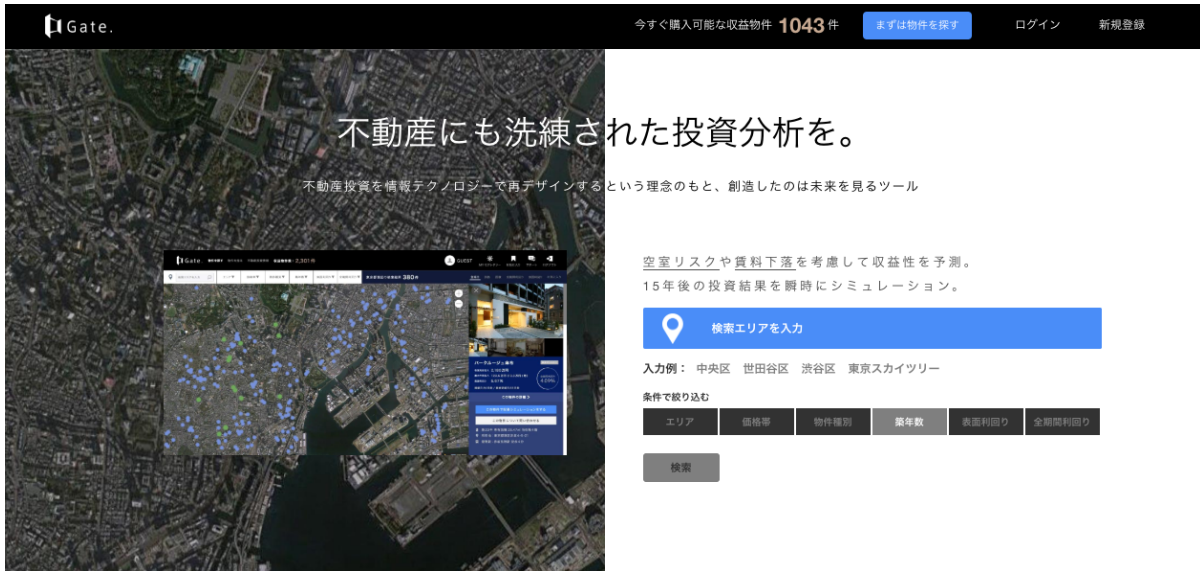
キャッシュフローだけでなく、将来の資産価値まで計算できてしまいます。また、サポートコミュニティを使って著者に質問できる特典も付いています。

5、

AIを使った シミュレーションツールもおすすめ

また、より確度の高いシミュレーションをしたいなら以下のツールもおすすめです。

Gate.



<https://gate.estate/>

第9章

安定収益を得るための 不動産投資物件の選び方

- ① 資産価値の落ちにくい不動産を選ぶ
- ② 一戸建てとマンション、資産が落ちにくいのは？
- ③ 不動産価値を維持のために必要なこと



不動産投資では、安定した利益を得るために資産価値が落ちにくい不動産を購入することが大切です。ここでは、そのためのポイントを解説します。

1 資産価値の落ちにくい不動産を選ぶポイント

資産価値の落ちにくい不動産は、以下のポイントを参考に選ぶとよいでしょう。

- ❖ 最寄り駅からの距離
- ❖ 住みたい街ランキングから選ぶ
- ❖ 分譲会社ブランドから選ぶ
- ❖ 近辺賃貸物件の相場を調べる

2 一戸建てとマンション、資産が落ちにくいのは？

一戸建てとマンションで資産価値が落ちにくいのはどちらでしょうか。実は一戸建てとマンションに対する住居ニーズが違うことから、一概にはどちらともいえません。一方で、どちらも資産価値が落ちにくい物件のポイントがあります。

