

R E A L E S T A T E I N V E S T I N G

不動産投資スクール

不動産投資のサイクル

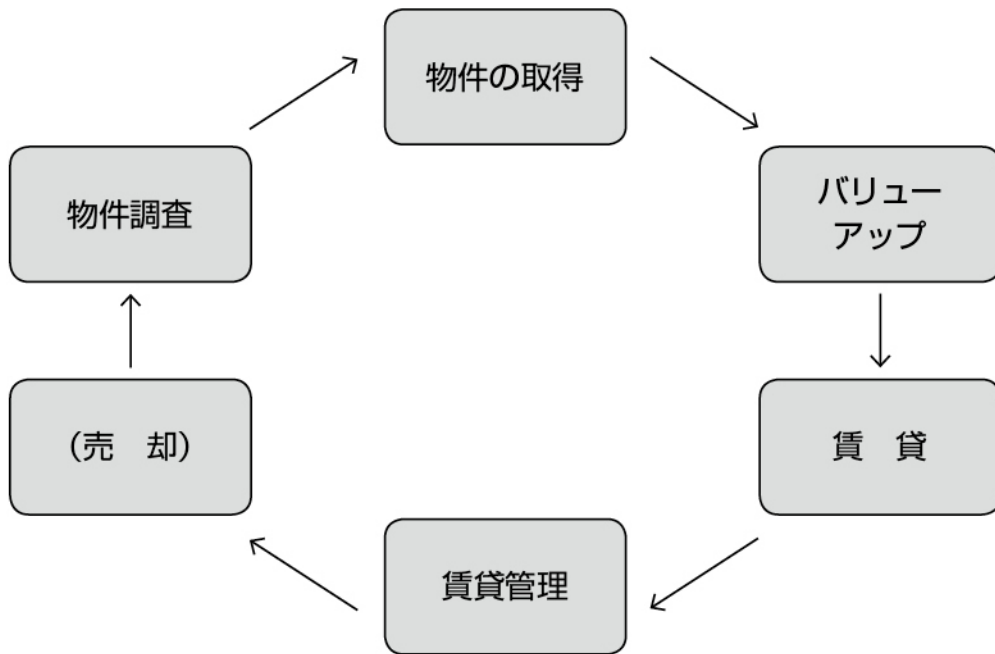
不動産購入は、初心者にとってはとてもハードルが高く感じられますが、手順を分解し、1つずつクリアすることを目標にしてみましょう。

不動産を1件購入するまでの手順（ルーチン）

物件の取得	・ 相続による取得 ・ 購入による取得 検索→現地調査→購入申込→売買契約→金消契約→決済	
物件検索	・ 売り物件の中から、収支シミュレーションを行いながら、主に数値面の妥当性を探る ・ 見込みのあるものは、即、販売図面（マイソク）を取り寄せる習慣をつける	1,000件
現地調査	・ 物件の立地、需要の調査（エリアマーケティング） ・ 物件自体の現況調査（構造、瑕疵の有無、入居状況など）	100件
購入申込 ～売買契約	・ 購入意思を書面で伝える（カイツケ） ・ 価格交渉を行う ・ 条件面で折り合ったところで売買契約書（バイケイ）、重要事項説明書（ジュウセツ）の締結	10件
融資申請 ～金消契約	・ 融資申請書の作成 ・ 銀行回り ・ 返済期間、金利、融資金額が折り合ったところで金銭消費貸借契約（キンショウ契約）	3件
決 済	・ 代金の引き渡しによって取引が完結する ・ 所有権移転登記 ・ 鍵の引き渡し	1件
バリュー アップ	・ 原状回復（リフォーム） ・ 価値向上（リノベーション）	
賃 貸	・ 賃貸仲介会社への募集依頼 ・ 内見に対する準備	
賃貸管理	・ 賃貸仲介会社への管理依頼 ・ クレーム対応	
所有継続 or 売却	・ 家賃を得る（インカムゲイン）のが目的なら、所有を継続する ・ 売却益を得る（キャピタルゲイン）のが目的なら、売却する選択肢もある	

