

最低限知っておきたい不動産投資の心構え

〇〇 様

いつも大変お世話になっております。

不二興産 投資倶楽部です。

年始に発生した能登半島地震におきまして、
被災された方々に謹んでお見舞い申し上げます。
一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

今月も隔月配信の「不動産投資コラム」をお送りいたします。
是非、ご一読いただけますと幸いです。

失敗しない不動産投資（不動産賃貸業）の心構えとは？

●不動産投資は「不動産賃貸業」であることを理解する！

相変わらず、不動産投資の失敗事例が後を絶ちません。

- ・頭金0で買ったがキャッシュフローがマイナス。残債多く売るに売れない。
- ・空室が出ると、なかなか決まらない。
- ・積算評価は取れているが、想像以上に修繕が多い

このような「上手くいってない話」を日々の相談でお受けします。
販売した不動産会社からどのような説明を受け、投資判断に至ったか、
詳細まではわかりませんが、やはり「購入側も相応の知識」が必要です。

まず、不動産投資は「不動産賃貸業」という産業分類表にもある

事業であることを理解する必要があります。

気軽な投資や保険代わり、副業感覚で不動産投資を始める方もおられますが、
「事業者としての心構え」を持つことが重要です。

普段の皆さんのお仕事も何らかの事業であることが多いと思いますが、
事業である以上、市場（「内部環境」と「外部環境」）の影響を受けます。
市場を読み、勝ち抜く戦略を見出すことが事業には欠かせません。

不動産投資に例えると、内部環境＝物件間取り、築年数、物件の修繕状態等、
外部環境＝人口動態、エリア空室率、競合物件等です。

そして、事業は基本的に一人ではできません。信頼できるパートナーが必要です。

不動産投資は個人では、判断が付きづらい、様々な要素があります。

- ・ 購入した場合の収支分析（フルローンで買って良い物件か？）、
- ・ 空室リスク（募集コスト、エリアの平均空室期間）
- ・ 修繕リスク（購入後、掛かる可能性のある修繕費）

信頼できる不動産会社に、意見を求め、内容を十分理解したうえで決断をしましょう。

●不動産投資特有のリスクとリターンを理解する

投資である以上、リスクが伴います。株や為替のような

「安く買って、高く売る」キャピタルゲイン投資もありますが、株や為替は値動きが読みづらく、自分でリスクがコントロールしづらい側面があります。悪いニュースに一喜一憂することもあり、本業のある方にとって、あまり相性は良くないかもしれません。

一方で不動産投資は、株や為替と異なり、値動きは少なく、購入後は基本的に運用を不動産管理会社に任せることで、求められるのは要所要所での決断になります。

利回りは、5%の物件もあれば10%の物件もあります。

前回のコラムでも利回りについては、エリアによって、ある程度形成されている旨の解説をしましたが、利回りの高さはリスクの高さでもあります。

利回りの形成要素は、ほぼ無リスクである長期国債の利回り（目安 0.060%）と不動産のリスクプレミアム（2～3%）と物件固有のリスクプレミアム（地域・築年数・構造等）を合算して導き出されるという考え方です。

※添付資料①利回りの考え方

具体的には、東京都心部の一定グレード以上のビル（＝日本で最もリスクが少ないと考えられる不動産）のキャップレートを3%と見て、その他の物件には更に個別リスクプレミアムを上乗せするという考え方になります。

金融商品と異なり、現物につき空室リスク、修繕リスク、滞納リスク等があります。また、金融機関からの融資を受けるケースが大半であり、借入リスクもあります。しかし、株、為替がリスクを自分でコントロールすることが難しいのに対して、不動産投資は、リスクを自分でコントロール・低減することが可能です。

●不動産投資のリスクをコントロール・低減する4つの分析

—市場分析—

購入検討エリアの市区町村の人口動態を確認しましょう。

過去10年の人口、世帯数の推移と将来人口、世帯数の予測であれば

行政がそれぞれHPで公開しており、全体感の把握ができます。

また、新築物件の着工数については、国土交通省が建築着工統計調査報告の中の

「住宅着工統計」にて持家(注文住宅)、貸家(賃貸住宅)、給与住宅(社宅)、

分譲住宅(建売戸建、分譲マンション)の年度ごとの着工数を公開しておりますので、

世帯数の増減(需要)と着工数(供給)を比較することで、空室リスクの判断材料になります。

※添付資料②市場分析の考え方

—地域分析—

より細かい市場分析が地域分析です。駅の乗降客数も重要な指標です。

乗降客数が数百人、数千人という場合は、注意が必要です。車商圈である場合、駅利用は少なくなりますが、その分駐車場が住戸分ないと入居付けが難しくなります。

また、現在の入居者の属性も聞くようにしましょう。賃貸借契約書の開示は買付商談後が多いですが、〇〇市に勤めている社会人、〇〇市に通学している学生等、周辺の企業や学校等を見て、入居者ターゲット・属性を想定しましょう。

—競合分析—

周辺の競合物件の分析も必要です。特に半径500m以内の

物件の間取り別割合、物件の構造別割合、敷金礼金広告料等の募集条件、

バストイレ別、ネット無料等の設備設置割合を調査することで、

対象物件の競争力を把握します。このあたりは不動産会社から特に

アドバイスを受けた方が良い内容です。

—物件分析—

最後は物件分析です。市場、地域、競合を踏まえ、対象物件を改めて分析します。

入居者の属性から滞納の可能性、空いた後の空室期間がどれくらい掛かるか、

敷金、礼金、広告費はどれ位掛ければ決まるか、将来的に修繕費がどれくらい

掛かるか。これもエリアと修繕知識等の賃貸管理に詳しい不動産会社に相談する

ことが望ましい内容となります。

このように投資・事業である以上、リスクは付き物です。

リスクをコントロール、低減するためには、このような分析が必要不可欠です。知っているか、知っていないかで選ぶ物件やその後の資産形成も大きく変わります。

専門的な内容もあり、詳細な分析は信頼できる不動産会社（パートナー）に依頼し、不動産投資をされる方は、判断基準、知識を持っておくことが重要です。もし、気になる物件や勧められている物件等で判断に迷うことがありましたら、是非弊社までお声掛けいただければと思います。分析の内容含めて解説いたします。

次回は、2024年5月1日配信を予定しております。
時節柄、くれぐれもご自愛くださいませ。
今後ともよろしくお願いいたします。