(1) 一戸建て

一般的には、建築年数が20年を経過するとほとんど評価されなくなるといわれています。そこで、一戸建てを選ぶ際には、土地の資産価値を重視して選ぶとよいでしょう。

(2) マンション

マンションの資産価値を判断するにあたっては、一戸建てと異なり以下の点がポイントとなります。

- ❖ 最寄り駅から徒歩10分以内など立地がよい
- ❖ 日頃からきちんと掃除されているなど管理状況がよい
- ❖ 分譲戸数が100戸以上など規模の大きい物件

3 不動産価値維持のために必要なこと

年数が経っていても資産価値があまり落ちない物件とは、管理が行き届いた物件です。新築時はほぼ同じ資産価値の物件であっても、その後の管理状況によって、中古物件としての資産価値が大きく違ってきます。

そのためには

- ❖ ガス、水道など定期的に物件のメンテナンスを行う
- ❖ 共有部の掃除などをきちんと管理してくれる管理会社を選ぶ

こうした点を不動産価値の維持するために気をつけましょう。

第10章 不動産会社の選び方

- 1 優良な不動産投資会社の見分け方のポイント
- 2 よい営業マンを見分けるポイント



不動産投資が成功するか否かは、不動産会社選びに尽きます。そこで、優良な不動産会社はどのように見つけるのか、またよい営業マンをどう見つけるのかのポイントを解説します。

1、 優良な不動産投資会社を見分けるポイント

よい不動産会社の条件は以下になります。

- ❖ **優良な物件を数多く取り扱っている**
→安定収入が入ってくる物件がある
- ❖ **実際に物件を購入した後のサポートが充実している**
→賃貸の客付けをきっちり行っている

これを把握するための方法としては

- ①サイトでチェックする
- ②セミナーに参加して確認する

の2つが有効です。

1 サイトでのチェックする点

サイト上でチェックするポイントは、「入居率が高いか」ということです。98%を超えていれば安心といえるでしょう。

2 セミナーに参加して確認

セミナーに参加した場合は以下のポイントを確認しましょう。

- ❖ **優良エリアでの物件が多いか**
- ❖ **需要が多い物件を扱っているか**
(例えば、都心近辺で家賃8~9万円のワンルームマンションなど)
- ❖ **購入後のフォローはしっかりしているか**
→どのような客付けができるか
- ❖ **入居者募集のノウハウが充実しているか**
- ❖ **(もし教えてもらえれば) 紹介率とリピート率**
→2件目を購入しているお客がどのくらいいるか

2、

よい営業マンを見分けるポイント

不動産投資会社選びに加えて、よい営業マンを選ぶことも不動産投資を成功させるために重要です。具体的には、以下のアクションを取れる人はよい営業マンといえるでしょう。

❖ きちんとヒアリングをしてくれるか

営業マンは、最初に年収や勤務先や自己資金をヒアリングします。それに加えて、投資家の将来の目標や、不動産投資する目的までヒアリングしてくれるようであればよい営業マンであるといえます

❖ 即座に提案できるか

ヒアリングの段階で、どのような物件がふさわしいか、当該状況で融資可能な金融機関はどこなのか、という投資家が求めている提案をすぐにできるとできれば、よい営業マンといえるでしょう

❖ 投資家に応じて適切な物件を紹介してくれるか

❖ 物件購入前に分かりやすく現実的な収支計画・キャッシュフロー計画を策定し説明してくれるか

❖ 多くの物件情報を持っているか

できる営業マンは当然ながら販売力があります。そうした営業マンには売り主サイドである不動産業者から物件情報が自然と集まってきます。

❖ 柔軟な提案をしてくれるか

「この物件ありき」で提案してくるのではなく、投資家との話し合いの中でいくつかの選択肢を提示できるのは、よい営業マンといえます。

❖ 自己資金を踏まえた提案をしてくれるか

不動産投資は基本的に物件価格の10~20%の自己資金が必要といわれています。それにもかかわらず、(特に最初の段階で)「自己資金ゼロで不動産投資できます」ということを強調してくる営業マンには注意しましょう。