※

※この「1000、100、10、3、1」の件数をこなすことによって不動産投資の成功率を高めることを「1000：100：10：3：1の法則」と呼びます。



この1つのサイクルを、1年で一回転させるのが理想的です。
すなわち、

- ・ 毎日3件の情報収集により、
3件×365日＝年間1,000件以上の情報を見ていきましょう。
- ・ 毎週2件の現地調査により、
2件×52週間＝年間100件以上の物件情報を見ていきましょう。
- ・ 毎月1件の価格交渉により、
1件×12ヵ月＝年間10件以上の交渉を行いましょう。

このようにして数をこなすことを習慣にして、最終的に1件の素晴らしい物件を手に入れるのです。

収益性の3つの指標

不動産投資を「投資」として割り切って考えてみれば、「その物件からどれだけの収益を得られるのか」を1つの基準として考えることができます。この場合、収益の数字が大きければ大きいほど、有利な投資だと言えます。不動産投資における収益性の指標とは、大きく分けて次の3つがあります。

その1 表面利回り（グロス利回り）

計算が簡単かつ単純にできるため、最も良く使われる収益性の指標です。

「利回り」といった場合、ほとんどの場合この指標を指します。

表面利回りは、実際にかかる経費を全て無視し、空室も発生せず、家賃が100%入金されたと仮定した場合の利回り（年利）をパーセントで表したものです。その意味で、決して実現されない架空の数字であり、実際の物件よりも高利回りで表示されるのが通常です。

不動産屋さんが作成する販売図面（チラシ）の表示は、ほとんどこの「表面利回り」を使用しているため、実際に得られる収益よりも高めの表示になっています。「なぜ架空の数字にもかかわらずよく使用されるのか？」と言えば、販売する不動産屋さんの立場から見れば、実力よりも儲かりそうな物件に見えるため、販売する上で有利という点があるでしょう。また、利回りを計算する私たちの立場から考えた場合も、シンプルな計算で算出することができるため、とりあえず見込みの数字を迅速に計算し、大まかな絞り込みをする際に便利です。

ただし、ぱっと見た目で高利回り物件だと判断してしまうと、後で期待外れに終わることもありますから、あくまでも参考程度の数字と考えましょう。

その2 実質利回り（ネット利回り）

家賃収入にかかる諸費用、物件購入価格にかかる諸費用で、一般的に見込まれるもの・予想されるものをすべて加味した利回り指標です。

突発的な出費などは含みませんが、誰がどう買ってもこれだけは払う必要があるだろう、と思われる経費を計上します。

例えば、家賃収入にかかる費用としては、管理費・修繕積立金、固定資産税・都市計画税などが考えられます。これらの金額はほぼ一定額が毎年必ずかかり、しかもその負担額は入居者が負担するのではなく、大家さんが負担しますから、収入から差し引く必要があります。

毎年かかる出費には、確定申告の際に納める所得税・住民税や、ローンの金利なども考えられますが、この点については個人差が大きいため計算から除外し、次のROIの計算から加味するのが一般的です。

その3 ROI

実質利回りでは加味しなかった個人ごとの事情（融資利用の有無、返済期間、金利、所得税、住民税）や、減価償却費のように現金出費を伴わない経費などを計上し、投資家本人の手取りの現金収入（キャッシュフロー）に最も近い数字による利回りを出します。

融資を利用すればするほど資金効率が高まり、ROIが向上していくのが通常です。

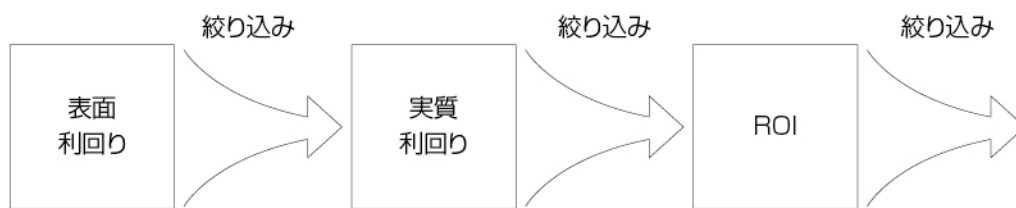
この計算によって出てくる「キャッシュフロー」が、最も投資家の手取りを正確に表している数字となります。

