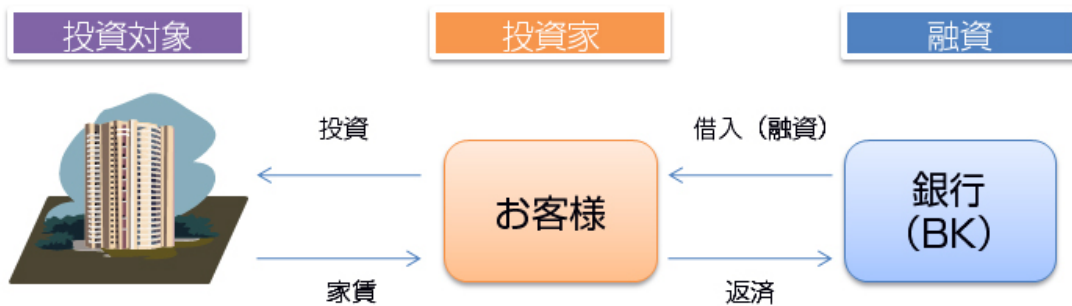


代表 三島木 英雄

●はじめに

昨今人気の不動産投資。保有中の不労所得であるインカムゲイン、売却によるキャピタルゲイン、上手に運用を行えばレバレッジを効かせた投資が行えます。株式のような短期的リターンは難しいですが、将来において安定した収益を生む方法として注目されています。不動産投資においては高利回りではなく、「低利回り」にすることをお勧めします。低利回りとはコストをかけてリスクを除去する為のものであり、投資効率が下がっている訳ではありません。瞬間的に高利回りな物件と、安定した利回りを確保しながら運用する投資方法では将来の解散価値にも大きな影響を与えるからです。不動産投資の様々なリスクを除去しながら安定運営をお勧めしております。

●不動産投資の概略図



【それぞれのリスク】

投資対象	投資家	融資
	空室による家賃下落	融資回収デフォルト
	金利上昇による返済額上昇	
	投資対象周辺の賃貸市場	
	投資対象の維持管理コスト	
	家賃滞納	

【除去可能リスクと不可能リスク】

除去可能	不可能	場合により可
空室による家賃下落	投資対象周辺の賃貸市場	返済額上昇
投資対象の維持管理コスト		
家賃滞納		

### ●不動産投資におけるメリット・デメリット

所有する不動産から生まれる賃貸収入で、長年に渡るローン返済を「借借人」がしてくれるというのが、最大のメリットです。単純ですが賃貸収入が当初の予定と変われば、ローン返済に足りず、自身で資金を持ちだす可能性もあります。前項の概略図より、投資家がリスクをすべて背負っているのが良くご理解頂けると思います。

当然に投資家としては、予定（期待）を上回る結果も期待できるのですから、リスクを背負うのは当然のこととなります。

#### 【メリット】

- ・ ローン返済を借借人がしてくれる
- ・ 返済が完了、相場の高騰などにより売却することで利益を得ることも可能

#### 【デメリット】

- ・ 賃料の変動や空室による、返済予定の崩壊
- ・ 投資物件以外にも投資対象の価値下落要因が多数存在する

### ●出口戦略（売却）と呼ばれる危険

出口戦略（売却） = 購入（入口） ⇒ ローン返済 ⇒ 多額の収益

出口戦略と最近よく呼ばれる最終的な売却は、計画段階にて、想定することは可能ですが不確定要素が多く潜んでいます。昨今の収益不動産価格の下落がいい例でしょう。

将来売却する時に、昨今のような状態に陥る可能性があることも検討しておく必要があります。基本的概念として、「美味しい所を存分に使用しきった物件」を次の人が買うでしょうか？ 今、自身が投資対象として検討する物件を良く整理してみてください。

美味しい所がなくなった物件に手だしはしないはずですが。

買った物件をお客様が処分したいと思う頃には、融資が組めない、建物としての価値が下がっている・・・等で誰も欲しいとは思わないことが多いはずですが。

建物の価値は場合によりゼロ（極論解体費用などでマイナス）と仮定し「土地値」での最終決済を考えるべきです。

**●リスクの除外**

除去可能リスクと不可能なリスクが存在しますが、投資家の多くは利回り優先で、利回り低下の要因となる、維持管理コストを好みません。しかしながら、返済期間中の維持管理がしっかりできずに、ローン返済が持ち出しとなり、途中リタイア・・・というのは良くある例です。実際に現在売り出されている物件の中にもそのような理由で売りに出ている物件も多数あるのです。

**●失敗しない為に**

- ①維持管理費用を捻出することが可能か？（準備出来ているか？）
- ②物件の管理費用を払いプロに委託する予定であるか？
- ③退去修繕で貸主負担による持ち出しがあるのを理解できているか？

もっと数多くの失敗しない為に理解することがありますが、最低限の上記3つを理解できない場合は不動産投資に向いていないと思います。大きな代償を食らいます。

**●パートナー選定**

不動産投資＝賃貸経営ですから、賃貸経営のプロは用意する必要があります。またフルローンで購入時に少しの諸費用があれば買えるというパートナーも私は避けます。良い時期は最初の1年だけでしょう。当事務所では不動産経営におけるプロと、実際に不動産経営しているオーナー様との提携関係がありますので、不動産投資で失敗しない方法をお客様に提供する場所を確保しております。



FP Research  
Partners