

購入特典コラム 不動産投資の罠

価格的にも手が届きやすいと感じる、都心ワンルームマンション投資を例に説明していこうと思います。

<例>

1,500万円から始められるワンルームマンション投資！

想定家賃は9万円！

(表面利回り：7.2%)

割とよく見そうな案件ですが、結論から言うと、この案件はダメもいいところです。

どこがダメなのでしょう？計算を簡単にするために、借金せずに現金で買ったとしましょう。

・こんな利回りは出ない！

不動産買ったことがある人なら知っていて当然ですが、不動産取得時には

- ・仲介不動産屋さんに約3%+6万円（税別）の手数料
 - ・登記のための司法書士手数料が約10万円
- が必要です。

つまり、**物件の1,500万円に加えて、取得コストがかかる**ということの意味します。そして取得後も安泰ではありません。借主が居なくても、

- ・不動産の固定資産税
- ・毎月のマンションの管理費
- ・毎月の修繕積立金

という費用が発生します。

借主が決まったって

- ・不動産屋さんへの広告費
- が必要です。（この名目はいろいろでしょうが）

そのほか、借主募集の特典としてフリーレントを付けていれば、それだけ家賃収入は減ることになります。

さらに、湯沸かし器が故障したときの修理代は大家持ちです。10年～15年くらいでダメになるケースが多いので、この**修理代もばかにならないコスト**です。そのほか、**リフォームにかかる費用も大家持ち**です。

また忘れがちですが、家賃収入への課税で、実際の手残りは更に少なくなります。

現実には利回りを下げる要因がこれだけあります。

表面利回り7.2% は立派に見えますが、投資家向けの正しい評価ではありません。なぜなら、表面利回りはコストを考慮していない数値だからです。表面利回りではなく、「**実質利回り**」（もろもろのコストを踏まえた利回り）を考える必要があるのです。

この投資案件に飛びつく人の大半は、「表面利回り7.2%」に目がくらんでいると思います。つまり、インカムゲインを期待しているわけです。

インカムゲインを得ること**だけ**が目的であればそれもまた良いのですが、上記のとおり、**7.2%も利益は得られません。たぶん、実質利回りは4%程度**でしょう。

新築以降は築年数に比例する形で家賃も下げていかなければ借りたい人も現れません。ということは、**長期的な利回りが4%以下**になることは想像に難くありません。実質利回りが4%以下とは、投資資金を回収するのに25年以上かかるということです。借主がいれば利回りが出ますが、空室となってしまえばこの利回りすら出ないことになります。

現金で買っていてこの有様ですから、借金なんかしていたら目も当てられません。利息払って終了、手残りなし！つまり利回り0%の可能性だってあります。それどころか、物件の評価額が借入金以下となってしまう、**損切りのために売却する**ケースも後をたたないと聞きます。

・最終的な利益はほとんど出ない！

そして、人に寿命があるように、いずれはこのマンションを売却する時が来ます。かなりのインフレがあれば別ですが、1,500万円では売れないでしょう。

売るタイミングにもよりますが、もし25年経過したのちに売るのであれば、**たぶん買った時の半値**ぐらいが妥当な予測となります。

と言うことで、実質利回り4%程度で25年かけて、投資資金と同じだけの収入があったとしましょう。そしてマンションのほうは、手数料や税金を加味して、750万円が手元に残るような形で売れたとしましょう。

1,500万円（と手数料ほか）を25年投資して、実際の手残りは750万円ということです。これ、**利回りの的には年利2.0%**です。かなりお寒い成績ですよ。

目的が「インカムゲインを得ること」**だけ**なら、期待値もプラスですのでいいと思います。また、インフレに対して保険を掛けるために、不動産を所有する投資をするのであれば、それもまたアリだと思います。インフレとある程度連動して家賃収入や売却金額も上がりますので、貯金として持っているよりはマシですね。

ただ、空室になるリスクが存在する中で、**年利2.0%はさすがに低すぎると**言わざるを得ません。空室になることを考慮すれば、赤字になるかもしれないのです。トントンで終わればまだいいほうともいえるでしょう。

つまり、投資家目線で見ただけの場合には、この投資は不合格となります。

実はもう一つ、大きな問題があります。話を単純化するために省きましたが、このマンションを売るのはそれなりに大変です。

通常の戸建てやマンションであれば、その物件に住むことを目的として買う人、つまり実需が期待できます。

ですが、中古のワンルームマンションを買うのは、ほぼ投資家に限られます。

ということは、**出口戦略がほぼ限定されてしまう**わけです。

投資家目線で見たと、表面利回りがある程度良くしないと、買ってくれません。築年数がたてばたつほど、次に買ってくれる投資家の投資回収可能時間が短くなるので、この点でも表面利回りを良くする必要が出てくるでしょう。

まとめとして、不動産投資をする前には次の項目についてよく考えてほしいと思います。

- ・見落としているコストはありませんか？
- ・空室リスクはちゃんと考えましたか？
- ・実質利回りはどのぐらいになりそうですか？
- ・出口戦略はありますか？
- ・最終的な手残りはどのぐらいですか？

投資を始めるにあたっては、その投資が完全に終了するときまでを考えておかなければなりません。

終了した時点での実質的な期待値がマイナスであれば、それは投資と言えません。終了するための出口戦略がないような投資は論外と言えます。

今回の例で挙げた想定は、妥当ではない項目があるかもしれませんが、欲に目がくらむと、表面利回りばかりに気が取られ、**途中のリスクや出口**まで考えられなくなってしまいます。これらの点を忘れずに**出口まで正しく評価**してこそ、投資と言えると思います。

投資をする際には、必ずゴール（目的と出口）をはっきりさせておくことを推奨します。