また、ROIの計算によって「資金繰り」の健全度を調べることも可能です。というのも、表面利回りと実質利回りがどんなに良好な数字でも、購入方法によってはROIやキャッシュフローがマイナスとなり、破綻してしまうケースもあるからです。

例えば、フルローンで物件を購入することを考えてみましょう。この場合、金融機関に対して毎月ローンの返済をしていく必要がありますが、この支払い金額（具体的には、元本と金利の合計額です）については、表面利回りと実質利回りの計算では考慮されていなかったわけです。もしあなたがフルローンで物件を購入し、その借金を10年以下の短期間で全額返済しようとした場合、毎月多額の元本を返し続けなければなりません。この場合、家賃収入を上回る額を支払うことになり、家賃収入単体では現金が足りず、自分の給料から補填したり、貯金を取り崩したりしながら借金を返済することになります。

このような状態は、ROIの計算結果が「マイナス」となることで察知することができます。また、ROIは年を追うごとに変化していきますので、当初数年間はROIがプラスだったとしても、途中からROIがマイナスに変化することもあります（難しい言葉で「デット・クロス」と言います）。

このような状態を事前に予測するためにも、ROIを予め計算した上で物件購入を判断することが必要になります。



収益力を3段階に分けて物件を選別していきます。

土地評価の手順

土地の担保力は、路線価と言われる相続税計算のための評価額を基にして計算します。路線価はいわゆる地下鉄の路線図などとは全く無関係で、道路に設定されている評価額のことを指します。不動産の担保力は土地そのものではなく、接している道路によって大きく影響されるのです。

路線価を調べる

国税庁のHPにアクセスすると、該当する土地の路線価を調べられます。

「財産評価基準書」

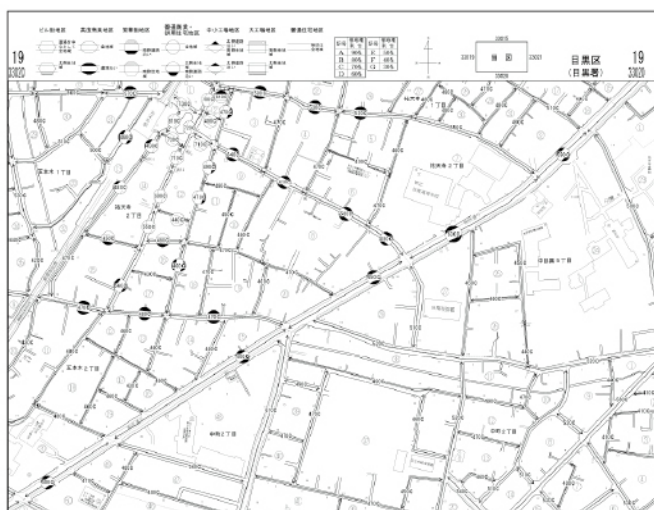
www.rosenka.nta.go.jp

路線価を調べるためには、その物件の所在地（住所）が分かる必要があります。したがってこの時点で、すでに不動産屋さんに電話をかけて、販売図面（マイソク）を取り寄せている、ということが前提です。

次に、路線価のHPは「何丁目」までの分類しかなく、番地についての地図の区分が表示されていないため、該当する住所を発見するために、住宅地図との比較を行います。

路線価の調べ方の例

財産評価基準書



(国税庁ウェブサイトより)

路線価の調べ方～全国地価マップを使用

近年では「全国地価マップ」(www.chikamap.jp)と言われる便利なサイトが用意され、物件の所在地さえ分かれば、簡単に路線価を調べられるようになりました。国税庁のHPに比べて、物件の所在地を地図上から探し当てる必要がないため、大幅な時間短縮となります。ぜひ活用していきましょう。



(一般財団法人 資産評価システム研究センターウェブサイトより)