❖ 金融機関の情報を詳しいか

1つだけではなく複数の金融機関のプランを紹介してくれるのは、よい営業マンといえます。

そして、一番重要なのが「営業マン自身が不動産投資をしているか」という点です。

なぜなら、実際に不動産投資しているのであれば物件の見極め方や、適切な融資の受け方について熟知していると考えられるからです。

また、営業マンが不動産投資をしているということは、所属する不動産会社から物件を購入している可能性が高く、それだけ優良な物件を販売している可能性があります。ただし、不動産投資をしていることが絶対条件ではありません。紹介したポイントを踏まえて判断しましょう。

第11章 不動産投資ローンを有効に 利用するための知識

- 1 不動産投資ローンとは
- 2 現金一括購入と比較したローンを組むメリット
- 3 現金一括購入と比較したローンを組むデメリット
- 4 不動産投資ローンを受ける際の流れ
- 5 もし、金利が上昇したら？



不動産投資を行うために、融資を利用しようと考えている人は多いでしょう。しかし、不動産投資ローンの仕組みや住宅ローンとの違い、審査基準などについて知っている人は少ないかもしれません。そこで、この章では不動産投資ローンの基礎知識について解説していきます。

1、 不動産投資ローンとは

不動産投資ローンとは、投資用マンション、一棟アパートなど投資を目的とする不動産を担保にして、その購入資金の融資を金融機関から受けることをいいます。

不動産の購入で金融機関からのお金を借りるローンでは、住宅ローンがありますが、不動産投資ローンは以下の3点が異なります。

1 貸付の目的が異なり審査基準が違う

住宅ローンは個人への貸付です。本人の年収など返済能力が重視されます。一方、不動産投資ローンは「マンション投資やアパート投資といった事業に対する融資」になります。そのため、不動産投資ローンでは、事業の採算性や可能性などが重要視されます。

2 不動産投資ローンの方が住宅ローンに比較して審査が厳しい

住宅ローンは支払いができなくなると住む所がなくなることから、一般的に返済が滞る可能性は少ないと考えられています。これに対し、不動産投資ローンはそうした理由がありません。そのため、不動産ローンの方が住宅ローンよりも審査が厳しいとされています。

3 金利の設定が違う

金融機関によって不動産投資に対する考え方が違うことから不動産投資ローンの金利は2~5%ほどです。これに対して、住宅ローンの金利は、借入期間が最長35年で全期間固定金利型の住宅ローン「フラット35」は、融資率が9割超で年1.830~年2.460%になっています。(2018年9月時点) 不動産投資ローンの金利は、住宅ローンよりも高いのです。

2、

現金一括購入と比較したローンを組むメリット

金融機関から融資を受けることは「借金」をするという悪いイメージを持つ人もいるでしょう。しかし、実は不動産投資では融資を利用することは2つのメリットがあります。

【メリット】

1 少ない資金で高額不動産を購入できる

ローンを組むことで、全額自己資金でなくても投資ができます。そのため、少ない投資金額で高い利回りを得る、つまり、レバレッジ（てこの作用）を効かせることができます。

2 購入資金が貯まるのを待つことなく投資を始められる

ローンを利用して、金融機関から不動産購入資金の融資を受けることで、よい物件があれば、不動産の購入資金が貯まるまで待つことなく投資を始めることができます。

3、

現金一括購入と比較したローンを組むデメリット

一方、不動産投資ローンを利用は、現金で購入する場合と比較して、どのようなデメリットがあるのでしょうか。

【デメリット】

1 空室があるとローンの返済が厳しくなる

融資を受けた場合、毎月ローンの返済があります。ローンの返済は、一般的には毎月の家賃収入から行う人がほとんどです。もし、空室で家賃収入がない月は、自分の貯金などから返済しなければなりません。空室の期間が短ければよいのですが、長く続くと返済が厳しくなる可能性があります。そうならないためには、空室になりにくい物件を選ぶことが大切です。

