

トラストの考える

不 動 産 投 資

7 7つのルール

暮らしは豊かになる。

TRUST

Designing real estate investments

トラストの考える 不動産投資 7つのルール

CONTENTS

はじめに	04
1 不動産投資の社会的意義を知る	05
2 中古マンションを選ぶ	12
3 中古マンションの種類を把握	17
4 建物管理への意識を高く持つ	26
5 パートナーを見つける	30
6 不動産投資をはじめるにあたって	38
7 投資シミュレーション	42
7つのルールまとめ	48
おわりに	50

はじめに

本書では、弊社の考える不動産投資のルールを7つに分けて記している。

7つのルールは決して難しい内容ではなく、あくまでも皆様の身近にある不動産についての現状と今後についての動き、

なぜ、不動産へ投資すると良いのか。

また、投資スタンスについて、

弊社独自のノウハウによって、

わかりやすく書かれた内容である。

この7つを抑えることで、

「不動産投資」というものがいかに簡単で、

安定した資産を築くことができるのか、

ご理解いただけるだろう。

これからの長い人生の中で、

きつとあなたの役に立つ内容だということを約束したい。

「暮らしは豊かになる。」

私たちはその想いをあなたに届けたい。

TRUST Inc.

I

不動産投資の社会的意義を知る



I 不動産投資の社会的意義を知る

不動産投資は マネーゲームではない

あなたが不動産投資を検討（実践）している理由はなんでですか？

不動産投資は「利益」を出すことだけが目的ではありません。為替や株式、金や石油（先物）への投資など「お金儲け」だけを目的とした投資と不動産投資は異なります。

不動産投資は「住まいを提供する」という社会的に大きな役割を担う投資なのです。「儲ける」ということは悪いことではありません。しかし、不動産投資の場合、自身の利益を追求するだけでなく、「住まいを提供する」という社会貢献をしながら「収益」を得ることができ投資なのです。

オーナー（大家）に なるということの自覚

「オーナーは家賃を得ることだけが目的」と考える方が多くいらっしゃいます。

しかし、この考え方は間違いです。オーナーは、不動産を「貸す」という「事業」を行っているのです。お部屋を借りる人にとって適切（優良）な状態で貸すことへの対価として家賃収入を受け取ります。

よって、「借りたい」と思わせるお部屋づくりはオーナーの仕事です。もちろん、ご自身でリフォームや掃除をしなければいけないという意味ではありません。ご自身の不動産（お部屋）を「人に借りて頂いている」という意識を忘れてはならないのです。



この仕組みが不動産投資の基礎（基本）なのです。

借り手が決まったら終了ではなく、借りて頂くまで、そして借りて頂いている間も、自身がオーナーであるという意識をもって、借り手の

気持ちを考えることが安定した「貸家業」につながるのです。

入居期間中に設備（エアコン等）が壊れたなどのトラブルが発生した場合に、迅速に対応してくれるオーナーと、まったく聞く耳をもつてくれないオーナーであれば、あなたはどちらのオーナーからお部屋を借りたいですか？

優良な入居者に長期的にお部屋を借りて頂くことは、オーナーにとっても大きなメリットです。入居者から信頼・安心を得ることで安定した毎月の家賃収入を受け取ることができます。

オーナーと入居者は似る傾向にあります。オーナーが適切な対応をしない場合、入居者も「家賃滞納」などのトラブルを発生させる率が高いと言えます。

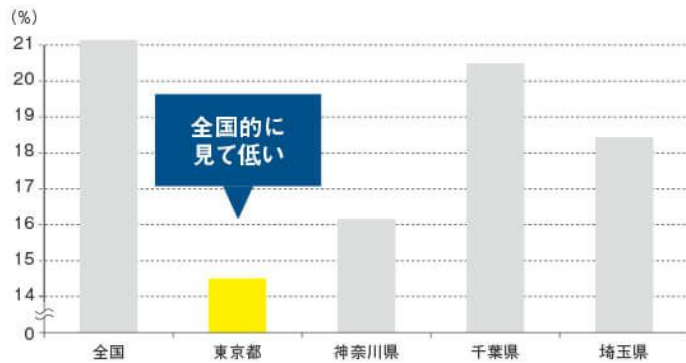
空き家問題と向き合う

近年、日本では「空き家問題」が話題となっております。空き家問題と聞くと不動産投資に「不利」な印象を受けます。

しかし、この問題の根底にあるのは我が国の文化と高齢化です。

都心部・マンション（木造を除く共同住宅）に限って見てみると、空き家は決して多くはないのです。では、空き家が増えている理由とは何が原因なのでしょう。また、この問題を解決する方法はないのでしょうか。

賃貸用住宅の空室率

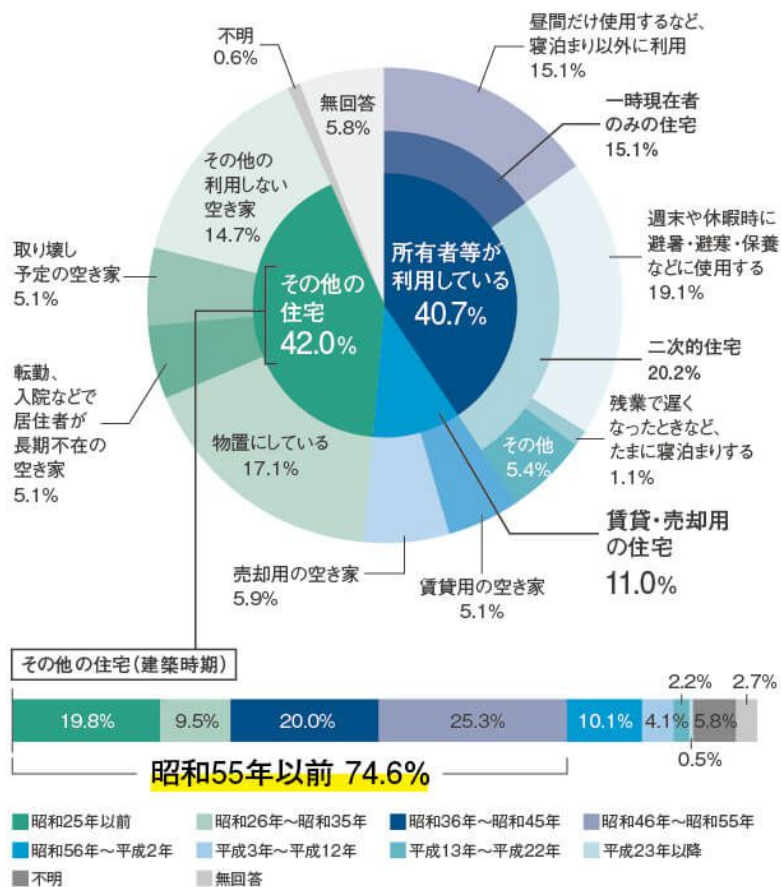


※LIFULL HOME'S「賃貸用住宅の空室率」より

不動産所有者の高齢化

ご存知の通り、高齢化が進む昨今、不動産所有者の高齢化も進んでいます。高齢者が自宅などを離れ、老人ホームや高齢者専用住宅などに入居するケースが増えており、ご自宅を放置するケースが多くなっています。また、長期入院など不本意な自宅長期不在も増えており、「老朽化」した不動産が年々増えているのです。また、本来であれば建て替えやリフォームが必要

人が住んでいない戸建て空き家等の利用状況



(出所)国土交通省 平成27年度 住宅経済関連データ

になった古い住宅も、自身が高齢になったこと
 でなかなか手付かずになってしまっているとい
 う現状もあります。不動産所有者の高齢化・核
 家族化が進む中で、所有者がわからない不動産
 も年々増加しており、役所も手が付けられない
 という問題もあります。このような「老朽化」
 した不動産が増加することが結果として「空き
 家」を増加させているのです。

日本独自の建築物文化

欧米と異なり、日本には昔から豊富な木材資源があったことから、建築物には「木」が使われてきました。寺や神社などを見てもわかる通り、木造建築物の技術は高度に発展し、日本の建築物のスタンダードとなりました。このような時代背景から、日本では木材を主流とする多くの「住宅メーカー」が存在します。木造建築物のメリットは「早い・安い」です。一戸建てやアパートなど、住宅メーカーは木造建築物を勧めます。木造建築物のメリットは住宅メーカーのメリットでもあるのです。しかし、石造りやコンクリート造に比べて木造建築物は寿命が極めて短いです。これも住宅メーカーにとってはメリットなのです。



これが住宅メーカーのビジネスモデルであり、これが続くものと考えられていました。しかし、前記の通り不動産所有者の高齢化が進み、このモデルは崩壊しつつあります。

空室が目立つ郊外に建つアパート

都心の繁華街や駅前で、アパートを見かけることはあるでしょうか。

たいていの方は、アパートが建っているのは郊外や駅から遠いエリアである、という印象があるかと思います。

詳しくは後述いたしますが、お部屋を借りようと考えている人の決め手になる条件を見てもみると、予算の他には最寄駅からの時間や通勤通学時間などを挙げる方が多いです。2011年の東日本大震災では、自宅への帰還が難しくなった多数の帰宅困難者が発生したことは記憶に新しいです。震災以降、住まいを探す上で職場からの距離を重要視する人も、更に多くなりました。

