

ワンルームマンション経営を 始める前の読み物

〇〇と〇〇のワンルームは絶対買うな！

都心のワンルームでも〇階の物件は買ってはいけない

悪い業者や営業マンの特徴を元業者の視点から暴く

都心のワンルームでも総戸数〇〇以下は買ってはいけない



ワンルームマンション経営を始める前の読み物

東京1Rの「ワンルームマンション経営を始める前の読み物」をダウンロードいただき、誠にありがとうございます。

このレポートをダウンロードいただいたということは、ワンルームマンション投資に何かしらのご興味があるからだと思います。

最近では投資マンション会社のセミナーなども多く開催され、インターネットにも「メガ大家」「ギガ大家」などいったキャッチフレーズで「家賃収入で〇億円!」といった派手な広告も目立つようになってきました。

私がこの業界に入った10年前から比べると、不動産投資に関する多くの情報を簡単に手に入れられる時代となっているように感じます。

ただし、そんなたくさんの不動産投資における情報が日々ネット上にあふれる中で、本当に消費者(エンドユーザー)の為になる情報が非常に少ないことに疑問を感じておりました。不動産投資ブームのせいか、不動産投資にまつわる様々な情報が多すぎて、逆に消費者が混乱してしまうこと少なくありません。

正しい情報、有益な情報は確かに存在します。ただし、そもそもそういった情報を見つけ出すこと自体が困難であり、それを正しいと認識するためにはある程度のネットリテラシーも必要になってきます。

不動産投資の中でもとりわけワンルームマンション投資においては、業界的に非常にブラックなイメージも強いですが、私自身が過去10年以上この業界で働き、様々な経験をしてきた中で、このワンルームマンション投資は非常に有益な資産運用の手段であると確固たる自信を持ってお勧めしております。

だからこそより多くの人に、より正しい知識をつけてもらうため「**マンション経営を始める前と始めた後に読むブログ**」を執筆しております。

この「ワンルームマンション経営を始める前の読み物」では、ワンルームマンション投資を始める前に知っておかなければならない大切なことをいくつかの項目に分けて記載していきます。

目次

検討時の注意点

- 個人属性について (p3~)
- 機会損失について (p5~)
- 仲介物件 or 売主物件 (p7~)

買ってはダメな物件とその理由

- スルガ系の地方一棟・シェアハウス (p9~)
- 区分ファミリー (p11~)
- テナント・店舗 (p14~)
- 築古(旧耐震)ワンルーム (p17~)
- 大阪・福岡のワンルーム (p21~)
- 都内ワンルームでも最寄駅から徒歩 11 分以上 (p25~)
- 都内ワンルームでも 1 階の物件 (p27~)
- 都内ワンルームでも総戸数 20 戸未満の物件 (p30~)

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

- 投資物件を自宅と偽っての物件購入 (p32~)
- 節税を誇張した営業トーク (p34~)
- 購入後のメンテナンス費用やコストについての説明が無い (p37~)
- 担当者が宅建やFPの資格を一切持っていない (p39~)
- 勤務先・携帯への一方的な電話勧誘 (p41~)
- 路上でのいきなりの名刺交換 (p44~)
- 自宅へのいきなりの飛び込みや突然のDM (p46~)
- デート商法 (p47~)
- 家賃保証やサブリースをゴリ押し (p49~)

購入時の注意点

- 頭金 0 円はダメ！絶対に！ (p51~)
- ローン年数は必ず最長で (p54~)
- 契約はできればファミレスなどで (p57~)

検討時の注意点

購入属性

まずは、マンション投資を検討する段階での注意点について記載していこうと思います。
ご存知の通り、投資用のワンルームマンションは金融機関から融資を受けて購入するのが一般的です。

しかし、投資用物件の融資は自宅購入に際しての融資よりも数段厳しいもので、融資を受けるにあたって、購入者自身の個人属性が非常に重要になってきます。

そもそも個人属性が融資を受けられる基準に達していない場合は、ワンルームマンション経営を検討したとしても融資を受けられないので、物件を購入できない、即ちマンション経営を始められないということになります。

だからこそ、先ずは自分自身が融資を受けられる状態であるのか否かをしっかりと把握しておかなければなりません。金融機関で融資の審査対象となる個人属性は以下の7通りです。

- ・ 年齢（基本的に 60 歳以下）
- ・ 勤続年数（最低半年以上。1 カ月程度でも可能な場合あり）
- ・ 勤務先（上場企業や大企業が望ましい。中小企業、自営、派遣社員でも可能な場合もあり）
- ・ 年収（高いほうが良い。ただしあまりにアップダウンが激しいマイナスに見られる場合も）
- ・ 資産状況（預金、株、投資信託、保険、不動産など）
- ・ 借入金の有無（無い方が望ましい）
- ・ 扶養人数（少ない方が望ましい）

以上の内容を金融機関で審査し、融資の可否を判断されます。あくまで総合的な判断となりますので、上記のいくつかの条件を満たしていなかったとしても、審査に通過する場合があります。

お客様の状況によって、今の現状が不動産投資に有利なのか？不利なのか？をしっかりと見極めなければなりません。

また、状況によっては出来るだけ早い段階で検討をしなければならないことも往々にしてございます。特に下記のような状況を控えられている方は早急に検討してください。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

- ✓ 「結婚」「出産」などは一般的に大変おめでたいことですが、金融機関からすると基本的にマイナスでしか見られません。結婚、出産は扶養家族が増えるわけですから、自由に使えるお金が減ると見られてしまいます。つまり結婚や出産は与信枠を減らす一因となります。
- ✓ マイホーム購入で自宅のローンを組む場合には単に自分が住む為だけの住宅ですから、資産としてカウントしてもらえません。むしろ単なる負債とみなされるだけです。
- ✓ 転職は勤続年数のカウントをリセットしてしまうので、基本的にマイナスとみられることも多いです（ステップアップ、ヘッドハンティングなどの場合は例外もあり）。
- ✓ 脱サラや起業をしてしまうと、サラリーマンとしての信用力を使うことができなくなってしまうので、融資を受けて投資をすることが難しくなってしまいます。

当然、上記のような状態になったから出来ないという訳ではありません。既婚者で家庭を持ちながらワンルームマンション経営を始めている方もいらっしゃいますし、自宅を購入してからワンルームを購入された方も多くいらっしゃいます。

ただし、上記のような状況はワンルームマンション投資で金融機関から融資を受けるにあたってマイナス要因であることに違いはありません。

だからこそ、そういった一般的に不利な状況になる前の段階でマンション経営を検討することは非常に大切なことなのです。

購入時の注意点

機会損失について

機会損失とは費用の考え方の一種で、実際に取引をして発生した費用ではなく、最善の意思決定をしなかったがために、より多くの利益を得る機会を損失することをいいます。

つまり、分かりやすく言うと・・・

「間違った意思決定で、本来なら得られていたであろう利益をみすみす逃してしまう」
ということです。ではマンション経営でいう「機会損失」を考えていきましょう。

一番良くあるパターンが「考えすぎてマンション経営をなかなか始められない。スタートできない。」ということです。

そもそも良いともなんとも思わなければマンション経営を始める必要はないのですが、「内容はよさそうだな！」「確かに始めたらメリットがありそうだな！」と思っても実際にそれを行動（購入）に移す人はほんの一握りです。