2 売却タイミングで、残債が残る可能性がある

購入した不動産は所有するつもりでいても、急遽物件を売却する必要に迫られることも想定されます。売却のタイミングにもよりますが、所有期間が短い場合、売却金額はローンの残債金額を下回る可能性があります。

ローンの残債を手元の資金で補えるのであればよいですが、できない場合、金融機関の抵当権が外せなくなります。そうすると、買い手がいても物件を売れなくなります。（抵当権が付いている不動産を売却する場合、抵当権を外せることが条件になります）

そのため、いつ売却しても高く売れる資産価値の高い物件を選ぶことが重要になります。また、万が一のために手元には、ある程度の資金を持つことも大切です。

4、 不動産投資ローンを受ける際の流れ

では、実際に金融機関のローン審査を受けるには、どのようなステップを踏むのでしょうか。ここでは、自分で融資を申し込んだ場合の大まかな流れを説明します。

1 不動産投資ローンの申請をするための準備をする

金融機関の融資担当者にアポイントメントを取り、不動産投資ローンを申し込むための書類などを確認します。

2 必要な書類・資料を準備し、申し込み手続きをする

実際に融資の申し込みに必要な書類・資料を準備して申し込みの手続きを行います。申し込みには、以下の書類を用意する必要があります。

- ❖ 登記簿謄本
- ❖ 物件概要書
- ❖ キャッシュフロー試算表
- ❖ 物件取得関連費用概算表
- ❖ 固定資産税評価証明書
- ❖ 公図
- ❖ 住宅地図
- ❖ 販売図面
- ❖ 建物図面
- ❖ 物件写真
- ❖ 取引事例
- ❖ 源泉徴収票
- ❖ 確定申告書

3 金融機関側の審査

提出書類に不備がなければ、申し込んだ金融機関がローンの審査を始めます。審査期間は書類を提出してから、約2~4週が目安になります。

4 金融機関から融資決定通知を受ける

審査が無事に通過したら、金融機関から融資決定の通知が届きます。

5 金融機関で融資の手続きを行う

融資が受けられるよう契約の締結手続きを行います。具体的には、以下のような契約を締結します。

- ❖ 抵当権設定契約・根抵当権設定契約
- ❖ 金銭消費貸借契約
- ❖ 団体信用生命保険…など。

6 融資が実行される

手続きが無事完了すれば融資が実行され、物件を購入することになります。

5、もし、金利が上昇したら？

ここ10年間ずっと低金利が続いており、融資を受けるにはよいタイミングといえます。しかし、今後は金利が上昇する可能性があります。そのため、返済期間中に「金利が上昇したら？」という点が気になる人もいるのでしょうか。

金利上昇リスクの回避策として、ベストな方法は、「繰り上げ返済」することです。

もし、手元のお金に余裕があれば、金利が上昇し始めた段階でどんどん繰り上げ返済をすることで、金利上昇リスクを回避することができます。

一方で、金利の上昇は、景気がよくなり、物件価格が上昇することを意味します。また、金利は「経費」として計上できるため、上昇分は節税にもつながります。そのため、金利の上昇は必ずしも悪いことではないともいえます。

第12章 不動産投資で失敗とは何か

- 1 不動産投資での失敗とは
- 2 実際の投資での失敗
- 3 失敗の根本的原因は3つに集約できる
- 4 成功確率を高めるためにやるべきこと



不動産投資では様々なリスクが考えられますが、失敗は限られています。ここでは不動産投資での失敗について考えます。

1、 不動産投資での失敗とは

不動産投資における失敗とはどのようなものでしょうか。その定義として、以下のようなものが考えられます。

- ❖ 事前に想定していたキャッシュフローシミュレーションと異なる結果になった
- ❖ 空室が埋まらず毎月想定を大きく超える赤字が出続けている
- ❖ 赤字が大きすぎて、給与などの収入で補填しきれず自己破産せざるを得なくなる