住宅地図を調べる

住宅地図サービスは、無料系と有料系とに分かれます。簡易的には無料のもので十分ですが、使用頻度が高いことを考えれば、有料のものを申し込んでおきましょう。

無料系	・ヤフー地図 map.yahoo.co.jp ・Google マップ maps.google.co.jp
有料系	・ゼンリンits-mo Navi www.its-mo.com ・ゼンリン住宅地図プリントサービス www.zenrin.co.jp/j-print ・マップファンドットネット www.mapfan.com
無料と有料 の主な違い	・建物の輪郭が分かる ・地図がスクロールする ・直線距離、徒歩分数などが算出できる

路線価図と、住宅地図を比較して、物件の位置を特定する

例えば、「470C」となっていた場合、その土地は1平米当たり470千円、つまり47万円の価値があるとみなします。「C」は、「借地権割合」と呼ばれていて、もしその土地が借地権であった場合、評価がどの程度減価されるかの割合を示しています。

例 470千円×120平米＝56,400千円＝5,640万円

区分所有の場合

土地所有権の割合を調べ、全体の評価額から按分します。

ワンポイント

区分所有の場合、土地の処分権が弱いので、あくまで目安として考えます。

現地についてからの チェックポイント

「収益物件チェックシート」(21 ページ) を利用して現地のチェックを行いながら、物件へと接近していきましょう。

駅前環境

不動産屋さんの店舗数や、混み具合をチェックします。

商業施設（デパートやショッピングセンターなど）の充実ぶりをチェックします。

どの出口（北口、南口など）が栄えているかチェックします。

駅から現地までの環境

どのような道を使って現地まで到達できるかチェックします。人通りがあるか、道幅は狭くないか、コンビニなどはあるか、夜暗くないか、などです。

物件周辺の環境

墓地や焼却施設、ゴミ屋敷など、一般的に言う忌避施設・嫌悪施設がないか、騒音や異臭はしないかどうか、場合によっては近所の住人に聞き込みを行います。

また、近隣の類似物件の空室率調査を行います。

物件の外観、内部をチェック

ひび割れや修繕状況、管理、清掃状態、廊下や階段、エレベーター、手すりなどの共用部分をチェックします。

また、当該物件の空室率チェック（郵便受け、電気メーター、ガスメーター）をチェックします。

空室率チェックの例～郵便受け



空室率チェックの例～電気メーター



売買契約書の構成、 チェックポイント

売買契約書はおおむね、以下の4つから構成されます。
それぞれについての欠かせないチェックポイントについて、確認していきましょう。

1 売買の目的物の表示（不動産の表示）

土地・建物の面積や権利の種類、登記の有無などが表示されます。販売図面（マ
イソク）で知らされていた数値や種類と齟齬がないかを確認しましょう。

致命的な条件

- ・ 権利の種類
所有権以外のもの、例えば借地権や法定地上権などに注意しましょう。
- ・ 登記の有無
未登記物件、未登記建物に注意しましょう。
- ・ 土地の面積
土地の境界に争いがないかどうか、面積が著しく違っていないかを確認しましょう。

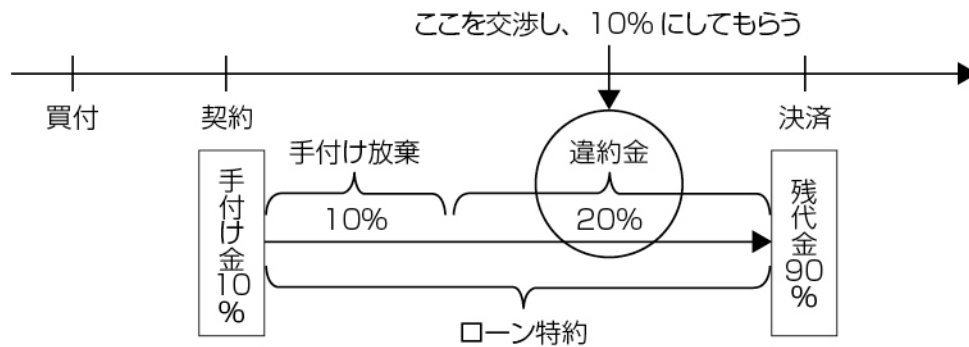
2 売買代金ならびに支払い方法、融資利用の有無

頭金はなるべく少なく、融資利用の特約期間は長ければ長いほど有利となりますので、これが極大になるように主張し、縮める場合には譲歩を引き出します。

致命的な条件

- ・ 融資利用の特約期間
最低でも1ヵ月。できれば2ヵ月を確保します。
- ・ 手付け放棄から、違約金発生に移る期日
通常は、売買契約から一定期間であれば手付け金放棄で売買契約を解除でき、その期日を過ぎると、売買金額の20%の違約金に移るのが通常です。この違約金を手付け金と同額のままにしてもらうように交渉しましょう。