極端な話、マンション経営は不労所得なので、万人にメリットがあります。
働かずして入ってくる収入が嫌だ！受け取りたくない！という人はほとんどいないはずです。なので、家賃収入には皆さん潜在的に興味があるんです。

せっかくマンション投資の情報を入手してもほとんどの方が、
「もうちょっと考えてから・・・」
「いろんな人に相談してから・・・」
「もうちょっと給与が増えたら・・・」
「もうちょっとお金がたまったら・・・」
といったように「大きな買い物」「ローンを組む」という事実から「精神的ブロック」が働き、最終的な意思決定を「なんとなく後回し」にしてしまいがちです。

マンション経営における最初の難関がこの「ローンに対する精神的ブロック」です。この精神的なブロックを乗り越えられた人こそがマンション経営を始めることができるのです。
ここに関しては、いくらマンション経営の知識をつけたとしても、精神的な部分で「性格」「育ち」などが大きくかかわってくるので、スパッと決断できない人が多いのも事実です。

新しいことに挑戦するわけですから、100%の確信をもって、「絶対に大丈夫！」という

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

心境になれるはずありません。

どれだけマンション経営の知識を詰め込もうが、セミナーに通おうが、人から教わろうが、最終的に決断するラインは大体皆さん同じで、

「多分これなら大丈夫かな・・・」

くらいのラインです。そこで踏ん切りをつけられるか否かです。

もちろん何も調べず、勢いで「購入」するのは良くないですが、逆に慎重になり過ぎて、結局なにもできずに終わってしまうのはもっと良くないですね。なぜなら何も変わってないからです。

マンション経営はスタートしてしまえば、嫌でも運用が始まり、自然とローンが減っていく自動的な資産運用です。

例えば2000万円で、家賃が7万円とれる物件があったとします。

その物件を買うのに5年間悩んだとしましょう。そうすると、悩んだ5年間分の家賃収入は
 $7\text{万} \times 12\text{カ月} \times 5\text{年} = 420\text{万}$ になります。

つまり5年間悩むということは、420万円分の資産形成の機会を損失したと考えることができるのです。

不動産投資は長期に渡る投資です。だからこそ「いかに早い段階で始められるか」が肝になるのです。

検討時の注意点

仲介物件 or 売主物件

投資用のワンルームマンションの購入形態は①「仲介物件」、②「業者売主物件」の2パターンがあります。それぞれの違いについて詳しく見ていきましょう。

◆ 「仲介」とは？

不動産を売りたい方（一般人が多い）から不動産仲介会社を通して、物件を購入することです。

基本、ネットなどに掲載されているような中古の物件情報はほとんどが「仲介」での取引形態となります。

なので、売買代金・諸費用とは別に不動産仲介会社への仲介手数料（物件価格×3%＋6万※売買価格によって異なる。）が必要になります。

また、融資を受けて購入する際には、資金調達（融資付け）を基本的に自分自身で行う必要があります。つまり、自分で金融機関や銀行を探すのです。

一般的に投資用のワンルームを購入された方のほとんどは、売主業者の提携の金融機関（オリックスやジャックスなど）を使って物件を購入されていると思いますが、要は「仲介」になるとこのような金融機関が使えなくなるわけですね（一部例外を除く）。

なので投資用のワンルームマンションを「仲介」で融資を受けて購入することはかなり難易度が高いのです。もちろん個人属性が圧倒的に高く、多額の自己資金があれば話は別ですが。投資用のワンルームマンションを仲介で購入するのは非常に難しいです。それは下記の5つの理由からです。

- ・ 業者提携金融機関が使えない（自分で探さなければならない）
- ・ ワンルームに融資してくれる金融機関自体が非常に少ない（メガバンクは門前払い）
- ・ 例え融資してくれる金融機関が見つかってでも多額の頭金が必要（価格の30%程度）
- ・ 例え融資してくれる金融機関が見つかってでも条件が良くない（金利高い、年数短い等）
- ・ 仲介手数料（価格×3%＋6万円）がかかる。

これだけ書くと、非常にデメリットだらけに思えますが、メリットもあります。

「売主物件に比べて価格の相場が若干安い」

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

「中古市場に出ている自分の気に入った物件を簡単に選べる」

ということですね。業者売主物件は当然不動産業者の利益が乗っておりますので、価格もその分高くなります。仲介は一般の消費者さんが売主なので、業者売主物件に比べれば価格設定も安めのものが多いです。ただし、逆に言うとエンドユーザーさんが付けた値段なので、そして、仲介ですからインターネット上に掲載されている無数の物件情報の中から気に入ったものを選ぶこともできます。

ただし、「仲介物件」は先ほども言ったように融資を使っただけの購入はかなり困難なので、購入するならば現金一括が最も現実的でしょう。

◆ 「売主とは？」

間に仲介が入らずに、売主（不動産会社）から直接物件を購入することです。

区分マンションを購入された方は、ほとんどがこのパターンではないでしょうか？

購入者は売主業者の提携金融機関を使えます。そうすると、自己資金が少なくとも大丈夫です。極端な話、頭金0円（フルローン）でも始められます。

基本的に不動産業者の提携金融機関は金利も低いですし、ローンも高めに出来ます。つまり、

- ・ 物件価格のほとんどを低金利のローンで組める。
- ・ 自己資金がほとんどいらない

というメリットを享受することができるのです。

投資用ワンルームマンションの融資は売主の不動産業者の提携金融機関を使うのが王道です。区分ワンルームマンションの融資でオリックス銀行を使っただけの方も多いたと思いますが、例えば、個人で仲介の物件情報を持って、オリックス銀行に直接出向いて、融資をしてください！！とお願いしてもほとんど融資はしてくれません。

また、仲介会社が持って行っても結果は同じです。つまり取引形態が仲介では融資をしてくれないのです（一部例外を除く）

また、売主物件であれば仲介を挟まないで、仲介手数料はかかりません。

もちろん売主が不動産会社なので、瑕疵担保責任も追及できます。

瑕疵担保責任とは、購入した物件に瑕疵（欠陥）があった場合に売り主に「直せ！」と請求できる権利です。これは購入してから、約2年間と決められている場合が多いです。

仲介の場合は、売主さんが一般のエンドユーザーさんの場合がほとんどですから、この瑕疵担保責任の追及ができないパターンもありますので注意が必要です。

買ってはダメな物件

スルガ系の地方一棟・シェアハウスなど

最近非常に多いご相談がこちらです。

「スルガ銀行から融資を受けて、新築シェアハウス、地方の一棟RC、一棟アパートをもっているが、収支が回らなくなり、持ち出しが非常に厳しいのでなんとかしたい。」というものです。

