

不動産投資で 失敗する人の 3つの特徴

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、本冊子を購入した個人・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】

この特典では、不動産投資で失敗する人の特徴をわかりやすく解説します。

やはり不動産投資は金額が金額だけに、一回の失敗が命取りとなります。

この特典で不動産投資で失敗する人の特徴をしっかりと理解し、堅実に投資を進めましょう。

不動産投資で失敗する人には 3つの特徴がある

まずは不動産投資でよくある代表的な失敗事例を3つご紹介します。

新築の区分マンションを購入してしまう

投資初心者が特にやってしまいがちなのが、新築の区分マンションを購入してしまうことです。

サラリーマンで初めて不動産投資を始める人は新築区分マンションを購入しがちですが、それは大きな間違いです。

新築の区分マンションを購入してはいけない理由は、物件の価格が高すぎることにあります。

物件価格が高すぎる

なぜ新築の区分マンションを買ってはいけないかというと、それは価格が非常に高いからです。

新築の区分マンションの販売価格には建設費用だけでなく多額の広告宣伝費や人件費が上乗せされています。

例えば、新築マンションが建つと大量にチラシが配られたり、モデルルームが建てられたりしますよね？

こういった費用は全て区分マンションの価格に上乗せされているのです。

つまり、新築マンションの価格は、物件の持つ本来の価値よりも大幅に水増しされているのです。

イメージに直すと、こんな感じですね。

【新築の価格＝本来の価値＋広告宣伝費】

さて、新築マンションの価格の高さは、物件を購入して売却するときに明らかになります。

中古マンション市場での物件価格はあくまで実需に基づいて決められますので、新築マンションの売却価格は購入時よりも大幅に安くなります。

超ざっくりですが、新築の時の価格の7割ぐらいになるみたいです。

そのため、区分マンションをいざ売ろうにも、新築時よりも大幅に安い価格で売らなければならぬのです。

というか、売却価格よりもローン残債の方が上回るはずですので、売ることもできないでしょう。

賃貸需要のない地域に物件を購入してしまう

最近、東京などの関東の物件は高額で利回りが低いため、高利回りな地方で物件を購入する人が多くいますが、利回りが高いという理由だけで物件を購入するのは、非常に危険なことです。

賃貸需要の弱い地方に物件を購入するのは、不動産投資で失敗する元です。

不動産投資では「立地」が何よりも重要です。

立地を途中から変更することはできませんので、立地には細心の注意を払う必要があります。

いっぽうで、利回り重視で地方に物件を購入するのは仕方のないことですので、その場合、立地の中身に気をつけるべきです。

賃貸需要チェック項目

| |
|----------------------------------|
| 人口推移 |
| 世帯数 |
| 平均空室率 |
| 家賃相場 |
| 募集賃料 |
| 敷金、礼金 |
| 駅乗降客数 |
| 車社会の有無 |
| 生活施設（コンビニ、牛丼、ラーメン、焼肉、学校、病院、スーパー） |
| 会社や工場、大学や病院など |
| 入居付けに苦労しそうか |

前のページにあるのが、賃貸需要の強さを確認するためのチェック表です。

まず第一に、賃貸需要が「特定の要因」に依存していないか確認しましょう。

よくあるのが、工場や大学などが近くにあり、その需要を見込んで物件を購入するパターンです。

この場合、その需要が将来も続くものなのかどうか、よく確認することが大切です。

例えば大学を例に挙げると、最近は都心回帰の動きがありますので、キャンパスが移転する可能性があります。

賃貸需要については、インターネットを使うなどして徹底的に情報収集しましょう。

なお、賃貸需要を知る上ではインターネットを使うこともいいですが、購入予定の地域にある不動産会社に連絡してヒアリングすることも有効です。

特に不動産会社へのヒアリングは非常に重要で、購入予定の物件の間取りや広さ、築年数などを管理会社に伝えると、親切に「その物件は厳しいですね～」とか「全然いけますよ！」といったアドバイスをいただけます。

もちろん、ヒアリングの際には「不動産を購入したら御社に管理を任せたいんです！」という前振りもお忘れなく！

実際、僕が購入したアパートも、電車の線路に面しているというデメリットがありましたが、不動産会社10社ほどに電話でヒアリングしたところ特に問題なさそうでしたので、購入に踏み切っています。

綿密なシミュレーションを行わない

不動産を購入する前に綿密なシミュレーションをしないことも、不動産投資で失敗する大きな原因です。

というか、不動産投資は「ビジネス」ですので、あなたの本業の仕事と同じように扱うべきものです。

例えば会社で新規事業を立ち上げる時に、雑なシミュレーションに基づいて事業を立ち上げるでしょうか？

、、違いますよね。

ありとあらゆるケースを想定した手堅いシミュレーションを作成するはずです。

実を言うと、不動産投資で成功するためには、本業でやっていることと同じレベルのことをすればいいのです。

さて、下の図は、僕が不動産を購入する際に使用しているシミュレーションシートです。

| 月間収支 | 概算 | 備考 |
|-------|-----|----------------|
| 家賃収入 | 82 | |
| 管理費収入 | 0 | |
| 駐車場収入 | 0 | |
| その他収入 | 0 | |
| 借入返済① | -35 | |
| 借入返済② | 0 | |
| 建物管理費 | -3 | 建物管理費% 3.2% |
| 光熱費 | -4 | マイナス数値 |
| 月間収支 | 40 | |

税引後
CF比率 266
2.26%
返済比率 43.2%

このシートでやっていることは非常に重要ですので、必ず理解するようにしてください。

まずは家賃収入です。

家賃収入は業者から提供されるものをそのまま流用するのではなく、周辺相場と家賃が乖離していないか確認しましょう。

もしも乖離しているなら、家賃は堅めに計算し直して、さらに建物管理費や光熱費（共用部）もかなり手堅く見積って計算に入れます。

当然毎年かかる固都税も計算に入れますし、共用部の清掃費用や高圧洗浄費用、エレベーターや浄化槽があるなら保守費用、10年に一回の外壁塗装や屋上（屋根）防水工事なども月割りにして計算に入れておく必要があります。

堅めにシミュレーションを作成したら、返済比率（ローン返済額/家賃収入）が50%未満、CF比率（年間税引後利益/購入価格）が1.8%以上になるか確認しましょう。

しかし、ここで問題が起きます。

はっきり言って、返済比率が50%未満、CF比率が1.8%以上になる物件はほぼありません。

不動産投資で成功するためには、全物件の9割以上を占めるクズ物件を全て振るい落とし、年に数件しか出ない希少物件をいかに購入するかが重要になってきます。

だから、不動産投資で成功するのは非常に難しいのです。

最後に

不動産投資で成功するためには、ズバリ「立地」が良くて「収支」が良好な物件を購入すればいいのです。

しかし、言葉で言うのは簡単でもこれを実際に実践するのは至難の技です。

まずはとにかくたくさん物件を見て自分の目を養い、そして本当にいい物件を見つけたら行動に移すことが大切です。