(例) 手付け金が10%の場合

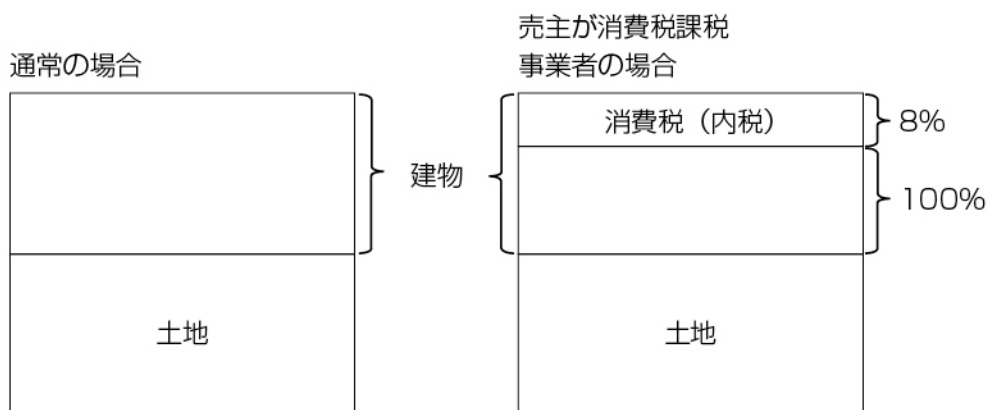


・ 売買代金の総額

事前に合意した価格になっているかを確認します。

・ 建物と土地の金額内訳、あるいは消費税額の記載

減価償却費をコントロールするために、無理のない範囲内で建物金額が大きくなるように内訳を記載します。売主が消費税課税事業者の場合は、消費税額から逆算して建物金額が推測できますので、この税額を調整します。



3 売買当事者の確認（売主の本人確認）

売買契約に際しては、必ず物件所有者（売主）本人が同席することを、本人確認書類の明示で確認します。

具体的には、運転免許証など写真付きの身分証明書を提示してもらい、本人の意志で物件売却に臨んでいることを確認します（手付け金詐欺などのトラブルを未然に回避するため）。

4 署名・捺印について

一般的には、物件の売主は実印、物件の買主は認め印で済むと言われますが、念のため双方において、印鑑証明書を明示された実印を使用するようにします。

融資申請書類の作成

融資申請書類は、金融機関の評価項目に沿ったものを予め揃えておき、追加提出書類のないようにします。それは、金融機関が自分の何を知りたいかを熟知している（＝不動産投資に詳しい）ことのアピールと、融資担当者の手間を削減し、稟議手続きをスムーズに進めてもらうことが目的です。また、書類については複数のコピーを用意しておきましょう。これにより1つの金融機関に断られたとしても、すぐに次の金融機関を回ることができます（1000：100：10：3：1の法則）。

書類を揃える際の注意点

資料は、読み手の立場に立って見た場合に、読みやすく、整然としていることが大切です。

そのために、次のようなことを意識してみましょう。

- ・ 目次やページ番号が揃えてあって、書類の中身が一目で分かる。
- ・ 古い日付や数字が残っておらず、最新の情報を網羅している。
- ・ 書き込みや折り目、ホチキスの跡などが残っておらず、「使い回し」であるように見えな
- い。
- ・ 資料の向きや、大きさが揃っている（A4左綴じが原則）。
- ・ 言葉遣いや数字の表現が、金融機関の意向に沿ったものとなっている。