下に行くほど深刻になりますが「赤字が大きすぎて、給与などの収入で補填しきれず自己破産せざるを得なくなる」ということは不動産投資では、ほとんどありません。

2、 実際の投資での失敗

具体的な失敗についてみていきましょう。

1 空室が生まれる・空室率が高まる

不動産投資における多くの失敗は空室が出ること（空室率が高まること）です。空室が出てしまう原因は

- ❖ 家賃が相場より高すぎる
- ❖ 管理会社の広告活動が不十分
- ❖ 入居者の募集活動が遅い

に集約されます。

もちろん、地方では「そもそも入居者がいない」ということも考えられます。しかし、多くの場合、そのような立地に物件を建設することはないので、基本的には、空室の原因は上の3つのいずれかに当てはまります。

2 物件選び

間違った物件に投資するケースです。物件選びの失敗としては主に以下が考えられます。

- ❖ 物件の高値つかみをしてしまう
(または高値つかみをさせられてしまう)
- ❖ 自身の資産運用の目的に合わない物件を購入してしまう
(または、資産運用の目的が明確になっていない)

3 欠陥による予想外の修繕費

中古物件でよくある失敗ですが、新築物件の場合にも注意して欲しいポイントです。物件に不備があって、急遽多額の修繕費を支払わなければならなくなったり、事前のキャッシュフローシミュレーションが甘かったことが原因で収支が悪化してしまうことがあります。

3、 失敗の根本的原因は3つに集約できる

不動産で失敗する根本的な原因は3つに集約できます。

- ①不動産投資する目的があいまい
(営業マンから言われた通りに、不動産投資を始めてしまっている)
- ②不勉強
- ③シミュレーションが不十分

この点を踏まえることが、不動産投資で失敗しないためのポイントです。

4、 成功確率を高めるためにやるべきこと

では、不動産投資を成功させるにはどうしたらよいでしょうか。そのために必要なのは以下の3つです。

- ❖ 目的を明確にする
- ❖ 知識を学ぶ
- ❖ 収支、キャッシュフローのシミュレーションを行う

1 目的を明確にする

まず、不動産投資する目的を明確にしましょう。

- 「インフレに備えたい」
- 「老後の年金の補填」
- 「毎月数十万円儲けたい」

などの目的を決め、それに応じて物件を選びます。事前に不動産投資をする目的を明確にしておくことが重要です。

2 知識を学ぶ

不動産投資に関する書籍などを購入し、基本的な用語や投資の形態などについての基礎をきちんと学んでおきましょう。

3 収支、キャッシュフローのシミュレーションを行う

収支計画、キャッシュフロー計画のシミュレーションを事前に行いましょう。不動産会社が事前に提示してくれることもありますが、それを鵜呑みにしてはいけません。もし、不動産会社が計画を出してくれた場合は現実的に可能性があるものなのか、自分自身できちんとチェックをしましょう。

第13章 不動産投資の失敗例から学ぼう

- ① 物件選びで失敗したケース
- ② 欠陥があり予想外の修繕費が発生したケース
- ③ 無理な返済計画で失敗したケース
- ④ 家賃滞納で失敗したケース
- ⑤ 事故物件となってしまったケース



この章では、実際に失敗した経験談を紹介します。それぞれの事例を学んでもらうことで、リスクを少なくするための参考にしてください。

1 物件選びで失敗したケース

●K.Iさん（仮名） 男性：34歳

■ターミナル駅から徒歩10分の中古ワンルームマンションを、2年前に購入

■購入時の表面利回り5.2%

■購入時の家賃は9万4000円

不動産を購入したのは、ポストに入っていた一枚のチラシがきっかけです。物件はターミナル駅から徒歩10分の好立地で、築10年の築浅マンションでした。「物件価格を値下げしました」という書き出しにひかれて、すぐに問い合わせをして、お得感に背中を押される形で、ほとんど迷いなく購入しました。本当は購入前に、自分で物件価値を調べておけばよかったのですが。