実はこのお悩みには**3つの共通点**があります。順番に見ていきましょう。

① 融資銀行は、ほとんどスルガ銀行

上記にお悩みの方は、皆さんスルガ銀行から融資を受けて、物件を購入されています。そして金利は総じて 4.5%です（スルガ銀行の 4.5%という金利は地方の物件で多く適用される金利です）。

そもそもスルガ銀行さんは、非常に高金利で有名です。ただし、融資までのスピードが非常に早く、また、法定耐用年数を超えて融資を受けられ、尚且つ審査も通りやすいので、業者からも、エンドユーザー様からも非常に重宝される存在なのであります。

先に行っておくとスルガ銀行がダメと言っているわけではありませんので誤解の無いように。

② 三為業者売主 or 新築シェアハウス売主から物件を購入

三為業者は以前ブログにも記載しました（検索キーワードで三為業者と入れて検索すれば一番上に東京1Rの記事が出てきますので是非お調べください）。

売主の提携金融機関である「スルガ銀行」より融資を受けて物件を購入しているのだと思いますが、ブログでも前述している通り、スルガ銀行は最も業者が提携しやすい金融機関の1つであります。

なので、出来立ての不動産投資会社が売主で物件を販売するならば、スルガ銀行を使って物件販売活動をするのが一番手っ取り早いのです。売主ですから、利益も多くなりますし。

ただし、一棟の物件の場合になると、業者の提携金融機関じゃなくとも、融資をしてくれる金融機関は区分に比べて非常に幅広くあります。

ただし、その分、物件評価は非常に厳しく見られます。銀行によっても異なりますが、ほとんどの銀行が法定耐用年数以内の融資期間です。法定耐用年数は

- ・ RCなら 47 年
- ・ 木造なら 22 年

といった感じです。

融資期間の計算は、例えば築年数が 15 年の物件ならば、RC 最長 32 年ローン（47 年- 15 年）といった計算になります。木造は最長 7 年ローン（22 年- 15 年）といった感じになり

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

ます。

ただし、スルガ銀行の場合は、築年数が同じように経過している場合であっても、最長の 35 年ローンを組める場合も多くあるわけです。

そうなれば、毎月のキャッシュフローが良くなりますので、単月の収支で見れば、それなりの数字がでます。

ただし、そういった物件は法廷対応年数を基準とした融資期間でみられてしまうと、途端に収支が回らない物件となってしまうのです。

なので、結論からいうと上記のご相談にあるような物件は「スルガ銀行以外の金融機関から融資を受けづらい物件」ということになります。

③サブリース（家賃保証）

これもほぼほぼ皆さんに共通している内容です。

売主、または売主グループの一棟全部屋サブリース（家賃保証）で当初契約し、数年後に保証賃料が一気に下げられる、という事態が多発しています。

毎月 100 万の家賃保証だったはずが、2 年後に一気に毎月 50 万の家賃保証に減額など、あり得ない条件を突き付けてくる売主（管理会社）もあるようです。

それに怒ったオーナーさんが、実際に家賃保証を解約してみると、全 20 部屋中 15 部屋が空室だった・・・などという恐ろしい話も聞きました。

明らかに、その場で売る為だけにとって付けたような家賃保証契約であります。ブログでも詳しく記載していますが、家賃保証額は管理会社によって引き下げられるような契約になっていますので、一旦家賃保証契約を結べば、基本的に管理会社の言いなりになるしかありません。

やはり賃貸経営はサブリースに頼らず、そもそも入居需要のしっかりとある物件で勝負すべきなのです。

買ってはダメな物件

「区分ファミリーマンション」

ワンルームマンションであれ、ファミリーマンションであれ、貸して家賃収入を得るという点で言えば同じマンション経営であります。

「ワンルームマンション経営」は良く耳にしたいと思います、「ファミリーマンション経営」はあまり聞きなれないのではないのでしょうか？

結論から言ってしまうと、ファミリーマンションは一般的に投資には不向きと言われております。そこについては以下の4つの理由が挙げられます。

① 入居ターゲット層がそもそも少ない。

物件の場所にもよりますが、一般的にファミリーマンションは購入してそこに住む人がほとんどです（当たり前ですが・・・）。それに比べるとワンルームマンションを購入して実際にそこに住む人はほとんどいません。

ワンルームと同じように東京都心部でファミリーマンション（60㎡～70㎡）を購入して、それを人に貸し出そうとすると、20万前後の家賃は取れるでしょう。ただし、毎月20万円の賃料を支払える人とはどんな人でしょうか？年間にすると240万円の賃料の支払能力のある人です。よく賃料は月収の3分の1以内なんて言いますが、そう考えると、約730万程度の手取り年収が無ければならない計算になります。そうすると入居対象となる人は額面年収で1000万を超えるような人ということになります。

ちなみに、国税庁の「民間給与実態統計調査（H28）」による結果は次の通りです。

- ・ 1000～1500万 3.1%（151万9千人）
- ・ 1500～2000万 0.7%（33万6千人）
- ・ 2000～2500万 0.2%（10万7千人）
- ・ 2500万～ 0.2%（12万人）

※給与所得者数 4869万人

年収1000万以上の人数を合算すると208万2千人となり、給与所得者全体の約4.2%になります。

もちろんそういった少数の高額所得者のみターゲットにするのも戦略としてはありますが、そもそも入居者になるターゲットが少ない市場で賃貸経営するとなれば、立地もそうですが物件そのものにどのくらい付加価値があるか？などの多角的な視点が必要となってきますので、入居付けの難易度もそれに比例するわけです。

② 毎月同じ居住費を払うなら、「賃貸より購入派」が多い

一般的に毎月20万円の賃料を支払うのであれば、同じ金額を住宅ローンを組んで毎月支払うと仮定すると、約6000万～7000万程度の物件を購入することができます。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

6000 万円を金利 1%で 35 年で組むと、毎月の支払は 17 万円です。年間 204 万です。

7000 万円を金利 1%で 35 年で組むと、毎月の支払は 20 万円です。年間 240 万です。

以上のことかわ分かるように、「賃貸で毎月 20 万も支払うなら、買っちゃったほうが毎月の支払も安いのでは？」という意見もでてきます。

単純に考えて、ファミリーマンションに住む人々は

- ・ ファミリーマンション購入派
- ・ ファミリーマンション賃貸派

に大きく 2 分されることとなる訳ですが、日本ではまだまだ持ち家志向が強いので、どちらかというとファミリーマンション賃貸派は少数と言えるでしょう。

これがワンルームマンションであればどうでしょう？ワンルームマンションに住む世帯が「購入派（買ってそこに住む）」と「賃貸派」に大きく 2 分されることはありません。そもそもワンルームマンションを購入して、そこに自分が住むという人はほとんどいないからです。ファミリーマンションのように賃貸需要が 2 分されることもありません。

