

# ニッチな 不動産投資を解説

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】

不動産投資の王道といえば、区分マンションや一棟アパート、一棟マンションを思い浮かべる人が多いでしょう。

しかし、不動産投資にはこれ以外にもたくさんの種類があります。

具体的には、コインパーキング、バイク駐車場、そしてトランクルームなどがあります。

こういった投資は非常にニッチではありますが、普通の不動産投資では考えられないような高利回りを実現することが珍しくありません。

この特典では、「ニッチ」な不動産投資について解説します。

# ニッチな投資①

## 駐車場経営

ニッチな不動産投資の代表といえば駐車場経営といえます。

駐車場経営とは、自動車やバイクの駐車場を運営して収入を得る不動産投資です。

駐車場経営の優れている点が、例えば一棟マンションや一棟アパートなどのように大掛かりな建物や設備が不要なため、低資金でリスクを抑えつつ運営できることです。

例えば青空駐車場なら、ライン引きをするだけで運営を開始できます。

駐車場経営なら、投資初心者にとっても非常に取り組みやすい投資と言えます。

### 土地の仕入れが必要

駐車場経営の一番の問題点は、土地の仕入れをどのようにするかです。

土地の仕入れ方法には3種類あります。

- ・土地を借りてきて駐車場に転用する
- ・土地を購入して駐車場にする
- ・もともと所有していた土地を駐車場にする

サラリーマンが駐車場経営を始めるにあたっては、土地を借りてくるか購入するか、いずれかの方法が考えられます。

土地を購入すると駐車場が埋まらなかった時にリスクが高いため、まずは土地を借りてくることから始めてみるといいでしょう。

### 駐車場経営には3種類ある

駐車場経営といっても、その種類は大きく分けて3種類に分けられます。

誰もが最初に思い浮かべる月極駐車場をはじめ、最近街中に増えつつあるコインパーキング、さらにはマイナーですがバイク駐車場もあります。

### 月極駐車場

月極駐車場は、もはや説明する必要はないですね。

よく街中にあるような、ラインを引いて車止めを置いただけで作られた駐車場です。

月極駐車場のいいところが、ラインを引いて車止めを置くだけで始められることです。

土地さえあれば、初期投資はほぼゼロですね。

管理方法は、自分で入退去から集金まで管理する方法と、管理会社に依頼する方法があります。

本業で忙しいサラリーマンは、管理会社に依頼するのが一番手っ取り早いでしょう。

## コインパーキング

コインパーキングは時間貸しの駐車場です。

月極駐車場とは違って、コインパーキングには精算機やロック板などの設備の設置が必要なため、初期費用は高くなります。

しかし、稼働状況が良ければ、月極駐車場の数倍の収益をあげることができます。

最近ではロック板が不要な機器も登場していますので、コインパーキングを始めるハードルはさらに下がりつつあるといえます。

コインパーキングを始める上では、やはり駐車場周辺のリサーチが欠かせません。

近くに同様のコインパーキングがないか、稼働状況はどうか、念入りに調べる必要があります。

さて、コインパーキングを始める方法としては、以下の3つがあります。

- ・業者に一括借上で丸投げする方法
- ・業者から機材を借りて運営する方法
- ・自分で機材の調達から管理まで全て行う方法

下にいくほど収益性は上がりますが、管理の手間がかかります。

自分なりに許容できる方法を選ぶようにしましょう。

# バイク駐車場

バイク駐車場も、実はかなりアツい投資です。

バイク駐車場は「箱」で分類すると分かりやすいです。

- ・完全屋外（青空）型：駅近で通勤ユーザー向け
- ・コンテナ型：高級バイク向け
- ・屋内型：高級バイク向け

完全屋外型の駐車場は主に駅近向けで、通勤ユーザーが主な対象となります。

月極、時間貸しどちらも可能ですが、時間貸しの場合には機材を用意する必要があるため、収益性の観点から、ラインを引いただけで開始できる月極タイプがいいでしょう。

むしろ、高級バイクに乗っているユーザーに向けた屋内型の駐車場はかなりアツいです。

高級バイク駐車場になると賃料が月2万円程度取れることがありますので、収益性としてはかなり高くなります。

なお、コンテナ型のバイク駐車場は厳密に言うと建築基準法違反のため、リスクがあります。

コンテナ型はお勧めしません。

## 駐車場経営の5つのメリット

ここまで説明してきた通り、駐車場経営はかなりアツい投資です。

ここからは、駐車場経営のメリットを改めて解説します。

### 投資額が少ない

駐車場経営は、アパートやマンション経営と違って建物がありませんので、初期投資が少なく済むメリットがあります。

下手な話、月極駐車場ならペンキでラインを引くだけで運営が開始できますので、土地さえあれば初期投資はゼロで済みます。

また、退去があっても、通常の不動産投資のようにリフォームする必要はありません。

