

ワンルームマンション投資を始める前のチェックシート(42項目)

※1つでも当てはまった場合は要注意です。

確認の仕方が分からない場合やご不明点はそのままLINE@のトークで質問して下さい。

購入のきっかけ（8項目）		理由
1	突然の職場、携帯への電話営業	一方的にかかってくる電話で優良物件を紹介されるハズがありません。
2	自宅への飛び込み	自宅にいきなり飛び込んでくるような業者の扱う物件が優良なハズがありません。
3	路上などの名刺交換	路上で名刺交換をきっかけに割高な投資マンションを買わされる被害者が後を絶ちません。
4	知人（友人、生保、FP）などからの紹介	人からの紹介で、疑いが無いのである意味最も危険度が高いです。紹介者へのバックマージンも含めた価格で購入することになり割高な可能性あります。
5	路上アンケート	路上で「ライフプラン」のアンケートなどと称して、投資マンションを紹介してくるので注意が必要です。キャッチセールで良いものなんてありません。
6	出会い系アプリ（SNS）	出会って、いつの間にか資産運用の話になったら要注意です。絶対に購入してはいけません。
7	自宅へのDM（ダイレクトメール）	DMにもお金がかかります。無作為に送るDM情報に優良物件が掲載される可能性は極めて低いです。
8	異業種交流会・名刺交換会	投資マンション業者の巣窟です。偶然を装って出会うかもしれませんが、彼らはそういった場に毎日出没します。

検討物件（１０項目）		理由
1	新築物件ではないか？	基本的に新築の物件は新築プレミアム価格、新築プレミアム家賃となりますので、どうしても割高な傾向にあります。考え方にもよりますが同時に中古も検討すべきです。
2	毎月の収支がそもそもマイナスになっていないか？	特に新築物件ですとほぼ持ち出しが発生します（45年ローンの場合を除く）。物件によっては毎月プラスになるものも存在します。
3	物件の立地が都心１６区内の物件であるかどうか？（※千代田、中央、港、新宿、渋谷、文京、台東、豊島、江東、墨田、大田、品川、目黒、世田谷、中野、杉並）	左記以外の場所ですと、将来売却時に不利になる可能性が高くなります（もちろん値段によってはアリですが）。左記以外の区は基本的に競争力が弱いです。
4	１Ｆの物件でないか？	融資付けする金融機関が少なくなります。つまり、売却時に価格が安くなる原因となります。
5	最寄り駅から徒歩１０分を超えている物件ではないか？（１１分などはNG）	融資付けする金融機関が少なくなります。つまり、売却時に価格が安くなる原因となります。
6	総戸数２０戸未満の物件でないか？	融資付けする金融機関が少なくなります。つまり、売却時に価格が安くなる原因となります。
7	築２０年以上経過している中古でないか？	融資付けする金融機関が少なくなります。つまり、売却時に価格が安くなる原因となります。
8	部屋の広さが１８㎡未満の物件ではないか？	融資付けする金融機関が少なくなります。つまり、売却時に価格が安くなる原因となります。

9	修繕積立金が1000円未満	新築ワンルームに多いですが、数百円という修繕積立金の場合は今後大きく値上がりする可能性があります、将来的な収支が悪くなる可能性が高いです。
10	部屋の間取りがワンルーム、1K以外（2LDK，3LDKなど）	そもそもファミリー物件は投資に向いていません。ファミリーは賃貸で住む需要よりも購入してすむ需要の方が高いからです。

売主業者&管理会社（16項目）		理由
1	家賃保証で契約していないか？また家賃保証を進められていないか？	家賃保証はマンション投資の本質からズレています。保証など付けなくても入居の付く物件を保有すべきです。
2	家賃保証契約する場合は、その大きなリスクを理解しているか？（解約違約金、期間、保証額減額、保証打ち切り、売却時に不利になるなど。）	家賃保証は結局業者に有利にできています。業者が得をするということは、消費者であるオーナーが損をするということです。
3	同時に複数（2戸以上）の購入を進められていないか？	基本的には1戸ずつの購入をお勧めします。「2戸買ったなら安くなりますよ」なんて営業トークに乗せられてはいけません。
4	不動産の賃貸管理手数料が異常に安くないか？（2000円以下）	管理手数料は管理会社のメインの収益源です。通常管理ならば家賃の5%（サブリースなら10～15%）が相場です。極端に安い場合はその分売買代金に上乗せされていると考えるのが普通です。
5	営業担当者は「宅地建物取引士」を有しているか。	ワンルームの営業担当者はファイナンシャルリテラシーや不動産知識の少ない人が多いです。求人を見れば学歴不当で年中募集しているような業界です。よって有資格者であることは必須です。
6	提案段階で強引なやり取りは無かったか？	ワンルームマンションを強引な販売手法で売り抜ける業者は今も昔も非常に多いです。帰らせてくれない、断らせてくれない、何度も電話してくる。その時点でダメです。
7	頭金0円で契約しようとしていないか？	頭金を払わない＝手付解除が出来ないということです。つまり、契約をしてしまったら断れません。少ない金額でも良いので、手付金は支払ったほうが無難です。
8	節税でほとんど毎月の支払いが賄える！等の説明を受けていないか？	ワンルームの節税はあくまでおまけのような存在です。一生涯続くことはありません。10年程度で効果は無くなります。「その説明が無い＝リスクを隠している」ので話になりません。