そして、この物件を事情があって購入わずか2年で、売却することになりました。その時、業者から提示された売却価格は、何と購入時より30%も下がっていました。「わずか2年でこんなに下がるのか……」と思ったのですが、実は私が購入した金額が高かったようなのです。その時、「値下げ」という言葉につられて、物件を高掴みしてしまったことに気づきました。今では高い勉強料を払ったという思いで一杯です。

2 予想外の修繕費が発生したケース

●A.Sさん（仮名） 男性：32歳

■中古のファミリータイプマンションを購入

■購入時の表面利回り7.2%

■購入時の家賃は11万4000円

実は、マンション購入後、毎月の修繕積立金がどんどん上がっていったのです。そこで、購入前は表面利回りばかり気にして修繕積立金を意識できていなかったことに気づきました。事前のシミュレーションが十分ではなかったのです。時すでに遅しでした。

購入した物件は、修繕積立金が、あまりにもかかるので、入居者がいるのに赤字になってしまいました。修繕積立金が増えていくのは知っていましたが、規模が大きいと、こんな短期間で増えていくのだと痛感しました。事前にきちんと、シミュレーションしておかないといけないと学びました。

●Y.Tさん（仮名） 男性：29歳

■中古ワンルームマンションを購入

■購入時の表面利回り5.6%

■購入時の家賃は8万4000円

物件を購入した3か月後に、マンション管理会社から管理費・修繕積立金滞納金の約60万を支払ってくださいとの通知が届きました。何と前のオーナーは転勤でずっと海外にいたので、その期間中全く支払いをしていなかったというのです。

管理会社に交渉をしましたが「事前に提供した『重要事項に関わる調査報告書』に、マンション全体と、この物件に関する管理費・修繕積立金の滞納金額が明記してあるので、知らなかったのはお客様の責任」と言われました。確かに書類を見直すと記載がありました。そこで、仕方なく滞納金を支払うことにしました。

物件の購入時には、管理費・修繕積立金は通常すでに支払われていると思いますよね。そうではない場合もあるので、まずこの点で注意が必要ということを学びました。また、業者からいろんな書類を渡されたけど、きちんと確認をしなかったのが失敗だったと思いました。

●K.Tさん（仮名） 女性：33歳

■東京都内に中古ワンルームマンションを購入

■築年数30年

■購入時の表面利回り6.8%

■購入時の家賃は6万3000円

築年数が少し古い30年もののマンションでしたが、築年数の割に立地がよく、入居も途切れていないこともあって購入しました。また、都内のワンルームマンションでは利回りも高く、キャッシュフローもプラスなので喜んでいました。

しかし、購入して半年後に、管理会社から修繕積立金が来月から値上げする通知が届きました。その金額は、今までよりも7000円も高くなるというものでした。

もし、そうなると利回りがガクンと下がってしまいます。驚いて仲介業者に電話をすると、「物件購入時に渡した『重要事項に関わる調査報告書』に書いてありますよ」と言われました。見てみると、確かに書いてありました。その時、「渡された書類をすぐきちんと確認すれば、今回の失敗は防げたのかもしれない」と後悔しました。

そのほか、詳細は記載できませんが、以下のような失敗した人のケースも紹介します。

3 無理な返済計画で失敗したケース

一棟アパートを購入しました。購入前に家賃収入で返済シミュレーションをしたところ、15年で返済可能だったので、15年返済の融資を組みました。

1年目は満室で順調に返済できましたが、2年目から空室が出て赤字になってしまいました。また、アパートの修繕も予定より多くなり、出費は増えるばかりでした。そのため、資金繰りが苦しくなり、購入してわずか3年で泣く泣く手放すことになってしまったのです。

4 家賃滞納で失敗したケース

ワンルームマンションを購入しました。ただ、前の入居者が退去して、すぐに決まった新規の入居者が、いきなり家賃を滞納したのです。管理会社がきちんと審査したはずなのに驚きました。