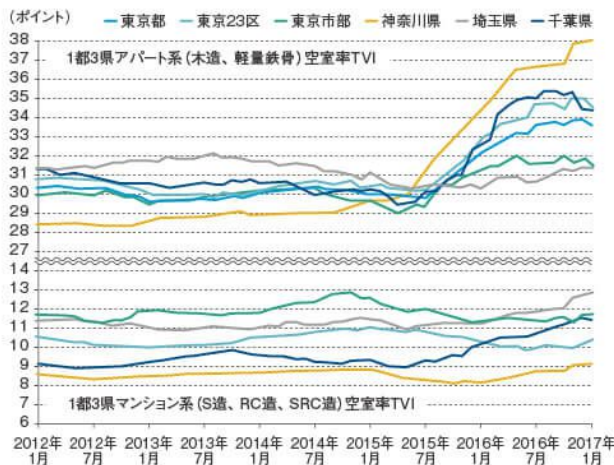
また、ここ数年、大学の都心回帰が進んでいます。少子高齢化の影響で受験者数が減り、今やどの大学も学生の確保に必死で人を集めやすい都心にキャンパスを移転しているのです。八王子市や隣接する日野市などの郊外では、大学生向け賃貸物件の空室が目立ちます。

都心部や駅の近くに住みたいと思う人が多い中、アパートの空室率が高くなってしまいうのは、いわば当然とも思えます。

ここまでアパートや賃貸併用住宅などの問題を指摘してきましたが、実はマンションも例外ではありません。不動産所有者の高齢化はマンションも同様です。高齢者世代が所有している、比較的築年数の古いマンションでは、やはり高齢化から空き家が増えています。特に、高度経済成長期に建築された「郊外型団地」のマンションでは、所有者全体の高齢化が進み、団地自体

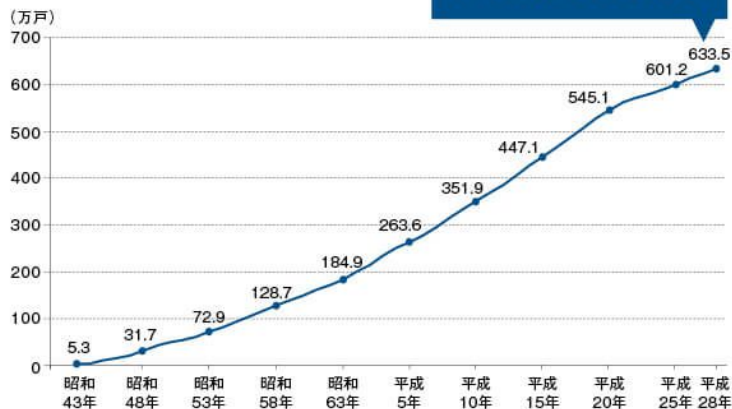
マンションも例外ではない

1都3県 空室率



(出所)データ提供:アットホーム株式会社、分析:株式会社タス

分譲マンションストック戸数



このうち旧耐震基準に基づき建設されたものは、約104万戸となっている。

※1 ストック戸数は、新規供給戸数の累積等を基に、各年末時点の戸数を推計した。

※2 ここでいうマンションとは、中高層(3階建て以上)・分譲・共同建て、鉄筋コンクリート、鉄骨鉄筋コンクリート又は鉄骨造の住宅をいう。

※3 マンションの居住人口は、平成27年国勢調査による1世帯当たり平均人員2.38を基に算出すると約1,508万人となる。

出所:国土交通省 マンションに関する統計・データ等

がゴーストタウン化しているところもあります。このようなマンションでは建物の維持・管理が疎かになってしまい、不動産としての価値が下がってしまいます。空室は多いが「貸してもいい」「売りに出していない」というお部屋がマンションでも数多く存在します。高齢不動産所有者にとっては、これらの行為自体が「面倒」に感じられてしまっているのです。

これからの不動産投資
(不動産市場)に必要な
3つのポイント

① 不動産所有者の世代交代

不動産の真の価値を確保(利用)することができる世代が不動産を所有する。

- ◎ 不動産の活用方法を見出す
- ◎ 賃貸用不動産として貸家を社会に提供

② 中古不動産の再生化

日本人特有の考え方である「古いものは悪い」ではなく、世界(欧米)基準と同じく「古いものに価値を見出す」ことで、中古不動産を再生(維持)させる。

- ◎ 古いマンションでも再生することで活かす
- ◎ リノベーションをして貸家として社会に提供

③ 中古不動産の流通性の向上

新築供給戸数は減少し、優良な中古不動産が増加することで中古不動産の流動性が向上。

首都圏新築マンション供給戸数・中古マンション成約戸数の推移



出所:新築供給戸数は不動産経済研究所、中古成約戸数はREINS TOWER

2

中古マンションを選ぶ



2 中古マンションを選ぶ

区分マンションを 選択する理由

一言に不動産投資と言っても、選択肢は数多くあります。大きく分けると3つのジャンルに分かれます。それぞれメリットやデメリット、特性が異なります。では、当社が何故「区分マンション」をお勧めするのかをご説明致します。

- ① 土地（駐車場・貸倉庫）
- ② 一棟単位（二戸建て・アパート・マンション・ビル）
- ③ 区分所有（住居・事務所・店舗）

土地を持っていないのであれば
区分所有が
投資バランス（効率）が良い

あなたは「土地」をお持ちですか？

土地をご所有になられている方であれば、区分所有がベストとは限りません。

土地を所有していれば
金銭的な投資は建物のみとなる

先祖代々受け継がれる土地や、遊休地をお持ちの方であれば、不動産投資をはじめめるコストを大きく抑えることができます。必要となる資金が、土地の上に建てる「建物代」だけとなるため、土地取得費用がかからないのです。投資額が小さければリスクも小さくなります。しかし、土地を所有していない方が土地取得から不動産投資を始めた場合、初期投資額に大きな差が生まれます。この差はリスクの差となります。投資額は異なるのに、運用する方法は同じ。当然のことながら投資額を小さく始めた方の方がリスクコントロールが容易にできるのです。ご所有の土地の立地にもよりますが、土地をご所有の方であれば、まずは現在ある土地の有効活用方法から検討しましょう。駐車場や貸倉庫であれば投資額をさらに小さくすることができます。

す。あなたが土地を所有していないのであれば、土地を所有している投資家と正面から勝負しても勝ち目はないのです。

中古アパート・一棟マンション・ビルであれば勝負できるか

土地購入という大きな投資がリスクを大きくしてしまうと説明してきました。

中古のアパートや一棟マンションであれば土地付で取得することができます。では、この「中古」であれば勝負ができるのでしょうか。

中古の方が効率が良い！しかし、立地・賃貸需要はどうなのか：

インターネットが普及したことで、不動産の情報は容易にそして幅広く入手できる時代となりました。ポータルサイトなどに掲載されている中古の「アパート・一棟マンション・ビル」であれば、不動産投資として成り立つのでしょうか。不動産投資で最も重要な事は「貸す」ことです。不動産を借りて頂き家賃を受け取る。これが不動産投資の根本です。では、世に出ている中古のアパートはどのようなものがあるのでしょうか。

都心部であれば駅から遠く、築年数も古いものが多いです。木造の建築物はメンテナンス状

況にもよりますが、10年を経過すると見た目も機能性も大きく低下しています。どんなに利回りが高くても、メンテナンスに多大な費用を要するケースが少なくはありません。また、駅から遠い物件が多いです。単身者向けの間取りであれば、駅からの距離はとても重要です。若者の車離れも進み、公共機関での移動手段が今では当たり前となっております。ファミリータイプの間取りであっても、同様に駅からの距離でお部屋を決める方は多いです。駅から近いアパートであることが投資対象の大前提となりますが、残念ながらそのような物件は多くはありません。ほとんどの物件は目先の利回りだけをメリットとしており、本来の貸家業としての目的を見失い、さらには維持メンテナンスなどのランニングコストには目を向けていないのです。

では、鉄筋コンクリートなどの構造的に長期間運用することができる一棟マンションやビルはどうでしょうか。一棟単位のマンションやビルの場合、商業地域などに建築されていることが多く、駅からの距離などの立地は十分にクリアしているモノがあります。しかし、価格に目を向けると決して安くはありません。土地が用途変更なども可能なので大きなメリットとなります。しかし、ひとつの不動産に莫大な資金を投資することは「個人」単位での投資の場合、本当に得策でしょうか。手元資金のみでの投資