③ ファミリーマンションは入居付けが難しい。

物件にもよりますが、ファミリーマンションの入居者をつけるのはワンルームのそれと比べるとかなり難しいです。なぜならファミリーマンションに住む世帯は、家族世帯だからです。なので家族内のみんなの意見が合致した物件でないと、入居に到りません（子供の学区の問題や、間取り、日当たり、旦那さんの勤務先へのアクセス、奥さんが買い物する場所など etc）。

なので、それらの条件を偶然にも満たした物件であれば入居も付きやすいのですが、家族世帯のライフスタイルは各家庭様々なので、重要視する要素也多岐にわたります。だからこそファミリーマンションの入居付けは難しいのです。

これがワンルームであればどうでしょう？基本的にワンルームに住んだ経験がある方であればご理解頂けると思いますが、周囲の住環境云々よりも最寄駅からのアクセスを最重要視される方が圧倒的に多いです。日当たりも良いに越したことはありませんが、実はこれも大した要素ではありません。ワンルームに住む人は単身者です。平日昼間はほとんど家にいないわけです（学校、会社など）。帰ってくるのは夜なので、昼間に家にいるとすれば休みの日でしょう。ただ休日は都心に住んでいれば、外出することも多いでしょうから、それとも考えると、やはりワンルームで最も重要な要素はアクセスなのです。非常に分かりやすいですね。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

④メンテナンス費用が高額である。

ファミリーマンションはワンルームに比べ、部屋数も多い分、付属設備も多いです。また床暖房や、埋め込み式のエアコンなど、故障や取り替えるにしても高額な費用の掛かるものもあります。

今のワンルームマンションであれば、設備の内容はほとんど同じです。物件によって設備に物凄く差があるわけでもありませんので、どの物件であっても部屋の中はほとんど同じような作りと設備です。

最初から賃貸が目的なので、取り換えに大きな費用がかかるような設備は導入していないので、そういった点も加味すれば、コスパが良いのはやはりワンルームマンションになるでしょう。

以上の4つの理由から、マンション投資をするのであれば、ファミリータイプよりもワンルームタイプが優れている理由がご理解いただけたのではないのでしょうか？

また、一般的にファミリーマンションの利回りはワンルームマンションの利回りよりも低くなる傾向にあります。ただし、それでも最初は自分で住んで、将来は貸しても良いかな？という安易な視点で最初からファミリー物件を購入してしまう方も少なくありません。

自分の感覚を過信してはいけません。あくまで賃貸に回すなら入居者（第三者）の感覚を優先して考えるべきですが、ことファミリーマンションに関しては、自分の感覚と入居する家族世帯では全くライフプランやライフスタイル、そして価値観が違うので、それを予測しながら賃貸経営をすることは非常に困難なのです。

買ってはダメな物件

テナント・店舗物件

不動産投資と一口にいても様々な種類があります。マンションやアパートの投資は良く聞きますか、テナント(事務所・店舗)はどうなのでしょう？

テナント(事務所・店舗)投資のメリットとデメリットについてふれながら、なぜテナント物件がおすすめできないのか、その理由についてお話ししましょう。

◆ テナント(事務所・店舗)投資のメリット

- ・ 利回りが高い

ここが、テナント(事務所・店舗)投資の最大のメリットです。

昨今、特に都心部のマンションやアパートなどの利回りは下落の一途を辿っています。

それに対して、テナント(事務所・店舗)の投資は全体的に平均利回りが1~2%高いです。

価格が安いわけではありません。マンションやアパートの居住用物件にくらべると、平米あたりのそもそもの賃料が高いのです。なので利回りも高くなるわけですね。

- ・ 賃料が高い

利回りの部分でも書きましたが、テナントはそもそもの賃料が高額です。一般的な住宅に関しては、「居住ニーズを満たすためにその部屋を個人に貸し出し」しますが、テナント(事務所・店舗)に関しては「モノ・サービスを販売する法人に貸し出し」しますので、より高い賃料設定が可能となります。特に都心部に関しては、その傾向が顕著に現れます。

- ・ 保証金が多い

一般的に居住用のマンションやアパートの場合、敷金や保証金などの費用を入居者から家賃の1カ月(場合によっては0)程度貰うのが普通ですが、テナント(事務所・店舗)は3か月~1年程度となります。

敷金は一般的に入居者に返金するものなので、完全に収益になるわけではありません。

契約内容によっては預かった保証金の一部は償却し、退去時に返還しなくても良いケースもあります。

- ・ 原状回復にかかる費用が少ない

既にマンション経営を始めている方であれば、入居者の退去の際なんかに設備や壁紙の交換でオーナー負担となり、突発的な出費をご経験した方も多いのではないのでしょうか？

住居用の賃貸物件の場合は国土交通省の「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」や東京都都市整備局の「賃貸住宅トラブル防止ガイドライン(改訂版)(概要)」などによって、

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

賃貸人と賃借人の原状回復の負担割合について明記されています。

基本的に自然消耗（経年劣化）による補修費はオーナーが負担しなければなりません。

しかし、テナント（事務所・店舗）は通常「スケルトン渡し」といわれ、テナントを退去する際には元のスケルトン状態に戻して返還します。そして、そのスケルトンに戻す費用はテナント側が支払うのが一般的です。

◆ テナント(事務所・店舗)投資のデメリット

・ 空室リスク

一般的に平均の空室期間が非常に長いです。また、景気の波をもろに受けるので、不景気になると一気にテナントが退去してしまう恐れもあります。またそれに関連して、そもそものテナント自体の売り上げが悪いと、閉店してしまう可能性も出てきます。それは都心部であっても地方であっても変わりません。

逆に数十年入居しているテナントなどもあるでしょうが、普通に考えてそんなにおいしいテナントの入った物件はなかなか売りには出ません。これは投資物件すべてに言えることですが、基本にお宝物件は手に入らないのです。

テナントは人が生活するうえで必ず必要な「住居」に投資をするわけではありません。事業用の物件に関しては、事業が上手くいかなかったら撤退すればいい話なのでどうしても空室リスクが高くなってしまいます。

また、物件の特徴によっては、「コンビニ向き」「飲食店向き」「事務所向き」などと用途や種類が様々なので、物件の特徴によっては、一定の用途のニーズしか満たしていない物件も存在するので、注意が必要です。

・ 賃料の変動幅が大きい

テナント（事務所・店舗）の家賃は「景気の変動」の影響をもろに受けます。しかも、事務所や店舗を出すのは企業です。そうするとオーナーに対しての家賃値引きの交渉や初期費用の相談も必然的に多くなります。

需給バランスによっても大きく賃料が変動しますので、逆にいうと、非常に高額な賃料で貸し出せる可能性もあるのです。なので、賃料の変動幅が大きいというのは、一見デメリットのように見えるかもしれませんが、メリットにもなり得ます。

ただし、賃料の安定性という意味ではボラティリティが大きいので注意が必要です。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

