

# 僕の所有する不動産 の写真と収支表を 一挙公開

目代康二

## ■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

## ■使用許諾契約書

本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第 1 条 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第 3 条 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第 4 条 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第 5 条 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

# 【はじめに】

この教材では、僕が実際に所有する不動産の写真と収支表を紹介します。

特に収支表を目にする機会はなかなかありませんので、あなたが不動産投資を始める前に大変参考になると思います。

この特典で、不動産投資のイメージをつかんでいただければと思います。

# シェアハウス

2017年11月から、僕は東京の調布市にてシェアハウスの経営を始めました。

こちらのシェアハウスですが、実は僕の所有する物件ではなく、別の人から一戸建て住宅を借りて、それをシェアハウスに改造して運営しています。

具体的には、2017年9月から一戸建て住宅を賃貸で借り始め、その後内装をシェアハウス用に改造し、工事が終わった11月からシェアハウスとして正式に稼働を始めた感じです。

下の図は、シェアハウスに改造する前の住宅の内装です。

ちなみに、築年数は40年ぐらいなので、内装はかなりくたびれていました。



ところが。

シェアハウスの代行会社に依頼して工事が完了すると、こんな感じになりました！



この写真は若干角度が違いますが、実は同じ部屋です。

どうでしょう??

全然違いますよね!

こちらの部屋はリビングですので、入居者同士が常日頃コミュニケーションを取るところです。

そのため、内装には一番力を入れています。

ちなみに、シェアハウスを運営する上では競合と差別するために「コンセプト」が大事なんですけど、僕のシェアハウスは「バリ風」をコンセプトに改造しました。

僕はバリに行ったことないんですけど、なんかバリっぽいですよ。笑

右の写真はシェアハウスの玄関に入って目の前にあるスペースです。

入り口の印象もかなり大事なので、いろいろなアイテムを置いてバリっぽくおしゃれにしています。笑



左の写真はシェアハウスの庭です。

最初は何の変哲もない庭だったんですけど、「家庭菜園があるシェアハウス」にしようということで、途中から家庭菜園に改造しました。

お金を節約するため、僕と父と代行業者の3人でめっちゃ土を耕しました。笑

レンガで仕切りを作ったり木のアーチをつけたりしておしゃれにしています！

夏は入居者さんが野菜を植えて、その野菜で料理とか作っているらしいですね。

さて、こちらのシェアハウスですが、初期費用としては、一戸建て住宅の敷金礼金と改造費用を合わせて500万円ぐらいかかっています。

そして、一戸建て住宅の毎月の賃料が18万円です。

つまり、毎月最低18万円以上、シェアハウスから収入がないと赤字になるということになります。

下の図が、シェアハウスの直近の収支費用です。

【売上の部】					
家賃売上	¥294,000	¥302,000	¥379,000	¥452,000	¥452,000
雑収入	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
売上合計①	¥294,000	¥302,000	¥379,000	¥452,000	¥452,000
【支出の部】					
広告宣伝費	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000
設備修繕費①	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
交通費	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
雑費（下記参照）②	¥26,088	¥10,497	¥8,605	¥13,324	¥17,811
管理入費	¥8,000	¥9,000	¥12,000	¥14,000	¥13,000
管理報酬	割合	32.40%	32.40%	32.40%	23.00%
	32.40%	¥95,256	¥97,848	¥122,796	¥146,448
その他③	¥-2,159	¥-64,752	¥0	¥0	¥0
経費合計②④	¥130,185	¥55,593	¥146,401	¥176,772	¥137,771
雑収入（ ）④	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
当月送金額①-②+④ （ オーナー様へ）	<b>¥163,815</b>	<b>¥246,407</b>	<b>¥232,599</b>	<b>¥275,228</b>	<b>¥314,229</b>
電気⑤	¥34,733	¥34,984	¥34,984	¥36,082	¥30,114
ガス⑥	¥0	¥69,020	¥34,984	¥27,849	¥25,522
水道⑦	¥0	¥33,825	¥0	¥40,031	¥0
ネット⑧	¥5,338	¥5,338	¥5,338	¥5,338	¥5,338
オーナー様立替賃料	¥180,000	¥180,000	¥180,000	¥180,000	¥180,000
その他オーナー様立替経費	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
オーナー様立替経費合計③	¥220,071	¥323,167	¥255,306	¥289,300	¥240,974
当月オーナー様利益 （送金額 - ③）	<b>¥-56,256</b>	<b>¥-76,760</b>	<b>¥-22,707</b>	<b>¥-14,072</b>	<b>¥73,255</b>

ずっとマイナスでしたが、直近ではプラスとなっています。

表をよーく見るとわかるんですけど、直近で管理報酬が9%ぐらい安くなっています。

今まで管理報酬が高すぎたので低くなったんですけど、それで収支がプラスになりました。

さて、こちらのシェアハウスの最大収容人数は20人なんですけど、現状は12人しか埋まっています。

ただ、現状とある施策を実施しているところですので、あと2~3ヶ月ぐらいで満室になるのではと考えています。

まとめに入りますが、シェアハウスを運営する上で、管理会社は非常に大切です。

下手な管理会社を入れると、シェアハウスの治安が悪くなってすぐに入居者が出ていく事態になりかねないからです。

シェアハウスを始めたい人は、僕の使っている業者を紹介しますので、お気軽にご連絡くださいね。

# 一棟アパート

2019年1月、川崎市に新築の木造アパートを銀行の融資を利用して購入しました。

価格は1億円を超えまして、今まで投資した中で一番高額な投資となりました。

下の写真が、僕の所有するアパートです。



3階建てで1つの階に4部屋ありますので、合計12部屋あります。

入り口には写真の通りオートロックがついています。

それと、写真では切れていますが、オートロック横に宅配ボックスもついています。

これで一人暮らしの人も安心！

ちなみに、新築アパートなので部屋の中は全て確認してから購入しました。  
(中古物件だと入居者がいるので部屋の中が見れないことが多いです)