東京23区の一棟物件の平均値

東京では価格が高すぎる

	築年数	駅徒歩	売出価格
アパート	19年	9分	1億1,739万円
マンション	21年	7分	2億3,932万円
ビル	30年	6分	2億6,459万円

※案待掲載物件より調べ2016年12月

であれば検討に値すると言えます。しかし、ほとんどの方が単価が大きくなることで借入（融資）を利用するケースが大半です。サラリーマンで1億円以上の借り入れをしている方もいらっしゃると思いますが、お金が借りられることがステータスと勘違いしている投資家が年々増加しているのです。

- ◎ 本当にその投資は良いものですか？
- ◎ その一棟マンション・ビルで事件が起きたらどうしますか？
- ◎ 建物全体にかかるメンテナンス費用を「ひとり」で負担できますか？
- ◎ 売却したい時に流動性はありますか？

価格が低い一棟マンションやビルは、立地がアパートと同様に決して良くはありません。駅からの距離だけでなく、根本的な立地が「地方」であることがほとんどです。また、建物自体が老朽化しているケースも数多くあります。

立地（地方と都心）を取るか、価格（投資額）をとるか。この選択自体が不動産投資の本筋から外れているのです。

**区分所有だから選択肢が広がる
（都心部に所有できる）**

不動産を購入する場合も借りる場合も、ヒトには好みがあります。新しい・広いお部屋・駅から近い（立地が良い）etc.: 予算を考えなければ、このような希望が多いです。では、このような好み（希望）に対応できる不動産とはどのようなものでしょうか。

ニーズランキング

順位	購入	
	譲れない条件	決め手
1	価格	価格
2	部屋の向き	生活環境
3	最寄駅からの所要時間	最寄駅からの所要時間
4	通勤・通学時間	教育環境
5	生活環境	部屋の広さ
6	部屋の広さ	周辺環境
7	部屋の数	部屋の向き
8	教育環境	通勤・通学時間
9	周辺環境	地区レベルのエリア
10	地区レベルのエリア	部屋の数

順位	賃貸	
	良いと思う物件	決め手
1	駅から近い	家賃
2	防音効果が高い	路線・駅エリア
3	家賃が安い	最寄り駅からの時間
4	セキュリティに優れている	間取り
5	耐久性に優れている	通勤・通学時間
6	築年数が浅い	広さ
7	通勤先が近い	設備・仕様
8	24時間営業のコンビニが近い	初期費用
9	省エネ物件	立地・周辺環境
10	パーキングが近い	築年数

※SUUMO、マイナビ賃貸調べ

区分所有だから都心部で 不動産を所有できる

不動産投資の目的は「貸す」こと。しかし、同時に考えなければならぬのが「不動産としての価値」です。では、この不動産としての価値とはどのように判断されるのでしょうか。

需要がある立地の不動産

不動産投資というものは、不動産を利用した投資方法です。よって、最も重要となってくるのが「不動産」そのものなのです。不動産の価値は「需要と供給」のバランスで決まり、それによって市場が成り立ちます。では、どのような不動産に「需要」があるのでしょうか。

都心部（東京圏）に 集中している需要

あなたのお住まいはどちらですか？

都心部、とくに「東京」の不動産価格は、日本の中の地域と比較しても圧倒的に高いです。なぜ東京の不動産は価格が高いのでしょうか。

東京「極集中」

国の機関や多くの大企業の本社が集まる「東京」。最近では少子化の加速から、大学も都心

回帰が進み、郊外のキャンパスを閉鎖して東京圏へキャンパスを移している学校も多くあります。東京圏は「ヒト・モノ・カネ」が集まる都市なのです。

東京（圏）のヒト

東京圏の人口は世界一（国連データ）であり、日本の人口の約3分の1にあたる3500万人を超えるヒトが住んでいます。

これは世界第二位のジャカルタ（インドネシア）を大幅に引き離しており、東京は世界的に見ても人口が極めて集中した都市といえます。世界と比較してもダントツに人口が多い都市であり、さらに年々増加傾向にあります。

東京（圏）のカネ

東京圏のGRPは1兆5千億ドルを超えており、世界の都市圏では1、2を争う規模です。一都市でありながら、一国と同規模のGRPであるという現実があります。また、東京都単体でも1兆ドル以上のGRPとなっており、世界の都市と比較してもその規模の大きさがわかります。

(2012年4月現在)
※GRP…都市の域内総生産のこと

世界の四大都市圏の人口・GRPの比較

	人口(万人)	GRP(百万USドル)	面積(km ²)
東京都市圏	3,562	1,652,124	13,370
ニューヨーク都市圏	1,890	1,214,209	17,319
ロンドン都市圏	1,501	377,099	15,438
パリ都市圏	1,180	402,899	12,012
	日本:総務省都道府県別人口、米國:United States Census Bureau、欧州:Eurostatに基づく。	日本:県民経済計算、米國:BEA、欧州:Eurostatに基づく。	日本:都道府県面積調、米國:United States Census Bureau、欧州:Eurostatに基づく。

3

中古マンションの種類を把握



3 中古マンションの種類を把握

中古マンションの種類は大きく2つに分けられます

① ワンルームタイプ (1K・1R・1LDK)

単身者向け・事務所利用

② ファミリータイプ (2K以上)

夫婦のみ・ファミリー世帯

ワンルームタイプ(単身者向け)

価格が低い(低価格帯)

ファミリータイプに比べ面積が狭く家賃が低いワンルームタイプは低価格です。立地にもよりますが、都内でも1000万円以下の不動産もあります。低価格帯のため現金での購入も

可能であり、また、融資を利用する際であっても自己資金を抑えることが可能です。物件の価格にはそれぞれ理由がありますが、低価格帯であるということは極めて利点であると言えます。

価格の維持

どんなマンションであっても、都心部の不動産の価値がゼロになるということは考えられません。東京23区内で、どんなに古くて狭くて駅から遠くても、400万円以下の不動産(鉄筋コンクリート造・所有権)が売りに出ることにはありません。仮にそのような不動産が売りに出たとしても、あつという間に買い手がつくのです。東京都心部のマンションでさえあれば、最少金額が400万円前後であると推測されます。

低価格であるということは、この想定最少金額との差が高価格帯の物件と比べると圧倒的に小さいのです。すなわち、値下がり幅が小さいと言えます。低価格帯であるということは、市場の最少金額から近い不動産と言えます。将来

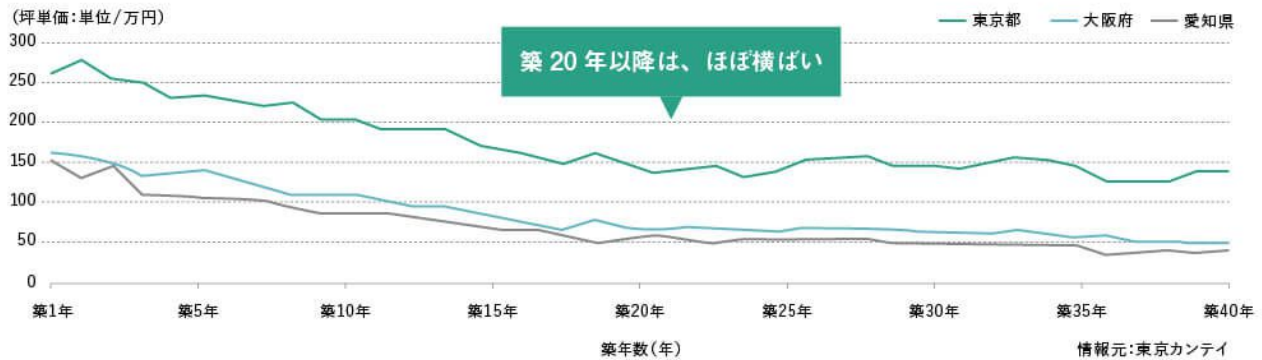
的に所有不動産を換金せざるを得ない状況になったとしても、どのタイミングであっても価格は維持しやすいのではないだろうか。

融資条件

根本的な価格帯が小さいため、フルローンを組むことも不可能ではありません。当然のことながら、購入する物件やお客様の属性（年収・世帯構成・資産背景など）にもよりますが、2000万円以下の金額帯であればフルローンで融資を組んできた実績もあります。多額の頭金を投下するよりも金利は割高となりますが、購入金額の100%を融資で賄うということはメリットです。

自己資金は諸費用のみとなりますので、投下資金に対する投資効率も格段に向上します。融資の条件については個別案件となりますので、詳しくは営業担当者にご確認ください。

東京都 大阪府 愛知県 2011年中古マンション築年別平均価格(坪単価:単位/万円)



入居者層の増加

都心部では年々、単身者人口が増加しています。晩婚化も進んでおり、これから更に単身世帯の増加が予想されます。また、外国籍の方も日本国内で働くことができる環境化（法整備）も年々加速しており、今後は性別国籍を問わず単身層が増える事でしょう。ワンルームマンションの主な賃貸ターゲット層である単身世帯の増加は、ワンルームタイプの不動産投資には好条件です。企業の社宅廃止も進み、住宅補助への切り替えも進んでおります。今後は一層、企業や大学が集中する都心部への流入が進み、東京一極集中はさらに加速するといえます。