## 撤退や転用が容易

駐車場経営は、仮に上手くいかなくても簡単に撤退できるメリットがあります。

建物が建っているわけではありませんので、すぐに売却するなり別の事業に転用することができます。

小回りが効くことは、駐車場経営の大きなメリットです。

## 月々の管理が楽

駐車場経営でやることといえば、簡単な清掃と敷地内での事故やトラブルへの対応程度です。

事故やトラブルはそんなに頻繁に発生するわけではないので、労力は非常に小さいと言えるでしょう。

また、駐車場の管理業務を管理会社に全て委託すれば、アパートやマンション経営以上に手離れがいい投資となります。

## 老朽化や災害リスクが少ない

駐車場経営で使うのは土地に過ぎませんから、老朽化というものがありません。

老朽化するものと言ったら、舗装やフェンス、機材ぐらいです。

また、駐車場経営では築年数も関係ありませんので、時間とともに賃料が下がっていく心配もなくて済みます。

これがアパートやマンション経営ですと、建物は当然老朽化するため、賃料も年数とともにだんだんと下がっていきます。

また、駐車場はただの土地ですから、地震や火災があっても駐車場そのものにはほとんど影響がありません。

## 駐車場経営の3つのデメリット

駐車場経営は、初期費用が安く、月々のランニングコストも低いため、まさに夢のような投資といえます。

しかし、当然デメリットもあります。

ここからは、デメリットを見ていきましょう。

## 収益性が低い

駐車場経営の最大のデメリットは、収益性が低いことです。

土地は広さが決まっているため、土地を最大限に活用するためには、「上」方向に土地を活用していくのが基本的な考え方です。

しかし、基本的に「平面」で土地活用する駐車場経営は、アパート経営やマンション経営と比べてどうしても収益性が低くなってしまいます。

また、駐車場経営は基本的に1つの土地で大規模に運営するというよりかは、小さな駐車場を複数経営するイメージとなります。

## 駐車場の需要が減る可能性がある

現在、自動車の販売台数は減少傾向にあります。

さらに、今後は人口減少や少子高齢化の影響もあって、車を保有して駐車場を利用する人が減ることは確実です。

また、最近ではカーシェアや、そもそも車を所有しない人も増えてきたことから、駐車場の需要は減少に進むはずです。

この問題は駐車場経営だけでなくアパートやマンション経営でも同様で、今後は人口減少や少子高齢化により大きな影響が出てくるでしょう。

全体のパイは確実に小さくなりますから、今後は「ひと工夫」できる投資家だけが生き残っていくこととなります。

## 節税効果が薄い

駐車場経営をしても固定資産税は安くなりませんので、相続発生時にはあまり大きな節税効果が期待できません。

一方、アパートやマンションを経営すると、住宅用地として固定資産税が安くなったり、相続税の大幅な節税が期待できます。

このように、節税を視野に入れると、駐車場経営は節税対策手段には向かないといえるでしょう。

# ニッチな投資②

## トランクルーム経営

最近ではトランクルーム経営を始める投資家もいます。

そもそもトランクルームとは、家などに置ききれない荷物を保管するためのレンタルスペースです。

収納できるものとしては、金銭や貴重品、危険物、生鮮品、生き物以外なら何でも大丈夫です。

一般的には、季節もののレジャー用品（スキーの板など）や衣服、自転車、タイヤなどがあるでしょう。

ちなみに、港にあるような倉庫は倉庫業者が営むもので、これは国に届出を出さないと運営してはいけなくなっています。

倉庫業者は物を預かりますから、預かっている間の管理責任は倉庫業者が負いますし、預かっているものに損害を与えてしまうと賠償責任があります。

これに対してトランクルームは倉庫業ではありませんので、保管物の管理責任は利用者側にあります。

### 屋外コンテナ型と室内型の2種類に分けられる

トランクルームは大きく分けて屋外型のコンテナタイプのものと室内型のものに分けられます。

#### 屋外コンテナ型

屋外型のトランクルームは、コンテナタイプのトランクルームです。

基本的にはコンテナを用意するだけですから、非常にシンプルです。

トランクルームといたら、多くの人が屋外にあるコンテナタイプのものを思い浮かべることでしょう。

しかし、コンテナを置くにはスペースが必要なため設置場所が郊外になってしまうので、集客の面では苦戦が予想されます。

## 室内型のトランクルーム

室内型のトランクルームは、室内をパーテーションで区切るか、部屋の中にロッカーを置くタイプのトランクルームです。

室内型はコンテナタイプと違って都心部でも運営することができるため、集客はしやすいと言えます。

## トランクルームの注意点

トランクルームはすごく魅力的な投資ですが、注意点があります。

### 借り手が現れるまでの期間が長い

トランクルームを新しく始めてから満室になるまで、半年以上かかると言われています。