単位は千円、百万円といった基準を用いる。

「不動産投資」ではなく、「賃貸事業」「賃貸経営」として捉える。

数字は良すぎず悪すぎず、ほどほどに良いくらいにする。

金利設定が妥当である。

個人評価に関する書類

以下のものを揃えて、予め綴じておきます。

- ・過去3年分の収入証明（源泉徴収票、確定申告書、決算書等）
白色申告＜青色申告（PLのみ）＜青色申告（BS、PL）＜試算表（決算書）
- ・本人確認ができるもの（運転免許証、住民票、保険証など）
- ・通帳のコピー（過去1年分）
- ・履歴書
- ・（いれば）配偶者の上記一式
- ・（あれば）所有物件の一覧
- ・既存借入金の返済予定表

物件評価に関する書類

購入申込（買付申込）が通ったら、なるべく早く、以下の資料を揃えます。

不動産屋さんからもらうもの	自分で揃える（られる）もの
・販売図面（マイソク） ・住宅地図（ゼンリン） ・公図、登記簿 ・土地図面 ～実測図、測量図等 ・建物図面 ～各階平面図、建築図面等 ・固定資産税評価証明書 ・検査済証、確認済証 ・家賃一覧（レントロール） ・売買契約書、重要事項説明書	・住宅地図 ～マップファン、イツモナビ等 ・路線価図 ～国税庁HPまたは全国地価マップから ・物件の写真 ・周辺環境の説明 ～コンビニ、学校、病院等 ・収支シミュレーション（マネログ） ・人口、世帯数、乗降客数等の資料 ・近隣の賃料相場 ～Home's不動産アーカイブなどの引用

空室保証と滞納保証の違い

空室保証と滞納保証は名称がよく似ていますが、中身は全く異なるサービスです。内容をよく把握し、利用目的に合った保証を選択するようにしましょう。

空室保証

空室保証（サブリース、一括借上）とは、物件の全部ないし一部に対して、入居・空室の有無にかかわらず、一定額の家賃を保証してくれるサービスです。

賃貸付けに自信のある物件やエリアであれば、次の滞納保証のみに留め、賃貸付けに自信のない物件やエリアであれば、空室保証を利用するなど、必要に応じて使い分けを行うと良いでしょう。

空室保証を利用するかどうかの目安

利用しなかった場合のコスト (通常の管理料+空室率)	>	空室保証料	→	利用する
利用しなかった場合のコスト (通常の管理料+空室率)	<	空室保証料	→	利用しない