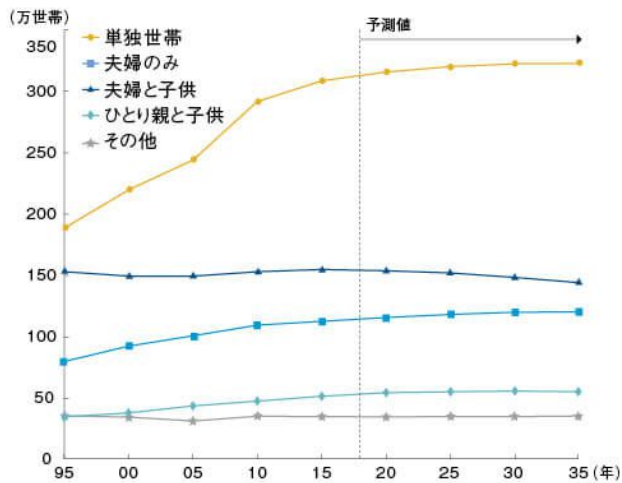
新築供給戸数の減少

都心部ではワンルームマンションに関する建築規制（ワンルーム規制）が強化されています。このため、ワンルームマンションの新築供給戸数は減少の一途をたどっています。

また、1戸あたりの専有面積への規制も進み、都心部では25平米（壁芯）以下のお部屋を造ることも困難となっています。専有面積が広くなれば家賃も高くなります。

今後、都心部で手頃な家賃帯のワンルームタイプは供給されにくいのです。中古ワンルームタイプは、新築に比べると面積も小さく家賃も

東京都世帯数予測



※国勢調査結果にもとづく、東京都の家族類型別世帯数の推移より

東京都外国人人口推移



■ 外国人人口 ※東京都HP 東京都の統計「外国人人口」より

手頃です。これは都心部への居住願望がある単身世帯にとってはとても魅力となるのではないのでしょうか。

首都圏 新築ワンルーム 供給戸数および平均専有面積の推移



※データはすべて株式会社東京カンテイのデータベースに登録されたものを使用
 集計対象：専有面積30㎡未満の分譲マンション(事務所・店舗用含む)
 対象地域：首都圏(東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県) 集計期間：2017年12月まで
 (2017年は速報値)

一等地に所有できる

都心部での新築供給が困難となっている昨今、もちろん一等地での供給も困難です。地価の上

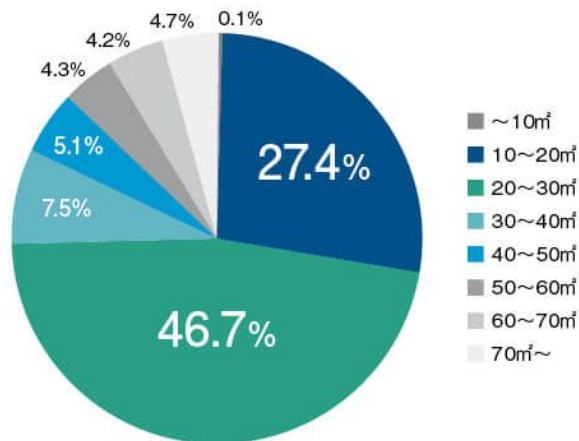
昇・建築費用の高騰もあり、一等地での新築計画は多くはありません。しかし、中古であれば既に建築されているモノであり、立地を選ぶことができます。さらには低価格帯なワンルームタイプだからこそ、都心の一等地を選択することも可能なのです。当然のことながら一等地であれば、他の地域に比べて割高となります。しかし、賃貸需要・資産価値この両面をカバーできる一等地の不動産を選択できることが、低価格帯なワンルームタイプの魅力なのです。

居住用以外の賃貸需要

ワンルームタイプの場合、立地によってはコンパクトな事務所使用としての賃貸需要もあります。ターミナル駅徒歩圏内や山手線沿線の駅チカ物件、山手線内側のエリアでは特に目立ちます。また、最近では倉庫(トランクルーム)や書斎(セカンド使用)などとしての賃貸需要も増加しております。

ファミリータイプの場合、家賃も高く、マンションの規約などから事務所使用をすることが制限されているケースが多いです。手頃な家賃帯のワンルームタイプだからこそ、居住用としての需要だけではなく、多種多様な賃貸需要を取り込むことができます。東京という街だからこそ、このような需要はあるといえます。

面積別収益サイト物件掲載割合



※収益不動産サイト「楽待」・2016年11月面積別の掲載数

流動性が高い

ワンルームタイプは低価格帯であることから、流動性が極めて高いです。ファミリータイプのように高価格帯ではないため、現金での購入希望者も多いのです。

最近では減少しましたが、外国の方が購入するケースの場合、やはり現金での購入となるため、ワンルームタイプを複数戸所有するケースもあります。戸当たりの単価が低いということは、それだけ購入希望者の客層幅を広げることができるのです。

維持費が抑えられる

ワンルームタイプはファミリータイプに比べると圧倒的に面積が狭いです。そのため、マンションに係る維持費を抑えることができます。毎月の管理費及び修繕積立金、固定資産税も面積割合によって金額が決まります。また、リフォームを行う際もワンルームタイプはお部屋が1部屋のため、工事代を抑えることができます。ファミリータイプのように複数部屋ある場合は、当然その分のリフォーム代がかかってしまうのです。給湯器やエアコンなどの設備も、単身世帯仕様のものであれば、比較的安価に交換することができます。ファミリータイプの場合、単身世帯向けよりも仕様が高い商品を使用している傾向にあります。賃貸を意識したワンルームマンションだからこそその利点であるといえます。

主な設備にかかる費用の目安

	ワンルームタイプ		ファミリータイプ		
キッチン	キッチン本体	100,000~250,000円	キッチン本体	350,000~1,200,000円	
	キッチンコンロ(IH 1口)	35,000円	キッチンコンロ(3口グリル付)	150,000円	
			食器洗濯機	80,000円	
	水栓(TOTO)	20,000円	水栓(GROHE)	50,000円	
	換気扇	15,000円	レンジフード	45,000円	
		ディスボーター	100,000円		
トイレ	トイレ本体	100,000円	トイレ本体(多機能)	150,000円	
	シャワートイレ	35,000円	シャワートイレ	35,000円	
	ボールタップ(タンク式)	8,000円			
お風呂	ユニットバス(2点式1116)	900,000円	ユニットバス(1418)	1,800,000円	
	ユニットバス(ラビックス/BT別)	800,000円			
	給湯器(16号オート)	200,000円	給湯器(24号オート)	300,000円	
	給湯器(16号)	100,000円			
	温水器(給湯専用)	250,000~300,000円	温水器(460リットル オート)	600,000~800,000円	
	浴室換気乾燥機(2室換気)	100,000円	浴室換気乾燥機(3室換気)	150,000円	
	鍵交換(小)	15,000円	鍵交換(大)	30,000円	
居室	壁紙張替(畳産品)	80,000円	壁紙張替(6畳)×部屋数	100,000円	
	フローリング張替	150,000円	フローリング張替(6畳)×部屋数	150,000円	
	フロアタイル張替(6畳)	100,000円	フロアタイル張替(6畳)×部屋数	100,000円	
	カーペット張替(6畳)	80,000円	カーペット張替(6畳)×部屋数	80,000円	
	クッションフロアー張替(6畳)	60,000円	クッションフロアー張替(6畳)×部屋数	60,000円	
	畳(新床)×枚数	16,000円	畳(新床)×枚数	16,000円	
	下地処理	別途	下地処理×部屋数	別途	
	照明器具(1箇所)	20,000円			
	コンセントカバー交換(1箇所)	2,000円	コンセントカバー交換(1箇所)	2,000円	
	エアコン(6畳用)	95,000円	エアコン(12畳用)	150,000円	
			エアコン(6畳用)	95,000円	
	その他	ハウスクリーニング(~25㎡)	35,000円	ハウスクリーニング(45㎡~)	55,000円~
		エアコンクリーニング(1基)	13,000円	エアコンクリーニング(1基)	13,000円
廃材処分費		別途	廃材処分費	別途	
運搬費		別途	運搬費	別途	
諸経費(駐車場代等) ※工事期間		別途	諸経費(駐車場代等) ※工事期間	別途	

ファミリータイプ (ファミリー世帯向け)

価格帯

面積が広いため、ワンルームタイプに比べると高価格帯となります。また、築年数によっても大きな差が出てきます。低価格なものでも1500万円からとなり、高価格帯なものも1億円を超えてきます。低価格帯のワンルームタイプと異なり、戸当たりの単価が高いことがファミリータイプの特徴です。しかし、その分、家賃収入も大きいため一概にデメリットとは言いません。また、坪単価で計算するとワンルームタイプよりも割安となることもあり、実際のところはワンルームタイプよりもお得感があるものも多いです。ただし、現金での購入がなかなか困難になってくるのが現実です。