- ・ テナント募集が難しい

レインズでテナント募集を出している仲介会社もありますが、基本的にはテナントの専門会社に依頼するが多いです。

これこそまさに特定の業種、職種を対象とし、入居募集を行う訳ですから、非常にニッチな事業ニーズへの投資となります。

それに対してワンルームは大規模な単身者マーケットの居住ニーズへの投資ですから、全く別物と考えて良いでしょう。

家賃相場に関しても、賃貸マンションのようにホームズやスーモで調べて大体のあたりをつけるわけにもいきません。

そういった意味で、そのテナントの賃料が高いのか、安いのか。また、それに対しての物件価格が安いのか、高いのかも非常に判別しにくいです。なので収益還元法などを使ったとしても相場賃料が不明だと価格もあいまいな数字になってしまいます。

だからこそ、一般の会社員・公務員の方が投資をするにはあまりにリスクな投資であると言わざるを得ません。

買ってはダメな物件とその理由

「築古（旧耐震）ワンルーム」

（特に旧耐震以前）このブログは主に投資用のワンルームマンションに特化して記事を書いておりますが、同じワンルームマンション投資でもいくつかの種類に分けられます。大きく分けると、新築・中古の2つですが、その中古の中でも築浅と築古に分けることができます。築古のマンションでも特に旧耐震の物件には要注意です。

1981年以前の物件が旧耐震の物件となりますので、2018年現在でいうと、築年数が37年を超えるものは注意が必要です。その理由について、メリットとデメリットを比較しながら見ていきましょう。

◆ 築古ワンルームマンション投資のメリット

- ・ 利回りが高い

築年数が経過しているので当然価格は安いですが、それに対しての家賃はそこまで低くありません（※場所によりますが）。利回りで考えれば、築浅や新築の物件に比べると築古物件の方が高くなります。

※その理由についてはブログ内でご説明しておりますので、ご参照ください。

全く同じ収益率で、全く同じ価格の新築と中古があったら当然皆さん新築を買いますよね。そこを考えると、中古物件は利回りを高めに設定しないと（＝価格を安くしないと）売れなくなってしまう訳です。

- ・ 価格と家賃が下がりづらい

既に築年数が経過していることもあって、何度も入居者の入れ替わりを伴った物件であるがゆえに、設定賃料も相場に慣らされている可能性が高いです。相場賃料で貸せているのであれば、買ってすぐに家賃が下落することも考えづらいです。

賃料と同じように価格も下がりづらいです。というよりは正確に言うと価格が下げ止まっている場合が多いです。

築年数でいうと築40年も築45年も大して変わりませんよね。なので、この5年間で大きく価格が変動するようなこともありません。

ただし、1人の入居者が何年も住んでいる状態だと、周りのお部屋に比べて、その部屋だけが高額な賃料である場合も多いので注意が必要です。その長期入居者さんが退去してしまうと、次の募集の際に一気に賃料を下げなければならない可能性が出てくるからです。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

- ・ 価格が小さいので手を出しやすい

不動産投資、マンション経営に取り組む際に大きなネックになってくるのが、ローンです。誰しも借金は嫌ですね。そんな中で、そもそも組むローン額が小さければその分精神的な負担も小さくなります。

なので、初めて不動産投資をする際には、価格も安く精神的な負担が少ない築古ワンルームから始められる方もいらっしゃると思います。

◆ 築古ワンルームマンション投資のデメリット

- ・ 経費の割合が高い

これはどこの物件に関しても同じですが、不動産投資には経費が掛かります。ワンルームマンション投資であれば、毎月建物管理会社に支払う「建物管理費」と「修繕積立金」が掛かってきます。

この建物管理費については物件の立地に関係なく毎月支払わなければなりません。管理会社や物件の状態によって毎月差し引かれる金額は様々なわけですが、家賃のように首都圏だから高い、地方だから安いというものではありません。

なので、取れる家賃がそもそも少ないと、家賃に対しての経費の割合が高くなってしまいます。表面利回りは高かったとしても、実質利回りは相当低くなってしまいます。

※表面利回りと実質利回りについてはブログを参照してください。↓

地方のワンルームだと 100 万円程度で売りに出ているものもあります。表面利回りは非常に高く魅力的に見えますが、建物管理費や修繕積立金の金額が高すぎて、家賃とほぼ同じくらいの金額の物件もあるくらいです。たとえ入居者が付いたとしても、家賃 30000 円、管理費・修繕積立金が 30000 円では入ってくる家賃と出ていく経費で収入が 0 円になってしまう訳です。

なので、買っても全く収益にならない訳ですね。そんな物件はタダでもいない！となってしまいます。

地方物件で築古のワンルームは特に気を付けなければなりません。上記のような、買った瞬間に収益逆ザヤ物件も存在します。

- ・ 物件の残存期間の短さ

今現状の建築基準で建築されたマンションであれば、法定耐用年数 47 年以上を大きく超えて 100 年程度（コンクリートの寿命から考えて）もつとも言われています。当然適切な管理をしたうえでの数字なので絶対ではありません。

昔のマンションは今のマンションと違って、長期修繕計画などが存在しないものも多く、大規模修繕で突発的に大きな金銭的負担のかかるマンションも少なくありません。例えばマンションの寿命を法廷対応年数の 47 年間とした場合。築 40 年のマンションであれば残り

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

の寿命は 7 年しかないのです。その 7 年間で購入金額以上を稼いでくれないと購入する価値がない、という計算になってしまいます。もちろん含み資産も考えての計算ですが。

※ワンルームマンション投資の含み資産についてのブログの記事を参照してください↓

中古は新築に比べて生涯収益期間がどうしても短くなります。だからこそ価格が安くなるのです。

- ・ かかる経費の多さ

新築のマンションであれば、設備の交換費用などさほど気にする必要ありませんが、築古のマンションになればなるほど、設備のメンテナンス費用や交換費用などが突発的に発生すると考えてください。

また、上記の通り、築年数が経過するのに比例して、「建物管理費」「修繕積立金」も高くなる傾向にあります。つまり家賃に対しての経費率が高くなるわけです。

- ・ 旧耐震基準だと地震に対する強度が心配

昭和 56 年を境に旧耐震と新耐震に大きく分けられます。

新耐震の方が、当然地震に強い作りとなっております。ただし、旧耐震であってもヴィンテージマンションといわれるようなマンションであれば、現在の強度を上回るような設計がされた物件も存在します。

- ・ 出口（売却）の間口が極端に狭くなる

これこそが築古のワンルームマンションの最大のデメリットであると言えます。特に旧耐震の物件で、且つ投資用のワンルームですと、融資をしてくれる金融機関は非常に数が限られます。

このブログで何度も書きましたが、投資用ワンルームマンションを購入されるのは、ほとんどがサラリーマンや公務員の方々です。このような方々は一般的に投資用のワンルームマンションを購入する際には金融機関から融資を組みます。

なので、そもそも融資の受けられる物件を購入しないと、いざ自分の所有物件を売却しようとした際に、ひたすら現金一括で買ってくれるお客さんを待つしかなくなってしまうからです。