物件はサブリース契約ではなかったので、すぐに赤字に転落。その後も、その入居者からは支払いがなく、半年後に弁護士に依頼して建物明け渡し訴訟をして退去させました。その費用は持ち出しで、弁護士費用含めて200万円もかかりました。その結果、貯金がなくなってしまいました。

5 事故物件となってしまったケース

入居者が自殺してしまいました。仕事上の悩みが原因だったようなのです。そのせいで、その後の入居者がなかなか決まりませんでした。家賃をかなり下げてようやく入居者が決まりました。

第14章 不動産投資をするサラリーマンが注意すべき点

- 1 不動産投資に適した人の条件
- 2 購入すべき物件
- 3 不動産を運営する上での注意点



最近では、不動産投資を始めるサラリーマンが増えています。将来が不安視されるなか、年金代わりになることに魅力を感じて始める人が多いようです。書店でも「サラリーマン大家の…」などのタイトルが付いた本を見かけることがあると思います。

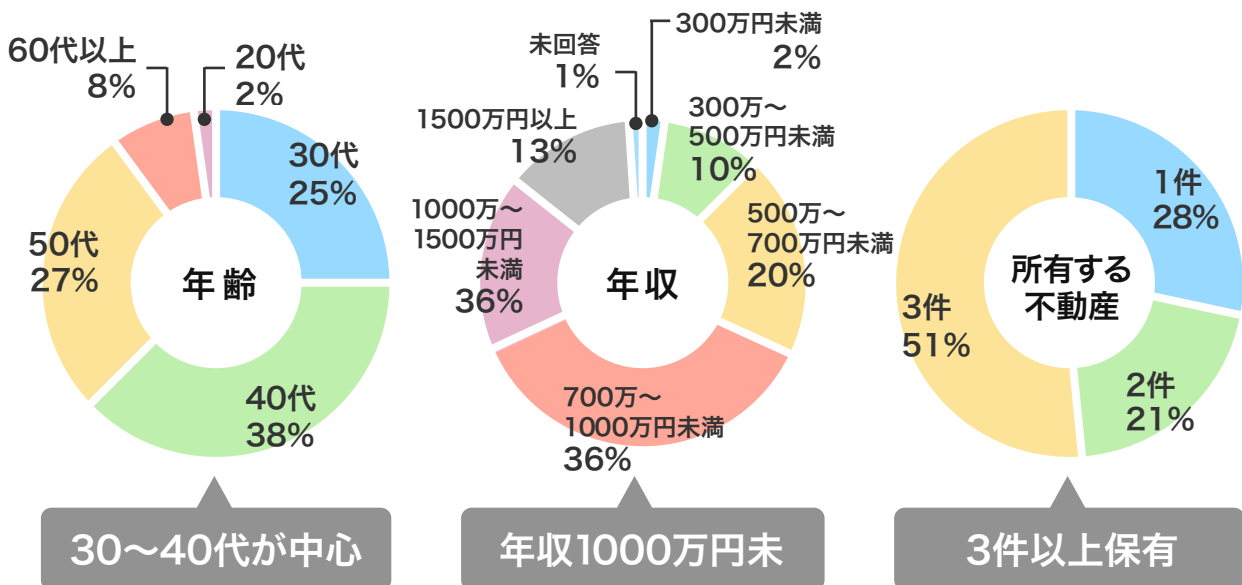
本業が忙しいサラリーマンには、細かく動向をチェックする必要がある株やFXなどの投資商品よりも、不動産投資は日頃の管理や運営などを管理会社に委託すれば、手間がかからないことが人気の理由の1つになっているようです。

また、サラリーマンは給与という安定収入が見込まれることから、不動産投資の融資が通りやすいとされています。これもサラリーマンの不動産投資が増えている理由でしょう。

そこで、この章では、どのようなサラリーマンの人が不動産投資に適しているのかを説明していきます。

1、 不動産投資に適した人の条件

これは、不動産セミナーに参加したサラリーマンのアンケートです。このアンケートでは、実際に不動産投資をしているサラリーマンは、年齢が30～40代、年収は700～1000万円の人が最も多いという結果になりました。