自己資金

高価格帯であるため、多額の自己資金が必要となります。融資を利用する場合であっても、1割から3割の自己資金が必要となります。高価格になればなるほど、自己資金額は大きくなります。また、諸費用も高額になります。借入金額が大きくなりますので、金融機関の手数料や登録免許税、不動産取得税や仲介手数料など、

融資を利用できない部分での自己資金も必要です。低価格帯の1割と高価格帯の1割では大きな差が出てきます。自己資金が必ず必要になる点がファミリータイプのデメリットと言えるでしょう。しかし、自己資金を投下するということはその分、借入金額を圧縮しているということになります。デメリットとメリットの両方を兼ね備えている部分もあります。

内装費(リフォーム)

賃貸向けのワンルームタイプと異なり、高仕様なファミリータイプでは設備交換費用やリフォーム代が高くなります。面積が広いのでワンルームタイプよりもリフォーム代が高いことは明確ですが、給湯器やエアコンなどの設備についても仕様が違うのです。お湯を作るだけのワンルームタイプの給湯器と異なり、追い炊き機能がついているファミリータイプの給湯器では交換費用に差があります。また、浴室乾燥機やビルトインエアコンなど、家賃が高いだけ設備もハイグレードとなります。毎年工事を行うわけではありませんが、このような内装維持費も考慮しなければなりません。

共用部設備

湾外エリアに多く見られる、タワーマンションやプール・スカイラウンジ付きのマンション。エントランスにピアノや滝、高級ソファなどが配置されたマンションもあります。これらのマンションには要注意です。過度な共用部の設備は将来的にマンション全体の維持管理費の上昇につながるからです。これらは新築販売当時に、不動産会社が「売り文句」をつくるために備えたもので、生活にそこまで必要なものはほとんどありません。日々のメンテナンスや故障による修理、お部屋に関係のないところで大きなお金が必要となるケースがあるのです。また、タワーマンションは大規模修繕の際に多額の費用がかかります。築年数が経過し、大規模修繕工事の時期になってお金がいりず工事ができない、または一時金の徴収をして工事を行うなども考えられます。タワーマンションや過度に特徴があるタイプのマンションは投資にも自宅にも適しているとはいえないのではないのでしょうか。



共用部が豪華な都内のマンション代表例

	物件名	主な設備	参考成約事例
1	ブリリアマレ有明 (有明テニスの森駅)	露天風呂付大浴場、25mプール、バーラウンジ、テラス、オーナーズルーム、セラピールーム	19階/2LDK 88㎡ 7,480万円 (2016年成約)
2	スカイズタワー&ガーデン (豊洲駅)	約2,200本の中高樹、天体観測ドーム、BBQガーデン、スカイラウンジ、ビューラウンジ、フィットネス&スパ、カルチャールーム	31階/3LDK 95㎡ 9,400万円 (2016年成約)
3	アップルタワー東京キャナルコート (辰巳駅)	天然温泉、ライブラリー、パーティールーム、シアタールーム、キッズルーム、スカイラウンジ、屋上庭園	37階/2LDK 87㎡ 5,830万円 (2016年成約)
4	アーバンドックパークシティー豊洲 (豊洲駅)	有名デザイナーによる共用施設デザイン、バーラウンジゲストルーム、ライブラリー、トリミングルーム	51階/1LDK 90㎡ 9,980万円 (2016年成約)
5	エアレジデンス新浦安 (新浦安駅)	中庭、ヤシの木、噴水、カフェ、ライブラリー、コンサート会場にもなるクラブサロン、ダイニングサロン、ワークルーム、キッズルーム、シアタールーム	23階/3LDK 106㎡ 1億650万円 (2016年成約)
6	みなとみらいミッドスクエア ザ・タワーレジデンス (みなとみらい駅)	有名建築家デザインによるオブジェ、庭園、ドッグラン、シアタールーム、フィットネススタジオ、スカイラウンジ、ゲストルーム	27階/2LDK 80㎡ 1億500万円 (2016年成約)

※東日本不動産流通機構(REINS)調べ

4

建物管理への意識を高く持つ



4

建物管理への意識を高く持つ

マンション（建物）の運営は、所有者で形成する管理組合から建物管理会社へ業務を委託します。

管理組合・建物管理会社がしっかりと稼働していないとマンションの劣化は止まりません。

管理形態

① 全部委託管理

マンションで最も多く用いられている管理形態です。管理組合から建物管理会社へ運営から会計まで全て委託する形態。

② 一部委託管理

名前の通り建物管理の一部を委託している形態です。清掃のみ、会計のみなど様々な形態があります。

③ 自主管理

建物管理会社に頼らず、管理組合だけで運営する方法です。建物管理会社へ支払う委託費が発生しない点はメリットですが、運営・会計の全てを管理組合が行うため、理事長（理事会）の利権が発生するケースも。

建物管理会社の種類

ここでは区分所有マンションで多い建物管理会社の種類をご紹介します。

① デベロッパ系

マンションを分譲（販売）したデベロッパーのグループ会社。新築当時から建物を知っているという利点が大きいです。しかし、建物の管理状態に大きな差が出ます。

② ゼネコン系

マンションの建築に関わったゼネコンのグループ会社。建物自体に詳しいという利点があります。しかし、建築時の施工ミスなどがあった場合には都合よく対応するケースも。

③ 独立系

建物管理業を主とした会社。分譲・施工には関わらず、建物の管理運営に特化しています。管理委託費の割安感を武器に管理組合に売り込むケースも。

管理費と修繕積立金

管理費

- 管理作業費 (建物管理会社)
- 給水設備点検 (維持)費
- 消防設備点検費
- 定期清掃費 (管理員)
- 日常清掃費
- 給排水管洗浄費
- エレベーター保守料 ※費用大
- 共用部電気代
- 共用部水道代
- CATV利用料 (地デジ)
- 小修繕費
- 通信費 (郵便など)
- 共用部保険料

修繕積立金

- 大規模修繕や屋上防水・エレベーター補修工事など、多額な費用がかかる修繕のための費用

修繕積立金が高いことは良いこと、安いことは怖いことも…

管理費はマンション維持に係る費用となっています。それに対し修繕積立金は将来修繕を行うための言わば「貯蓄」です。毎月の修繕積立金が過度に少ない場合は、将来的な修繕費用が不足し、所有者全体で一時金を支払い修繕を行うケースもあります。修繕積立金が高いマンションは、修繕維持の意識が高いマンションと言えます。管理費・修繕積立金はランニングコストですが、内訳を確認して「貯蓄」意識の高いマンションを選択することも重要です。

チェックポイント ● エレベーター ● 過剰な共用部設備 ● 管理員勤務形態

管理状態で流動性も変わる

見た目はとても重要

同じようなマンションでも、見た目で流動性（価格）に差がでます。日本人は特に新しいもの（綺麗なもの）が好きです。

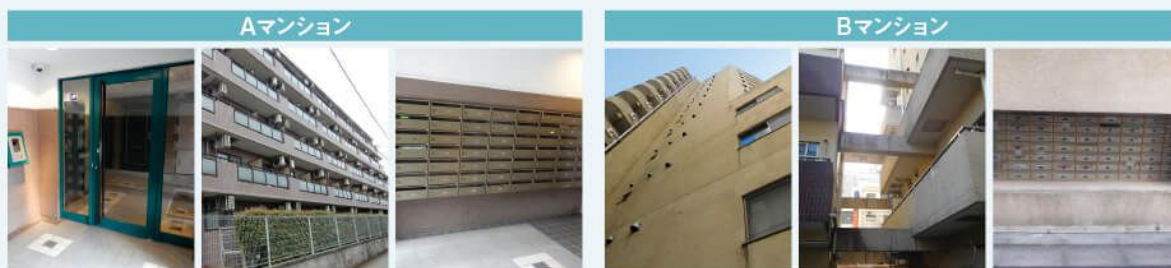
これはお部屋を借りる人・マンションを購入する人のどちらでも共通しているのです。

あなたならどちらのマンションが良いですか？

下の写真のAマンションが平成3年築に対しBマンションは平成15年築です。

建物管理状態で印象が大きく変わってきます。どれだけ管理体制が良好かどうかによって購買意欲に差が出るのです。

その結果として、価格にも影響が現れ、これは賃貸需要（家賃）にも共通して言えることなのです。



✓ チェックポイント ● エントランス廻り ● タイル・吹付け状態 ● 補え込み ● 駐輪・駐車スペース ● ゴミ置場 ● 集合ポスト



マンションは第一印象が重要である

5

パートナーを見つける



5

パートナーを見つける

賃貸管理会社の選択が 不動産投資を左右する

物件選定や資金計画も大切ですが、さらに重要なのが取得してからの運用。つまり「賃貸」にかかわる部分です。ご自身で賃貸関係を管理する方もいらつしやいますが、賃貸管理業務は多岐にわたっており、専門知識や入居者との交渉など専門的な業務が多いです。