サラリーマンや公務員で、且つ 1000 万から 2000 万の現金をポンと投資に使える人は非常に限られてきます。つまり、売却する際のターゲット層が狭まってしまうということですね。投資用のワンルームマンションの出口（売却）を考えるのであれば、金融機関からの融資が受けられる物件かどうかを吟味しなければなりません。

※金融機関の中でも特にオリックス銀行から融資を受けられる物件かどうかは非常に大切

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

なので、新規物件購入される際には必ず確認してください。

投資用ワンルームマンション業界は提携金融機関制度で成り立っておりますので、売主業者がそもそもオリックス銀行と提携をしていない業者だと話になりません。

◆ まとめ

築古ワンルームで特に旧耐震（昭和 56 年以前）の物件はお勧めできません。投資の目的にもよりますが、上記の理由から出口（売却）の間口が非常に狭くなるからです。出口（売却）が見えないと、物件を所有し続けなければなりません。

そういった意味で、高利回りの築古物件はやはりその利回りの高さに比例する形で、デメリット、リスクが非常に高いのがご理解いただけましたでしょうか？

「価格が安いから」という単純な理由で地方の築古物件などに飛びつく痛い目にあう可能性が非常に高いです。

買ってはダメな物件とその理由

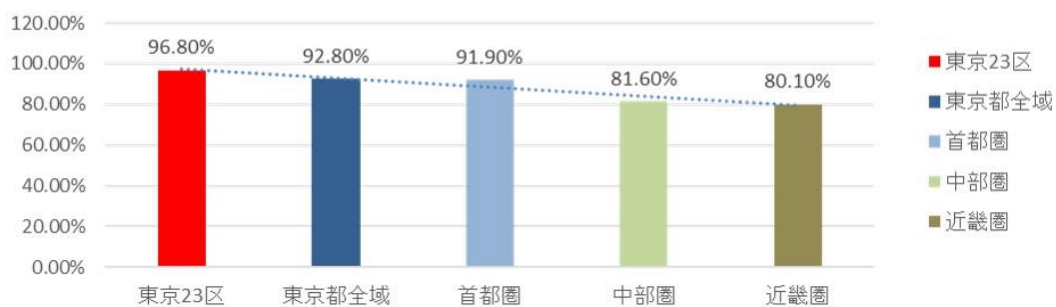
大阪・福岡のワンルーム

大阪・福岡でのワンルームマンション投資がなぜお勧めできないのか、具体的な4つの理由を説明していきます。

① 価格の下落率が高い

下記のグラフは、2002年に新築分譲されたマンションが、2012年に中古マンションで流通した時の坪単価を駅からの所要時間ごとに距離別で比較し、価格維持率を示したものです。2002年の新築分譲価格と10年後の中古価格がどの程度変動しているのかを、新築時を100%として表した「リセールバリュー＝再販売価格」です。

三大都市圏別リセールバリュー



上記の図からも分かるように、東京都市部で尚且つ最寄駅からの近さに応じて、リセールバリュー（再販売価格）が高くなっているのが、お分かりいただけますでしょうか？

そしてその逆に最寄りの駅から離れれば離れるほど、且つ首都圏から離れれば離れるほどリセールバリューは低くなっています。

これをみて、首都圏以外でマンション経営を選択する勇気のある方はなかなかいないのでは無いでしょうか。

② 今後の人口の減少率が高い。

将来的な人口減少率を考えたときに、最も人口減少幅が小さいのが東京です（東京、大阪、福岡を比較した場合）。

人口の増加率に関しては近年だと福岡が伸びているようですが、結局は長い目で見ると、やはり東京が最も人口の減少率が低く、近年も毎年転入超過で人口増加している地域となります。居住ニーズに投資するワンルームマンション投資においては、安定した人口のある、尚且つ将来も人口の減りにくいエリアで投資することが「空室」に対しての最大のリスクへ

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

ッジとなるのです。(下記図の通り)

2040年の都道府県人口見通し		
	増減率見通し (2010年比、%)	総人口 (千人)
秋田	-35.6	700
青森	-32.1	932
高知	-29.8	537
岩手	-29.5	938
山形	-28.5	836
和歌山	-28.2	719
島根	-27.4	521
徳島	-27.3	571
福島	-26.8	1485
長崎	-26.5	1049
山口	-26.3	1070
鳥取	-25.1	441
愛媛	-24.9	1075
新潟	-24.6	1791
北海道	-23.9	4190
富山	-23	841
鹿児島	-23	1314
山梨	-22.8	666
長野	-22.5	1668
香川	-22.4	773
奈良	-21.7	1096
福井	-21.5	633
宮崎	-20.7	901
大分	-20.2	955
岐阜	-20.2	1660
佐賀	-20	680
静岡	-19.4	3035
熊本	-19.3	1467
群馬	-18.8	1630
三重	-18.7	1508
茨城	-18.4	2423
栃木	-18.1	1643
岡山	-17.2	1611
石川	-16.7	974
兵庫	-16.4	4674
広島	-16.4	2391
全国平均	-16.2	107276
宮城	-16	1973
大阪	-15.9	7454
京都	-15.6	2224
千葉	-13.8	5358
福岡	-13.7	4379
埼玉	-12.4	6305
神奈川	-7.8	8343
愛知	-7.5	6856
滋賀	-7.2	1309
東京	-6.5	12308
沖縄	-1.7	1369

日本経済新聞より引用。

https://www.nikkei.com/article/DGXNASFS27010_X20C13A3000000/

③ 融資が受けにくい。

そもそも、関西や九州の物件は購入時に融資をしてくれる金融機関自体が非常に少ないです。オリックス、ジャックス、大正銀行がメインだとは思いますが、東京都内の物件のそれに比べると融資をしてくれる提携金融機関はかなり限られてきます。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

だからこそこういった地方都市の物件の借り換え（低金利の銀行に）は非常に難航するわけ
です。しかも今後は、スマートデイズのかぼちゃの馬車の件もあり、不動産投資に対しての
金融機関の融資も非常に厳しくなっておりま。そんな状況の中で地方の物件を所有
することは非常に高リスクなのです。

④ 単身者の数が東京に比べると圧倒的に少ない

都道府県ごとに1世帯当たりの平均人数は大きく異なります。購入物件は投資用のワンル
ームマンションなわけですから、そこに入居する世帯は単身世帯（単独世帯）であります。
そうすると、単身者の多い地域マーケットでマンション投資しなければなりません。家族世
帯が多いような地域でワンルームマンション経営しても単身者の居住ニーズが少ないので、
全く意味が無いのです。