というのも、都市部ではまだまだトランクルームが知られていないことと、アパート・マンションと比べて集客方法がそこまで発達していないからです。

一気に契約が増えるわけではなく、徐々に契約が増えていく傾向があるようです。

### 集客が難しい

トランクルームの集客手段は、トランクルーム運営会社のホームページや紙媒体の広告、街角の看板などが多く、大手のポータルサイトはまだ存在しません。

そのため、集客には苦労するでしょう。

すでにトランクルームを運営している業者に集客を依頼したり、そもそもトランクルームを開設する前に需要の予測をしっかりと行うことが大切です。

### 用途地域の制限を受ける

倉庫の用途でコンテナを屋外に設置する場合には、用途地域の制限を受けることになります。

コンテナを設置する前に行政に確認を取りましょう。

### 建築基準法の適用を受ける

コンテナは建築物として建築基準法の対象となります。

そのため、コンテナを設置する前に建築基準法を満たしているか確認する必要がありますし、または建築基準法に対応しているコンテナを設置する必要があります。

建築基準法を満たさないようなら、それは法律違反です。

## トランクルーム投資のメリット

### 高利回りである

トランクルーム非常に高利回りです。

利回りは10～25%以上はいくようですね。

理由としては、トランクルームはそもそも不動産投資のように大きな建物が必要なく、コンテナを設置したり、空きフロアを改装したり、非常にシンプルだからです。

利回り20%は、普通の不動産投資では到底不可能な数字です。

### 管理が楽でランニングコストが安い

トランクルームは人が住むわけではないためそもそも設備が少なく、アパートやマンション経営と比べて物件管理の手間がほとんどかかりません。

利用者が退去しても原状回復工事は必要ありませんし、そのまま次の利用者に貸し出すことができます。

### 老朽化の心配がない

トランクルームは物を置くだけのスペースですので、老朽化の心配はほぼありません。

また、屋外型コンテナの場合、不整形地や土地の広さが極端に狭くても運営が可能です。

### 市場規模が拡大している

トランクルーム市場は、今や500億円規模といわれており、右肩上がり成長を続けています。

特に日本は国土が狭く、家の大きさもそれほど大きくないことから、トランクルームの需要は今後も右肩上がり拡大することが予想されます。

少子高齢化や人口減少の影響が取りざたされているアパート・マンション経営と比べて、トランクルーム投資は参入しやすく小規模で始められるため、優良な投資先と言えます。

# ニッチな投資③

## 民泊ビジネス

民泊ビジネスとは、個人が空き家や空き部屋を主に訪日外国人に貸し出し、対価として収入を得るビジネスです。

民泊ビジネスのすごいところが、その収入の高さです。

例えば、立地が良く室内も広い部屋ですと、1泊で2万円以上取れることがあります。

仮に1ヶ月のうち15日稼働したとすると、それだけで収入は30万円（2万円×15日）になります。

普通の不動産投資では到底考えられない超高利回りを実現できる民泊ビジネスは、不動産投資家の間で注目されています。

### Airbnbを利用する

民泊ビジネスを始める上では、宿泊予定者と空き部屋をマッチングさせるサービスが必要です。

世界には色々なマッチングサービスがありますが、一番有名なのがAirbnbです。

Airbnbには世界191カ国、34,000都市以上の100万件以上の物件が登録されています。

Airbnbは、空き部屋を提供する「ホスト」と部屋に泊まる「ゲスト」を仲立ちし、宿泊料のやり取りなども全てAirbnb側で行ってくれます。

ホストはゲストと一度も顔をあわせることなく、民泊ビジネスを行うことができます。

### 民泊の背景

日本政府は「観光先進国」への国づくりのため、2020年までに訪日外国人を4,000万人にする目標を掲げています。

そのため、政府主導で積極的に観光プロモーションを行ったり、ビザを緩和する取り組みを行っています。

一方、訪日外国人の増加に対して、ホテルなどの宿泊施設の数不足しているのが現状です。

実際、宿泊施設の稼働率は高い水準で推移しており、今後訪日外国人が増加すると、宿泊施設がさらに不足することが予想されます。

そんな中、宿泊施設を予約できない訪日外国人の受け皿として、民泊が注目されるようになったのです。

## 民泊ビジネスの始め方

民泊ビジネスといっても、一体どのように始めればいいのでしょうか？

ここからは、民泊を始める流れを4ステップで解説します。

### ステップ①

#### 空き部屋や空き家を手に入れる

民泊ビジネスを始めるためには、まず空き部屋や空き家を用意する必要があります。

そして、民泊でとにかく大切なのが「立地」です。

外国人観光客がスーツケースなどの大荷物を持って泊まりに来るわけですから、当然のことながら東京や京都などの観光スポットに位置していて、主要駅からの距離が近ければ近いほどいいです。