出典：ネクスト

このことから、

- ❖ 仕事がある程度安定している
- ❖ 手元に資金の余裕を持てる年収がある

という人が、不動産投資に適したサラリーマンといえるでしょう。

2、 購入すべき物件

一口に不動産投資といっても「不動産のタイプ」「エリア」など様々なものがあります。では、サラリーマンの方が購入すべき物件は、どのような物件なのでしょう。以下の点から探ってみましょう。

- ①都市部・地方
- ②一棟・区分
- ③新築・中古
- ④ファミリータイプ・ワンルームタイプ

1 都市部・地方

毎月安定した家賃収入を得るには、地方よりも人口が多い都市部が賃貸に対するニーズは高くなります。都市部の方が空室になりにくいのです。万が一売却となった場合も、都市部の物件に対する需要は高いため、短期間で売却ができる可能性も高くなります。ただし、都市部の物件は資産価値が高いことから物件価格も高くなっていることが多く、地方の物件より利回りは低くなる場合があります。

2 一棟・区分

売買価格は、圧倒的に一棟の方が高くなります。また、管理の面でも一棟は修繕計画や定期点検など手間がかかります。区分の場合は、ほとんど管理会社で管理してもらえるので、手間がかかりません。本業で忙しいサラリーマンにとっては、手間のかからない区分の方が向いています。

3 新築・中古

エリアにもよりますが、中古より新築の方が高くなります。一般的には、築浅の中古物件は、新築分譲時価格の7割前後で購入ができます。また、新築物件は物件価格が高くなっている分に見合う家賃を取れるわけではないので、収益性も中古物件より低くなることが多いようです。この点を踏まえると、新築よりも中古を購入すべきかもしれません。

4 ファミリータイプ・ワンルームタイプ

部屋の面積が広いファミリータイプの売買価格は、ワンルームタイプより一般的には高くなります。しかし、賃貸に対するニーズは、ファミリーより学生、サラリーマンなどの単身者が多いので、ワンルームの方が空室のリスクは低いといえます。こうした点から考えると、ファミリータイプではなくワンルームタイプを購入すべきとなります。

3、 不動産を運営する上での注意点

不動産投資は一回のクリックで売買をし、利益が確定されるような手軽な投資ではありません。購入金額も高額になることから、以下のような点は注意しましょう。

1 管理会社に丸投げしない

不動産投資は物件の管理を管理会社に委託することができ、管理の手間がかかりません。しかし、丸投げはやめましょう。毎月きちんと家賃を振り込んでいるか、入居者の募集をかけた時の広告のかけ方、入居者からクレームがあったかどうかなど管理内容は把握するようにしましょう。

2 実質利回りをきちんと確認する

物件の収益性、つまり「利回り」を確認する時は、販売図面に書いてある表面利回りではなく、管理費、税金など除いた「実質利回り」を確認するようにしましょう。いくら表面利回りが高くても、ランニングコストが高ければ実質利回りは低くなってしまいます。きちんとシミュレーションをして、実質利回りを確認しましょう。

3 よい物件を探すのは大変

不動産投資では、自分にとって一番よい物件を見つけられるかがすべてです。今の時代は、インターネットで投資用の不動産を検索することが可能です。しかし、実際により投資不動産は、ネットに掲載される前に取引が終わることも少なくありません。そのため、ネットでの検索に加えて、不動産会社の信頼できる担当者から物件を紹介してもらうことも大切です。それには、信頼できる会社と担当者を見つけて関係構築をしていきましょう。

あとがき

不動産の投資をするにあたっては、仕組みやリスクを学ぶことがとても大事です。それが失敗を回避し、リターンを得ることにつながるからです。この冊子を手にした方が、内容をしっかりと理解して、豊かな大家、あるいは不動産投資家になることを願っています。