<具体例>

通常の管理料5% +空室率10%	>	空室保証料 10%	→	利用する
通常の管理料5% +空室率10%	<	空室保証料 20%	→	利用しない

※空室保証時の家賃設定が相場よりも安く設定される場合は、その分を空室率として加味します。

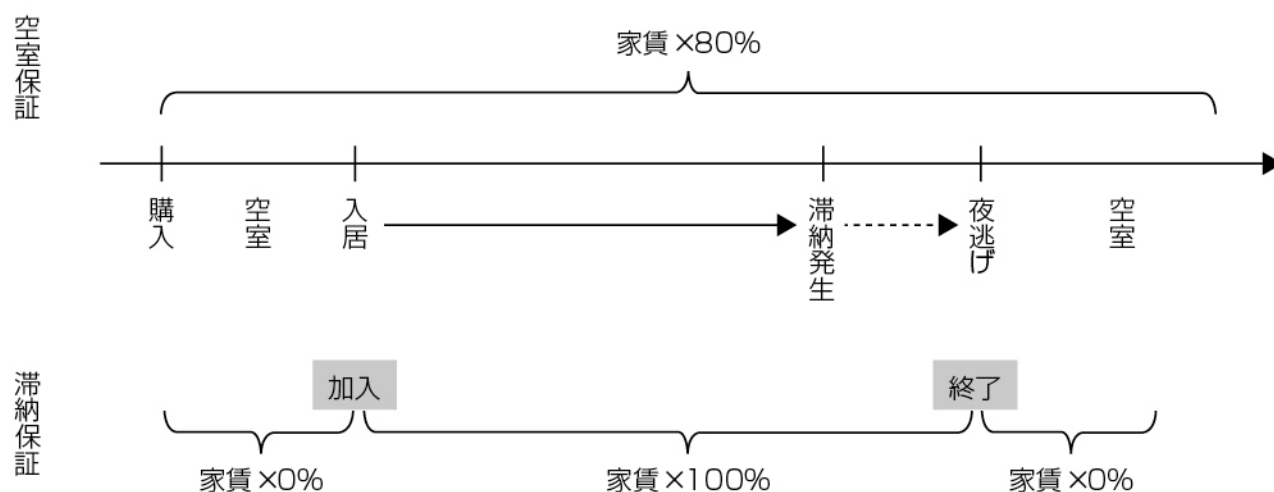
滞納保証

滞納保証とは、入居者に滞納や夜逃げなどがあった場合に保証会社が損害をカバーするもので、入居者ごとに審査が行われます（あくまでも入居済みの部屋に対して保証するものであり、空室に対する保証はありません）。

滞納保証会社は、不動産仲介業者の設定する保証期間（2～3ヵ月程度）に比べて、より手厚い保証期間を設定しているのが通常です。

管理会社を利用している場合であっても、可能であれば、これらの滞納保証を設定してもらいましょう。

空室保証と滞納保証の違い



内装リフォームの ポイント

内装のリフォームは、物件の印象を大きく左右するポイントとなります。住人にとっては外観よりも内装の方が目に触れる機会が多だけでなく、リフォーム費用も低い傾向にあるため、優先してリフォームを検討します。

費用対効果を考える

すべてをリフォームするよりも、リフォーム原資を値下げに回した方が効果が高い場合があります。購入時に十分に価格交渉ができていない場合は特にそうです。

近隣の家賃相場をしっかりと調査し、リフォームによる家賃値上げ効果と、リフォームをしないことによる家賃値下げ効果のどちらが効果的かを検討しましょう。

目に触れるものすべてを一新する

建物の構造そのものを新しくするには新築するしかありませんが、目に見える表面だけを一新することは、リフォームであれば容易に行うことができます。

特に中古物件であれば、内装について張り替え・塗り替え・交換などで表面上をすべて新しい部品に交換すれば、新築同様の見栄えを発揮できるようになります。

家賃は中古並みであっても、新築並みの住み心地であれば空室は容易に埋めることができるでしょう。

内装リフォームのチェックリスト

部 位	選択肢	費用の目安	交換の目安
☐ 床	じゅうたん<クッションフロア (CF) ※ ¹ <フローリング	6～10万円/6帖	2年～5年
☐ 床 (和室)	畳表替え<畳交換	5千円～/1畳	2年～5年
☐ 壁※ ²	塗装、クロス張り替え<漆喰<珪藻土	1,000円～/平米	2年～5年
☐ 天井※ ^{3、4}	塗装、クロス張り替え	1,000円～/平米	2年～5年
☐ 窓枠	木部塗装※ ⁵ <サッシ交換	5,000円～/1カ所	2年～5年
☐ ドア、ふすま	表面張り替え※ ^{6、7} <交換	5,000円～/1枚	2年～5年
☐ 金属部分、スイッチ類	ちょうつがい 蝶番交換、ドアノブ交換、蛇口交換※ ⁸ 、 スイッチプレート	5,000円～/1カ所	2年～5年
☐ 建具類	カーテンレール交換、カーテン取付、 ドアストッパー、敷居すべり	5,000円～/1カ所	2年～5年
☐ 照明器具	レールライト、間接照明、電球交換	5,000円～/1カ所	2年～5年
☐ 部屋全体の仕上	ルームクリーニング	1,000円～/平米	入退去ごと
☐ 設備 (工事必要)	エアコン ウォシュレット カメラ付きドアホン 洗面化粧台 食器洗い乾燥機 システムキッチン ユニットバス※ ⁹ 給湯器 (追い炊き機能付) 火災報知器 ディンプルキー ネット回線、TV回線	30,000円～ 15,000円～ 10,000円～ 30,000円～ 30,000円～ 200,000円～ 400,000円～ 150,000円～ 5,000円～ 25,000円～ 月額5,000円～	5年～10年

料率などは目安です。価格や取付工事費等は物件やエリアにより異なりますので必ず見積もりをお取りください。

※1～9についての具体例については、次のページ以降で説明します。