賃貸管理業務

- ◎ 入居者募集
- ◎ 契約業務
- ◎ 退去立会い
- ◎ 敷金精算
- ◎ 内装工事手配
- ◎ クレーム対応
- ◎ 火災保険（入居者向け）手続き
- ◎ 家賃督促
- ◎ 更新手続き e t c

不動産取得はスタート地点に立っただけであり、大切なことは計画通りに賃貸が稼働していくかどうかということです。どんなに優良な物件を好条件で取得できたとしても、賃貸状況が悪ければ不動産投資での成功はありません。賃貸管理業者選びは、物件の選定以上に重要と言えるかもしれません。

賃貸会社と賃貸管理会社は違う

賃貸というどのような不動産業者をイメージされますか？ 賃貸に係わる不動産会社には2種類あります。

賃貸客付業者

入居者（お部屋探しをする方）

寄りの不動産会社

多くの方がイメージされる不動産屋さんです。駅前に店舗を構えることが多く、地場業者から大手フランチャイズまで多くの店舗があります。

賃貸客付業者の仕事は、お部屋探しをしている方のお部屋を探すこと。そして、お部屋探しをしている方から仲介手数料を頂くことを生業としています。

お部屋探しをしている方を多く集める必要があるため、店舗の場所がターミナル駅や路面店舗ということが多いです。

また、地域に密着しており、地主系のアパートやマンションの管理業務を行っている会社も存在します。

収入源

入居者からの仲介手数料 貸主からの広告宣伝費

- ◎ 1回の取引で最大の利益を得ることが目的であるため取引件数を増やすことが目標
- ◎ ひとつひとつの不動産の稼働率ではなく、店舗としての稼働率（売上）が重要
- ◎ わざわざ入居者が選ばないような物件・相性の悪い貸主の物件は取り扱う必要が無い（取り扱わない）

賃貸管理業者

貸主（オーナー）代行の不動産会社

賃貸客付業者とは異なり、貸主（不動産所有者）からお部屋の管理を受託し、賃貸募集や入居者管理を代行することが業務となります。

1回の取引ではなく毎月の管理業務が主な業務となるため、賃貸の稼働率を意識しています。リフォーム工事についても、入居者のニーズなどをしっかり把握して、貸主に提案することで、資産価値の維持向上に努めます。

また、貸主の代わりに賃貸客付業者への営業を行い、お部屋探しをしている方に幅広く認知していただけるよう努めています。

収入源

貸主からの管理委託費

- ◎ 賃貸稼働していなければ収入は0（ゼロ）であるため管理物件の賃貸稼働率向上を目指す
- ◎ つまり、貸主と同じポジション（一体化）
- ◎ 貸主の利益の最大化を図ることで、賃貸管理会社の収入増
- ◎ 貸主の利益の最大化が使命

賃貸管理会社選びのポイント

家賃保証と代行業務

① どのように賃貸募集を行っているのか
(インターネットだけでは×)

② 退去時の敷金精算・原状回復
工事はどのように行うか
(なんとなくは×)

③ 入居者へのサービス
(差別化が求められる時代)

④ 毎月の報告作業があるのか
(良いことも悪いこともしっかり報告)

⑤ 毎月の報酬(委託費)が
見合っているのか
(安かろう悪かろうは×)

もつとも重要な事は…



コミュニケーションがとれるか
(相性が良いか否か)

家賃保証(サブリース)とは？

最近目にする事が多くなった「家賃保証」。家賃保証会社が不動産所有者からお部屋を借りて、家賃保証会社が一般消費者に転貸をするというモデルです。一般的には相場家賃の90%前後の金額が家賃保証金額となります。最近では、家賃保証を餌(えさ)にアパートを建築させたり、新築マンションを購入させたりするケースが横行しています。これは、販売する不動産会社が高く売る、または売りやすくするために家賃を保証するのです。相場家賃を無視して家賃保証金額を最初は高く設定し、数年経過したら家賃保証金額を下げることも多いです。

家賃保証金額は永遠ではない

一般的に家賃保証金額は契約期間が長期であっても、数年ごとに見直す契約となっています。家賃保証契約期間は35年であっても、家賃保証金額は変動するのです。家賃保証金額を高くした場合は、家賃保証会社は赤字となる可能性が極めて高いです。しかし、赤字になったとし

でも不動産を購入していただく事で利益を得ることができると、ここで利益を相殺します。ところが、家賃保証ですと赤字にしておくわけにはいきませんので、家賃保証金額見直しの時期（数年毎）に家賃保証額を見直し、赤字がない現実的な家賃保証額に再設定するのです。新築当時の家賃保証金額が永続的に続くと思いい、新築アパート建築や新築マンションを購入すると、ここで大きな誤算が生まれるのです。

家賃保証のメリットとデメリット

メリット

- ◎ 入居者の有無にかかわらず安定した家賃収入を得ることができる

デメリット

- ◎ 実際に入居している賃借人がわからない
- ◎ 家賃保証金額が変更となる（下がる）ことがある
- ◎ 家賃設定や内装工事（リフォーム）などの自由度がゼロ
- ◎ 原則として契約途中での解約が不可能

〈家賃保証の特徴〉

賃貸需要が豊富な エリア・物件を選定する

家賃保証ありきの物件は不動産投資には不適切。賃貸が決まりやすい物件であれば家賃保証を解約しても問題がなく、家賃保証会社も解約をしたくない。

借地借家法上、家賃保証会社（サブリース会社）にも 居住権（借りの権利）があるため、 契約期間途中での解約ができない

家賃保証金額、対応に問題が無いのであれば友好的関係を築き、現在の家賃維持に努める。

築年数が新しい物件ほど家賃保証金額が 変更される可能性が高い

家賃保証金額が過去に改定されたことのある物件、または再査定がされる物件を選定する。築10年前後で家賃交渉される傾向が多い。

家賃保証金額を相場家賃よりも過度に値下げ 交渉された場合は家賃保証契約を解約する

保証家賃は数年毎に見直しがされるが、双方の合意が必要。相場家賃よりも過度に値下げ交渉された場合は解約を。

代行業務（集金代行）とは？

一言でいえば「大家さんの代わり」です。毎月の業務委託費を貸主から頂き、業務を遂行するとしてもシンプルなモデルです。不動産所有者から代理権を得て、貸主の代理として様々な業務を行います。賃貸募集から毎月の家賃集金、退去の立会いまで業務内容は幅広いです。しかし、このシンプルなモデルだからこそ賃貸管理会社選びはとても重要なのです。

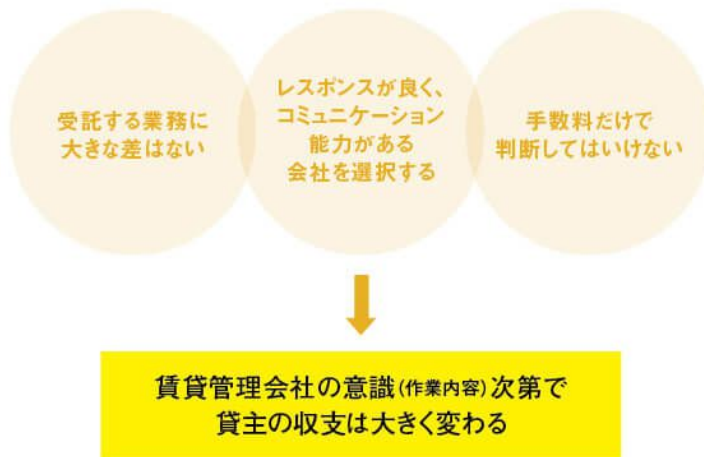
代行業務が収支を変える

同じ賃貸管理なら安い方がいい。もちろん無意味に高価な報酬を支払う必要性はありません。しかし、賃貸管理業務は「安かろう悪かろう」ではないのです。この賃貸管理業務で貸主の収支が大きく変わるからです。なぜ収支が変わるのか。答えは明確です。

- ◎ 賃貸募集を的確に行わない
- ◎ 入居者のクレームの対応をしない
- ◎ 家賃の督促業務を行わない
- ◎ 更新業務を行わない
- ◎ 退去後の原状回復工事が遅い e t c . . .