東京の場合には、東京23区の山手線沿線上で、駅からの距離が10分以内でないといけません。

また、各市区町村によって様々な規制（簡易宿泊所や旅館業法など）がありますし、近隣住民の反対も考えられますので、各種法規制などへの理解が不可欠です。

物件を用意する方法としては、「転貸」と「購入」の2つがあります。

#### 転貸（又貸し）する

こちらは、はじめから民泊ビジネスに転用する目的で部屋を借りる方法です。

その際、借りる部屋は「転貸可」の物件を選ぶ必要があります。

転貸可能な物件はあまり多くはありませんし、敷金、礼金、月々の家賃が通常の賃貸物件と比べて高額となる傾向があります。

また、部屋を法人名義で借りる方法もありますが、敷金、礼金が高くなるため、小規模なら個人名義の方がいいでしょう。

転貸のメリットは、仮に民泊ビジネスが上手くいかななくても、すぐに部屋を解約して撤退できることです。

## 購入する

こちらは部屋を借りるのではなく、購入する方法です。

区分マンションや一戸建て住宅を購入し、それを民泊ビジネスに利用するのです。

メリットとしては、自分の部屋なので好きにリフォームして民泊に出せることです。

また、仮に民泊ビジネスが上手くいかなかったとしても、その部屋を日本人に向けて貸し出せば、通常の不動産投資に移行することができます。

## ステップ② 家具を配置する

部屋が決まったら、次に部屋の内装を民泊で利用できるように変更します。

訪日外国人が宿泊するわけですから、最低限ベッドは必要ですし、冷蔵庫や洗濯機なども必要でしょう。

また、最近では部屋ごとにコンセプトを打ち立てている物件もあり、そういった部屋は稼働率が高く人気のようです。

家具の用意は、Airbnbの代行業者に任せることも可能です。

## ステップ③ Airbnbに物件情報を登録する

部屋の準備ができたら、いよいよ部屋の情報をAirbnbに掲載します。

掲載の際には、最寄駅からの経路や部屋の写真、部屋のこと細かな説明などを用意する必要があります。

また、ターゲットはあくまで訪日外国人ですから、当然「英語」などの外国語で掲載する必要があります。

こういった作業を個人でやるのは非常に困難ですから、Airbnb代行業者に任せてしまうのが一番手っ取り早く確実でしょう。

## ステップ④ ゲストを泊める

Airbnbに部屋の情報を掲載すると、ゲストが予約を入れ、実際に宿泊します。

宿泊した後、ゲストはその部屋についてのレビューを書いてくれます。

できるだけいいレビューをたくさん集めることができれば、あなたの部屋に泊まりたいゲストはどんどん増えていきます。

そして、忘れてはいけないのが清掃です。

ゲストが宿泊したら、毎回部屋を綺麗に清掃し、タオルやシーツなども全て洗濯する必要があります。

この清掃作業を全て個人でやろうとすると、かなり手間がかかりますので、Airbnb代行業者に任せた方がいいでしょう。

## 民泊ビジネスの注意点

### シミュレーションを綿密に作成する

最近では民泊ビジネスの競争が激しいため、思った通りに宿泊客を集客できないことが増えていきます。

民泊を始めるなら、例えば周辺物件の稼働率や宿泊料などを詳細に分析することが不可欠です。

また、民泊ビジネスは季節による集客の変動が非常に激しいため、1年間のシミュレーションも作成しましょう。

### 法律関係のハードルが高い

民泊ビジネスを始めるためには、旅館業法や各自治体のルールなどの法律関係の要件を全てクリアする必要があります。

また、年間営業180日ルールなどもあるため、細心の注意を払って取り組まなくてはなりません。

くれぐれも「違法」とならないように注意しましょう。

## 騒音やゴミ出しのトラブルがある

民泊ビジネスでよく聞くのが、夜間大声で話をしていたり、ゴミ出しのルールを守らないゲストがいることです。

こういったトラブルが原因で、近隣住民からクレームが入ることはよくあることです。

## 最後に

ここまで、ニッチな不動産投資の種類について解説してきました。

今回挙げた以外にも、例えばシェアハウスだったり太陽光発電など、不動産投資には実に様々な種類があります。

最近では空いている駐車場をシェアするakippa (あきっぱ)というサービスもスタートしていますので、やる気さえあれば誰でも不動産投資を始められるようになっていきます。