内装のいい感じの写真がなかったので、とりあえず物件を見学した時に撮った写真を載せておきます。



左の写真が部屋の入り口部分ですね。

今流行りのカメラ付きインターホンです。

でも、建物にオートロックがついているので、インターホンのカメラは作動しないんですよ。

カメラは飾りです。笑

右の写真が物干し竿を通す用のラックなんですけど、見ての通り、サッシに干渉していません。笑

どうやら、業者の人がつける部品を間違えてしまったようですね。

こちらは物件を購入する前に気づいたので引き渡し時にはちゃんとした部品に交換してもらいました。



ちなみにこちらの物件ですが、目の前に電車の線路があります。

電車が通るとガタンゴトンと大きな音が鳴ります。



ところで、注目して欲しいのがCF比率（税引き後利益/物件価格）です。

基本的にはCF比率は1.8%以上あった方がいいと言われますが、僕の場合には2%を超えているので安全圏です。

それと、返済比率も50%未満がいいと言われていしますので、43%は非常に安全な水準です。

極端な話、半分空室が出ても持ちこたえられるレベルですね。

ちなみにですが、シミュレーションを作成する際には超手堅く作っています。

というのも、シミュレーションが甘くて、いざ物件を購入しても、全然収支が合わなかったじゃ話にならないからですね。

実際、このアパートを購入した時のシミュレーションもかなり手堅く作っているので、家賃収入は想定よりも増え、支出も想定よりも少なくなりました。

結果的に、収支は想定よりも多くなりました。

不動産を購入する際、仲介業者からシミュレーションを提示されると思いますが、甘すぎて全然話になりませんので、そんなシミュレーションは全てシカトして、自分で出したシミュレーションだけを信じましょう。

これを心がけるだけで、不動産投資で失敗するリスクをだいぶ抑えられるでしょう。

## 区分マンション

僕は東京の渋谷付近に、投資用の区分マンションを所有しています。

購入価格はおよそ3,000万円で、全額銀行の融資を受けて購入しました。

購入の決め手となったのは、東京23区内に位置し、東京メトロの3つの駅から徒歩10分圏内に位置しているという立地条件です。

これからの時代は、少子高齢化の影響で地方の人口は減少し、東京、大阪、名古屋、福岡などの主要都市に人口が集中します。

そして、人口が最も集中するのが東京なのです。

そんな東京の中でも、東京23区内に位置して、さらに主要ターミナル駅から徒歩10分圏内の物件を購入すれば、賃貸需要はほぼ間違いないと言えます。

こういった立地の物件を購入できれば、空室リスクはほとんどなく、資産価値も長期的に落ちにくいと考えられます。

さて、僕の所有するマンションは、間取りが2DKで占有面積が40平米ほどあるので、最近都内で増えているワンルームマンション（部屋の広さが20平米クラス）とは完全に差別化できるため、長期的に勝負できると考えています。

最悪の場合、壁を全部ぶち抜いて1LDKにもできますし。笑

ちなみにですが、僕の保有するマンションは築年数が40年以上経過しています。

なので、マンションの外観は古びていますが、管理組合がしっかりと機能しているので、共用部はとても綺麗ですし、なんならロビーとかはリニューアルしていて、おしゃれなクラシックマンションみたいになっています。

こちらのマンションですが、毎月の収支は固定資産税や都市計画税（以下、固都税）を入れても「プラス」となっています。

物件の収支が税金を入れてもプラスになることが、区分マンションを購入する上での大きなポイントです。

よくあるのが、不動産仲介業者が提供するシミュレーションです。

このシミュレーションに固都税が入っていることはほとんどありませんし、大抵の場合、固都税が入ると収支がマイナスになることがほとんどです。

物件を購入する際には、自分で必ずシミュレーションを作成するようにしましょう。

また、よくあるのが収支が「マイナス」になるマンションを勧めてくる業者です。

富裕層が節税目的でこういったマンションを購入するならまだしも、普通のサラリーマンが購入したら悲惨なことになるのでやめておきましょう。

毎月お金が持ち出しになるのは家計的にも精神的にもキツイですし、退去が出たり部屋で修繕が発生したら多大な出費が発生します。

**「リスク」を負って投資をしているわけですから、最低限「プラス」の見返りがないと投資の意味がないです。**

たしかに税金も入れて収支がプラスになる区分マンションを見つけるのは至難の技です。

だからこそ、そこは投資家の腕の見せ所ですし、そのためには圧倒的な努力と行動力が必要です。

# 最後に

この教材では、僕の所有する不動産を、写真や毎月の収支を公開して解説してきました。

やはり本やインターネットだけの情報ではなくて、リアルな情報を見た方が実感がわくと思います。

この教材を読んだあなたが、不動産投資について具体的にイメージを持ってくれたら、とやる気アップしてくれたら、こんなに嬉しいことはありません。