9	節税効果が徐々に薄れていく説明は受けたか？	同上
10	修繕積立金の上昇の説明は受けたか？（長期修繕計画は見せてもらえたか？）	修繕積立金の変動します。最近のマンションであれば修繕計画表がありますので、将来いくらに上昇するのか確認しましょう。
11	今後自宅購入に際してのリスク説明を受けたか？	投資マンションは住宅ローンです。よって、今後自宅を買う際に、審査でマイナスの影響が出ることもあります（特にメガバンクでの融資）。
12	物件を将来（５年後、１０年後）業者が買い取るなどの説明を受けていないか？	不確定なことを断定的に話すのは宅建業法違反です。買い取ってくれるなら何かあっても安心・・・と考えてはいけません。そのトークに騙され、実際には時期が来た時に手のひらを反す業者が多数います。
13	過去に消費者トラブルを起こしている業者でないか？	投資マンション業者で過去に大きなトラブルを起こしている業者は多く存在します（大手であっても）。関わらないのが無難です。
14	売主業者の宅建免許番号が（１）でないか？	宅建業の免許は５年に一回免許の更新を行っており、その更新を行う毎にカッコ内の数字が増えていきます。（１）は新規～５年未満、（２）は５年以上１０年未満の会社となります。（１）だと不安です。基本は（２）以上をお勧めします。
15	仲介で物件を購入しようとしていないか？	ワンルームを仲介で購入すると金融機関の融資条件や自己資金部分を加味すると売主から購入したほうがお得な場合が多々あります。ネットに掲載されている仲介物件などを買う場合は要注意です。
16	設備（エアコン、給湯器、浴室乾燥機）などの買い替え費用などを計算しているか？	設備などの買い替え費用をシミュレーションにしているかどうか。

金融機関（４項目）		理由
1	提案金利が2.2%を超えていないか？	業者の提携金融機関が少ない可能性があります。もしくは高金利でしか融資を受けられない、リスクの高い物件の可能性もありますので要注意です。
2	投資用ではなく通常の住宅ローンを使っているか？（金利１％前後の場合は要注意）	投資用ローンではなく、一般の住宅ローンを使って投資物件を購入するのは金融機関に対しての詐欺行為です。絶対にやってはいけません。
3	敢えて短くローンを組もうとしていないか？	SBJ、アルヒ共に金利が高いです。また、融資条件も緩いが故にそもそもの物件の条件が良くない可能性があります。（お客様の属性が良くない場合は仕方無いですが。）
4	提案金融機関がＳＢＪ又はアルヒである。	SBJ、アルヒ共に金利が高いです。また、融資条件も緩いが故にそもそもの物件の条件が良くない可能性があります。（お客様の属性が良くない場合は仕方無いですが。）

自分が調べること（４項目）		理由
1	家賃・価格がH O M E Sの相場などと比べて大きく乖離していないか？	賃料や価格はネットで必ず検索しましょう。不動産投資の失敗のほとんどは相場との相違によるものです。
2	賃貸の入居募集の仕組み（レイنز）をキチンと理解できているか？	最低限のマンションオーナー知識は必須です。特に入居付けの仕組みを理解していないと、管理会社の言いなりになるしかありません。
3	敷金・礼金・保証金などの仕組みを理解できているか？	同上
4	契約場所を業者の事務所、勤務先、自宅で行うとしていないか？	クーリングオフが効かなくなるので、投資マンションの契約は必ずファミレスか喫茶店で行ってください。