賃貸管理業務は家賃収入に直結する大切な業務なのです。目先の管理委託費用が安かったとしても、空室期間が1ヶ月延びてしまっただけで貸主にとっては大きな損失です。価格競争が進む賃貸管理業界ですが、的確な人員配置・投資を行うためにはそれなりの費用がかかるのは必然です。また、各社独自のサービスを提供している会社もあります。貸主だけではなく、賃借人、客付業者のことまで考えた「賃貸管理会社」と付き合うことが不動産投資のリスクを最小限に抑え、利益の最大化に結びつきます。

〈代行業務（集金代行）の特徴〉



トラスの賃貸管理

当社ではオーナー様の利益の最大化を目指しています。その為には賃貸管理業務が最も重要であると考えています。

〈 貸主(オーナー)様のために 〉

管理委託手数料 月額 **3,000円** (税別)

相場よりリーズナブルに、オーナー様の負担を小さく

家賃送金時の振込手数料は **当社負担**

一般的な賃貸管理会社の場合は貸主負担

空室保証 90%

※免責期間30日

不動産投資での一番のリスクを回避

滞納保証 100%

※当社寄付物件に限る

的確な入金で融資利用でも安心

新規賃貸募集時の **企画料が原則ゼロ**

礼金が取れる場合は客付業者様に広告宣伝費として

空室時の **管理委託手数料ゼロ**

賃貸稼働率の向上に努めます

設備修理・交換保証

万が一のトラブル時も迅速に対応します

毎月の **家賃明細を送付**

家賃の入金状況、賃貸契約状況を毎月確認可能

迅速な原状回復工事

原則として賃借人退去後、14日以内に工事完了

※工事内容による

原状回復工事と **バリューアップ提案**

賃貸紛争防止条例(東京ルール)に基づく
適切な敷金精算と賃借人への交渉

〈 賃借人(入居者)様のために 〉



〈 賃貸客付業者様のために 〉



6

不動産投資をはじめめるにあたって



6 不動産投資をはじめめるにあたって

得意不得意は必ずある

街を歩けばどこにでもあるコンビニは全国に約5・8万店舗、東京都だけでも約7・7千店舗もあります（平成29年度末現在）。それに比べて不動産会社（法人組織）は全国に約10万社もあるのです。実は、不動産会社はコンビニよりも数が多いのです。大企業から零細企業まで多岐にわたりますが、それぞれ得意な分野・得意な分野があります。「不動産会社≠不動産投資のスペシャリスト」というわけではありません。不動産投資を行う場合、不動産投資に最適な不動産会社をこの10万社の中から選ばなければなりません。

宅地建物取引業者（法人組織）

全国…123782社 東京都…24009社
 全国宅地建物取引業者増減数
 新規…5696社 廃業…5222社

※データ元（一般社団法人不動産適正取引推進機構／平成29年度末）

物件・自宅から
 近いだけではNG

不動産会社のジャンルは多岐にわたります。病院と同じく、必ず専門分野の不動産会社を選びましょう。

賃貸業者	駅前などに店舗を構えて入居希望者を探す ・住居専門 ・店舗専門 ・事務所専門 ・地域限定（密着） etc
賃貸管理業者	貸主より賃貸管理業務を受託
社宅代行業者	大企業より社宅管理業務を受託
デベロッパー	土地を取得してマンションやビルを建設販売
戸建て業者	土地を取得して建売りや建築条件付き土地として販売
アパート業者	土地所有者にアパート建築を提案工事受注
駐車場業者	遊休地を地主から借上げ駐車場運営
販売会社	不動産を買取り一般消費者へ販売 ・戸建て専門 ・自家用マンション専門 ・投資用物件専門 etc
仲介会社	買取ではなく仲介をして手数料を頂く <<売物件をつくる（売却希望者の募集）・買主を探す（購入希望者の募集）>> ・土地専門 ・大規模案件（ビル）専門 ・法人専門 ・自家用不動産専門 ・投資用不動産専門 etc

目的に合った不動産会社を探す

自分の描いている

不動産投資に適した不動産会社

不動産投資の中でも更にジャンルは細かく分かれます。当社では「区分マンション」に特化して取り扱っておりますが、アパート専門、ビル専門、地方物件専門など多くの不動産会社があります。また、広告を利用して売却希望者を集める不動産会社やインターネットに物件を掲載して購入希望者を探す不動産会社。売主寄り、または買主寄りと分かれます。

最近問題となっている不動産会社の「囲い込み」。これは売主様から売却依頼を受けている不動産会社が、買主も自分たちだけで探し、仲介手数料をダブル（売主と買主両方から）で受け取ることだけを目的とした手法です。これでは売主様の不利益となり、不動産取引のルールにも違反しております。欧米では売主側のエージェントと買主側のエージェントは必ず別です。日本でも今後、この流れが強くなるのではないかと思います。

売却の際は売却活動に強い不動産会社、物件取得の際には幅広い情報を迅速に提供してくれる不動産会社。さらには自宅を購入するのであれば自宅用不動産の取り扱いが多い（専門）不

動産会社。資産運用を考えているのであれば投資用不動産を専門とした不動産会社を探さなければ、まったく畑違いの場所で不動産を探すことになってしまうのです。

特に「投資用不動産」は「自宅用不動産」以上に専門知識や情報提供のスピードが必要不可欠です。また、融資を利用する場合は「投資用不動産ローン」の利用になりますので、さらに専門性が高くなります。

間違えた不動産会社の選び方

- 投資用不動産以外が専門(主に扱っている)
- 対象物件(購入希望地)に近いだけ
- 投資用不動産の取扱実績が少ない
- 税理士・ファイナンシャルプランナーの紹介
- インターネットだけで不動産会社を調べる
(実際に会社へ行く・営業に会う)
- 業歴だけで判断する
(業歴よりも会社の本筋を見極める)
- 事業規模だけで判断する
(大手=優良 とは限りません)
- 販売(仲介)だけの会社

正しい不動産会社の選び方

- 投資用不動産を専門に扱っている
- 買主側の取引を行う(仲介取引の場合)
- 物件情報量が豊富でタイムリー
- 賃貸管理業務を行う部署(グループ会社)がある
- メールと電話の両方をしっかり使いこなす
- 担当者の対応・レスポンスが良い
相性が悪い担当(会社)はNG

宅地建物取引業従事者 全国:561,430人 東京都:94,553人

※データ元(一般財団法人不動産適正取引推進機構/平成29年度末)

あなたの取引担当者は、**たった1人**

(東京都でいうと94,553人中の1人ということになります)



優良な物件を見つけるためには、
最適な担当者(不動産会社)をみつけること!

※ 不動産投資は、現在の想定賃料で計算しているため、将来変動する可能性があり、収入が確実に得られることを保証するものではありません。また、融資には個人差があります。

7

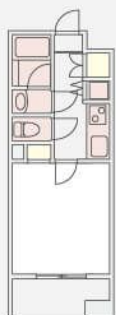
投資シミュレーション

築浅物件

- ✓ 築15年前後以内
- ✓ 融資が組みやすい
- ✓ 高仕様で住みやすい空間
- ✓ 1Rタイプでも築古よりも広い傾向

ワンルームタイプ

少額の自己資金で運用が可能。



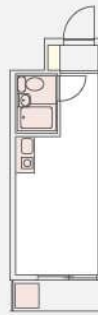
価格	2,290万円	頭金	10万円
借入金	2,280万円	借入金利	2.0% (35年)
家賃収入	92,000円		
管理費・修繕積立金	-11,000円		
賃貸管理手数料	-3,240円		
毎月キャッシュフロー	77,760円		
ローン返済	-75,527円		
ローン利用中キャッシュフロー	2,233円		

築古物件

- ✓ 築20年以上
- ✓ 面積は狭い傾向
- ✓ 仕様は古いが価格帯と立地は魅力的
- ✓ 家賃は築浅よりリーズナブル

ワンルームタイプ

価格帯が魅力。1,000万円以内もある。



価格	990万円	頭金	10万円
借入金	980万円	借入金利	2.7% (25年)
家賃収入	58,000円		
管理費・修繕積立金	-12,000円		
賃貸管理手数料	-3,240円		
毎月キャッシュフロー	42,760円		
ローン返済	-44,958円		
ローン利用中キャッシュフロー	▲2,198円		

リノベーション物件

- ✓ 室内設備が一新
- ✓ 住む人を意識した空間づくり
- ✓ 他の物件との差別化に
- ✓ スタート保証プラン[※]も利用可能

※リノベーション物件の最初の空室リスクをなくすために、引渡しから初回賃借人が入居するまでの空室期間の賃料をトラストが保証します。

ワンルームタイプがおすすめ!



価格	1,350万円	頭金	10万円
借入金	1,340万円	借入金利	2.7% (25年)
家賃収入	78,000円		
管理費・修繕積立金	-12,000円		
賃貸管理手数料	-3,240円		
毎月キャッシュフロー	62,760円		
ローン返済	-61,473円		
ローン利用中キャッシュフロー	1,287円		

30代からの投資 | [時間] を有効活用



30代
スタート



A

築浅物件
30年ローン
頭金 少額



B

築浅物件
30年ローン
頭金 少額



C

築古物件
25年ローン
頭金 少額



D

築古物件
25年ローン
頭金 少額

頭金は10万円から
スタート可能。



40代



A

ローン残20年



B

ローン残20年



E

築浅物件
20年ローン
売却益を頭金に!



C

売却



D

ローン残15年

築古物件を売却して、
売却益を頭金に
築浅物件を取得。



50代



A

ローン残10年



B

ローン残10年



E

ローン残10年



F

築浅物件
20年ローン
売却益を頭金に!



D

売却

40代の時と同じく、
資産の組換えを実施。



60代



A

完済



B

完済



E

完済



F

退職金で繰上げ完済

退職金を活用して
最後のローンを完済
60代で家賃収入の
「仕組み」が完成!!