下記のグラフは 2010 年の国勢調査における全国の県別の平均世帯人数を調査した結果と
なります。

一般世帯の1世帯あたり人員ランキング		
順位	都道府県	1世帯辺りの平均人員
1	山形県	2.94人
2	福井県	2.86人
3	佐賀県	2.80人
4	富山県	2.79人
5	岐阜県	2.78人
6	新潟県	2.77人
7	福島県	2.76人
8	秋田県	2.71人
8	鳥取県	2.71人
10	岩手県	2.69人
10	滋賀県	2.69人
12	茨城県	2.68人
13	長野県	2.66人
13	島根県	2.66人
15	栃木県	2.65人
15	静岡県	2.65人
17	奈良県	2.63人
17	沖縄県	2.63人
19	青森県	2.61人
19	群馬県	2.61人
21	三重県	2.59人
22	山梨県	2.58人
22	石川県	2.58人
24	熊本県	2.57人
25	宮城県	2.56人
26	徳島県	2.52人
26	岡山県	2.52人
28	埼玉県	2.50人
28	和歌山県	2.50人
30	香川県	2.49人
30	愛知県	2.49人
32	長崎県	2.47人
33	兵庫県	2.44人
33	千葉県	2.44人
35	大分県	2.41人
36	宮崎県	2.40人
37	愛媛県	2.37人
38	山口県	2.36人
38	広島県	2.36人
40	福岡県	2.35人
41	神奈川県	2.33人
42	京都府	2.31人
43	高知県	2.30人
44	大阪府	2.28人
45	鹿児島県	2.27人
46	北海道	2.21人
47	東京都	2.03人

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

上記のグラフを見ても分かる通り、東京が圧倒的に1世帯当たりの平均人員（人数）が少ないですね？しかもこれは東京都全域でのデータなので、23区などに絞ればさらにこの1世帯当たりの平均人員は減少すると考えられます。

このグラフから、東京はそもそもの1世帯当たりの平均世帯人数が少ない！ということが分かります。つまりは単身者が非常に多いということですね。

現に東京23区の世帯総数は480世帯ですが、その内の半数以上（243世帯）が単独世帯であるとの調査結果も出ております（2015年国勢調査より）。

◆ まとめ

ワンルームマンション経営を始めようと思った時に立地選びは非常に重要です。そして、立地は大きく分けて2つです。首都圏（東京など）かそれ以外か。最近では首都圏の物件の価格上昇からか、地方で物件を紹介されるケースも増えてきているのではないかと思います。

前にもお話ししたかもしれませんが、東京都内のワンルーム1戸と大阪のワンルーム2戸の価格がほぼ同じだったりすると、安易に「同じ値段で複数持てるなら大阪の方がよさそうだな」、という理由で大阪の物件を購入してしまう方が多いのも事実です。

何度も言いますが、「ワンルームマンション経営は単身者の居住ニーズへの投資」に他なりません。

そこを突き詰めて考えていくと、上記の4つの理由から、首都圏（東京）以外でのワンルームマンション投資はお勧めできないのであります。

買ってはダメな物件

都内ワンルームでも最寄駅から徒歩 11 分以上

入居者からの視点で見たときには、当然駅に近い方がいいでしょう。ただし、そんなことは誰でもわかっていることなので、敢えてそんな情報をここに書く必要性はありませんので割愛します。

私のブログを見ていただければご理解頂けると思いますが、ワンルームマンション投資は融資がカナメです。

投資用のワンルームマンションは最寄駅から徒歩 10 分を超えると途端に金融機関からの融資が厳しくなります。

徒歩 10 分以内であれば、そこまで融資評価に影響はありません。これが 1 分多くなり、例えば最寄り駅まで徒歩 11 分などになってしまうと、融資を受けられる金融機関が一気に減ってしまうのです。

ちなみにイオンなどは徒歩 11 分になるとほとんど融資をしてくれなくなります（例外もありますが）。また、オリックスにしても S B J にしても徒歩 10 分を超えると、ローン評価がガクッと落ちてしまいます（物件価格に対しての 90% の融資評価が 85% に下がったり）。

ただし、そんな徒歩 11 分の物件であっても新築時は比較的融資を出してくれやすいのです。新築ワンルームの販売時はオリックスもイオンも徒歩 10 分越えの物件であったとしてもフルローンの融資を出してくれたりもします。

これこそが話をややこしくしてしまう元凶なのです。

そもそも 10 分越えは融資しない！と明確に線引きがあればいいのですが・・・。

分かりやすく言うと、「新築時なら 10 分越えも OK。中古になると 10 分越えは厳しく見ます！」みたいな感じですね。

なので、新築のワンルームで「最寄りから徒歩 11 分」みたいな物件をオリックスやイオンを使って購入してしまう可能性も十分にあり得るわけですね。

将来的にその物件を売却することになったとしましょう。例えば業者に買取をお願いするような場合、買取業社はその物件をエンドユーザーに転売するわけですが、その際に、この物件が金融機関からどの程度の評価（ローンが組めるか）を受けられるのか、評価出しを行います。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

◆ 徒歩 10 分越え物件は買取業者が転売する際に販売しづらい

ちなみに、ワンルームを売却するにあたって、買取業者としては「その物件がオリックス銀行から融資評価がどのくらい受けられるのか？」という基準が非常に大切になってくるわけですが、オリックス銀行の中古ワンルームへの融資基準として「最寄りから徒歩 1~10 分」と「最寄駅から徒歩 11 分以上」で融資評価に大きく差が出てきます。

買い取った物件を転売する際に、買取業者としてはより高い値段で販売したいと思いますよね。

例えば 2000 万で仕入れて、2500 万で売却しようとする場合に、金融機関からの融資がそもそも 2000 万円しか受けられない物件だと、販売する際に凄く大変ですよ。

何故かという、頭金として 500 万をだせる人にしか販売できなくなるわけですか、販路が一気に狭まります。

それが例えば 2500 万円のフルローンを組みるとなったらどうでしょう？現金を持ってない人にも販売することが可能になりますよね。

そうなれば販路も広がりますし、業者としても売りやすく、お客様も買いやすいわけです。

要するに、「徒歩 10 分越え物件は融資がつきにくいので、将来売却しようと思った時に、評価が下がり売りづらい。」ということです。

◆ 徒歩 10 分越えの物件は「現金買い」ならありかも

上でも説明した通り、中古であれば徒歩 10 分越えの物件になると、そもそも融資を受けて物件を買いにくい状況になります。

逆に言えば、そういった「徒歩 11 分越え」の物件は安めで手に入れられるというメリットもあつたりします。

融資が受けられないとなれば、現金買いのみとなりますので、購入者層が一気に狭まり、割安な価格で手に入れられる可能性も大きくなります。

そういった意味で、現金のある方であれば、意図的に徒歩分数の遠めの物件を購入するという選択もありかもしれません。

ただし、一般的な会社員の方が融資を受けてワンルームを購入する場合には「徒歩 10 分越え物件」は将来的に売却価格が下落するリスクが大きいのでお勧めできません。

買ってはダメな物件

都内ワンルームでも1階の物件

投資用ワンルームマンションを購入するにあたって、区分マンションだと何階の物件を購入すればいいのか？という疑問をお持ちになったことはありませんか？

例えば、新築のワンルームなどをデベロッパーから購入する場合は、販売中のお部屋の中から好きなものを自分で選ぶことが可能です（残り最終1部屋などの状況を除き）。

基本的にマンションは上層階に行けば行くほど価格が高くなっております。なので、1階のお部屋に関しては一番価格が安く設定されている場合が多いです。

ただし、よほどの事情が無い限りは1階のお部屋を買ってははいけません。今回はその理由について詳しくお話ししていきます。

◆ 値段が安いので一見お買い得に見えるが・・・

冒頭にも書きましたが、1階のお部屋は基本的に価格が一番安く設定されております。当然その分家賃も低く設定されているわけで、お部屋ごとの利回りはほとんど同じになるように価格設定されています。なので、毎月の収支プランはどのお部屋も大差ありません。