まとめ

若くから不動産投資をはじめると最大の魅力は「時間」です。準備期間が長いので、多額の自己資金を使わずとも「仕組み」をつくりあげることが可能になります。30代では、自己資金を貯めるよりも、融資を効率的に利用して「早期スタート」する事が賢明な選択です。

40代からの投資 | [自己資金] を有効活用



40代
スタート



築浅物件
30年ローン
頭金 少額



築浅物件
30年ローン
頭金 少額



築浅物件
30年ローン
頭金 少額



築古物件
20年ローン
頭金 多額



築古物件
20年ローン
頭金 多額

築浅物件は頭金を抑えて、
築古物件の頭金に
自己資金を多めに投資。
ローン期間を短く設定。



40代
半ば



ローン残25年



ローン残25年



ローン残25年



ローン残15年



繰上げ返済
1物件に集中して
繰上げ

自己資金を使って
築古物件から繰上げ
返済を実施。
ローン期間を短縮させる。



50代



ローン残20年



ローン残20年



ローン残20年



築浅物件
20年ローン
売却益を頭金に!



売却益で
繰上げ返済



売却

完了した物件を
売却して、資産の
組換えを実施。



60代



売却益で
繰上げ返済



売却益で
繰上げ返済



売却益で
繰上げ返済



売却益で
繰上げ返済



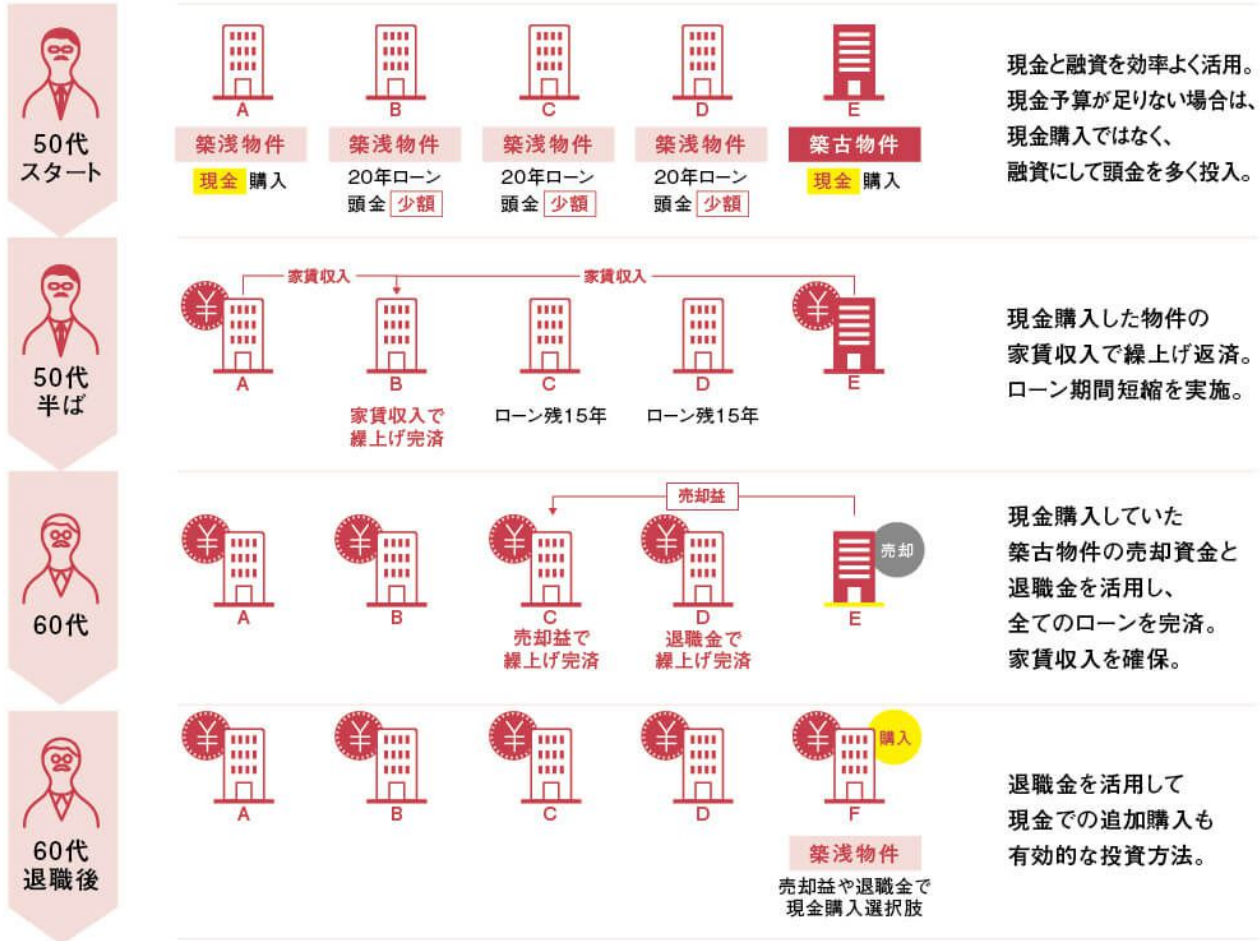
売却

完了していた
築古物件の家賃収入と
売却益を使って
繰上げ返済。
不足分は退職金を活用。

まとめ

自己資金と準備期間のバランスが最も良い年代です。自己資金と融資期間を調整することにより、安定して資産を形成することができます。退職金を使わずして「仕組み」を築き上げるためには、可能な限り早期にスタートするか、自己資金を効率よく投資することがポイントになります。

50代からの投資 | [自己資金]と[退職金]を有効活用



まとめ

「準備期間」は不利ですが、最大の武器である「資金」を投資することで若年層よりも早く、そして安定した不動産投資が可能になります。融資と現金取得を組み合わせることで、家賃収入を最大限に効率よく運用することができます。さらに退職金を運用することにより、中長期的に安定した収入源を造り上げる事が可能です。

総資産ではなく、純資産が重要

融資を利用する場合、果たしてどのような運用方法が資産価値の最大化・リスクの最小化が図れるのでしょうか。
目先のキャッシュフローより自身が所有する不動産の「資産価値」向上を目指すべきです。

純資産とリスクは
反比例
債務とリスクは
比例

不動産を利用して
最大限の収入を
生み出すことが目的

純資産
(自己資本比率)
ポジションを高く

同じ物件でも
運用方法
(資金計画)で
リスクも収入も差

3つの大切なこと

1

資産価値を高く

||

不動産自体の価値

価値が下がらない
(上がる可能性)物件選定

2

収入を最大化

||

稼働率と家賃

家賃を下げる必要性が
少ない物件選定

3

融資は手段

||

不動産主体に考える

融資は手段のひとつであり
毎月のキャッシュフローがゴールではない。
方法を間違えるとリスクの
最大化・キャッシュフローの最小化

トラストの考える

不動産投資

7つのルール まとめ

1 不動産投資の社会的意義を知る

「住まいを提供する」というオーナーの自覚を持ち、
社会に貢献しながら「収益」を得ることができる投資である。

2 中古マンションを選ぶ

都心部で不動産を所有するなら
区分所有が投資バランスが良い。

3 中古マンションの種類を把握

大きく分けてワンルームタイプとファミリータイプの2つがあり、
それぞれに価格や維持費、流動性などでメリット、デメリットがある。

4 建物管理への意識を高く持つ

マンションは第一印象が大事である。
見た目で流動性(価格)に差が出てしまう。

5 パートナーを見つける

不動産投資は取得してからの運用が大事になる。
きちんとコミュニケーションがとれる自分に合った賃貸管理会社を見つける。

6 不動産投資をはじめるとあたって

まずは優良な物件を見つけるために、
最適な担当者(不動産会社)を見つける。

7 投資シミュレーション

年齢や物件によって有効活用するものが変化するため、
将来を見据えながら、所有する不動産の「資産価値」向上を目指す。

暮らしは豊かになる。

トラスト不動産投資セミナー



トラストは不動産投資に関する様々な引き出しを持っています。

どんな内容でもお気軽にご相談ください。

- 自分に合った投資用不動産の選定と運用方法を一緒に考えてほしい
- 住宅ローンアドバイザーの資格を持ったスタッフに融資の相談をしたい
- 今の収入で融資を組めるか知りたい
- 物件を購入した場合のシミュレーションが欲しい
- 購入後の賃貸管理やアフターフォローについて詳しく知りたい

〈 詳細 〉 www.trust-realestate.jp/seminar/

おわりに

トラストの不動産投資とは、

「資産を〇億円に。」という考えではなく
今をしっかりとお伝えして、

その人に合った不動産投資の形を提案していく。
何のためにやるのか、

実際に何ができるのか、を明確にして、
どうすると暮らしが豊かになるのか。

専任のスタッフが、
あなたに寄り添いながら一緒になって考える。

「トラストの考える不動産投資7つのルール」

私たちはこの7つのルールをもとに、
お客様に寄り添い

TRUSTという「信頼」でお応えするために、
日々取り組んでいく——。