そうなってくると、皆さん「日当たり」や「お部屋の形、広さ」などでどのお部屋にするかを決められる訳ですが、正直言ってしまうと投資用のワンルームは画一的な造りの物件が多いので、あまりお部屋や設備に大差がありません。なので「この部屋（間取り）がいい！」という風にもなりづらいんですね。

そうなってくると、価格が安い方が組むローン額も少なくすむので、「じゃあ一番安いから1階でいいか」と安易な考えで1階のお部屋を購入する方も少なくありません。

確かに価格が安いので、いざローンを組むとなった時には、組むローン額が少ない方がリスクが低いと思われるかもしれませんが。

ただし、「価格が相場よりもめちゃめちゃ安い」などの場合を除いて、1階のお部屋はお勧めできません。その理由はたった一つです。

◆ 1階のお部屋は金融機関の融資を非常に受けづらい

このブログを当初の頃よりお読みいただいている方であれば、ご理解いただいていると思いますが、投資用のワンルームマンションを購入する場合、基本的に売り主の不動産業者の提携金融機関から融資をうけて物件を購入されるパターンがほとんどです。

そもそも仲介で投資用のワンルームを購入する場合には融資を受けることすら難しいのが現状です。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

なので、やはり投資用のワンルームを購入するとなれば、やはり業者の売主物件です。業者が販売する物件というのは、提携の金融機関からしっかりと融資の評価を受けられる物件となります。

以下の記事でもお話ししておりますが、投資用マンションの購入基準として「オリックス銀行から融資を受けられる物件か否か」という視点が非常に大切なのであります。

新築物件であれば、1階のお部屋であってもオリックス銀行からの融資評価を受けて物件を購入することもできます。

ただし、それが一旦中古になると、途端にオリックスの1階のお部屋への融資評価が厳しくなるのです。イオン銀行などの関係で言えば、1階のお部屋は融資評価すら出しません。

1階の物件でも問題なく融資してくれる金融機関といえばSBJやアルヒといった金融機関になってくるでしょう。

ブログでも記載しておりますが、SBJ銀行やARUHI（アルヒ）は金利が若干高めです。

オリックスと比べると借入れ金利差は1%~1.5%程度になります。そうなってくると、オリックス銀行を使って物件を購入する場合とSBJ銀行やARUHI（アルヒ）を使って物件を購入する場合、その物件の利回りと借入金利との差（イールドギャップ）も1%~1.5%程度出てくることになります。

将来物件を売却すると考えたときに、オリックスやイオンで融資評価の出ない物件（1階の物件）を買ってしまうと、業者に買取をしてもらう際に、査定評価が大幅に下がってしまう可能性が出てくるのです。

なぜなら、業者側の立場で考えると、仕入れをしても融資を付けられる金融機関が非常に限られてくるので、それは即ち非常に販売しにくい物件ということになってしまうからです。

◆ まとめ

投資用ワンルームマンションは物件選びも非常に大切ですが、それと同じくらいどの金融機関を使って物件を購入するかも非常に大切になってきます。

そして、提携金融機関で業界が成り立っているのも、より金利の低い提携金融機関（オリックス、ダイヤモンドアセット、イオンなど）で融資を受けられる物件なのか否かが大切なポイントとなってきます。

なので、そういった意味でいうと、「1階のお部屋」は出口戦略（売却）を考えたときに圧

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

倒的に不利になってしまうので、お勧めできません。

営業マンに言われるがままに、または適当にお部屋を選んでしまうと、後で後悔することになります。

投資用ワンルームマンションを購入する際は必ず2階以上の物件を検討してください。

買ってはダメな物件

都内ワンルームでも総戸数 20 戸未満の物件

マンションの規模に関しては購入する物件によって様々かと思います。その中でも物件規模を見るにあたり「総戸数」が非常に大事になってきます。

総戸数とはその名の通り、全住戸の数です。なので総戸数 30 戸であれば、全住戸で 30 部屋ということになります。

結論から言うと、総戸数が 20 戸未満の物件はお勧めできません。その理由についてお話ししてきます。

◆ 総戸数 20 戸未満の物件は融資を非常に受けづらい。

「1 階のお部屋を買ってはいけない理由」と全く同じですが、総戸数が 20 戸未満の物件は非常に融資が受けにくいのです。

投資用のワンルームマンションに融資をする銀行は非常に限られております。その中でも代表的な金融機関であるオリックス銀行、イオン銀行、東京スター銀行などにおいては、対象物件の総戸数が 20 戸以上の物件でないと基本的に融資評価が出ません（もちろん例外はありますが）。融資が出たとしても、金利が上がってしまったり、ローン評価が低いので思ったほどローンが組めなかったり（定価 2000 万のうちローンを 1000 万しか組めない、など）不利なことが多くなってしまうのです。

でも、そもそも融資が受けづらい物件なら、買おうと思っても買えないから別に問題ないんじゃない？

と思われるかもしれませんが、金融機関によっては総戸数に関係なく融資をしてくれるところ（SBJ や ARUHI）もあるんですね。そういった総戸数関係なく融資をしてくれるような金融機関を使って総戸数 20 戸未満の物件を購入してしまうと、その物件を将来売却する際に苦労することになります。

投資用のワンルームマンションを自分で住む目的で購入する方はほとんどいません。なので、購入者のほとんどは投資物件としてワンルームマンションを所有することになります。投資用でワンルームマンションを購入する際には以前からブログでお伝えしていますが、売り主不動産業者の提携金融機関を使用して物件を購入することになります。

※提携金融機関制度についての詳細はブログでご確認ください。

例えば不動産業者に物件を買い取りしてもらおう際の不動産業者の立場を考えてみましょう。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

業者は買い取った物件を金融機関からどの程度の評価（ローン）がでるのか「評価出し」をします。その評価がどのくらい出るかにもよりますが、当然売却益を乗せて他のお客様に転売することになります。当然評価は高く出たほうが、転売する不動産業者も販売しやすい訳です。

買取をして転売する業者は提携金融機関を使って物件を一般のお客様に売却することになりますので、そもそも提携金融機関から融資評価の出ない物件や融資評価の低い物件の買取はしたがりません。

それでも売却を！となれば当然相場よりも安い価格でなければ売却できなくなってしまうのです。

◆ 管理費と修繕積立金が割高になるので収益性が悪い

例えば総戸数 30 戸のマンションと総戸数 15 戸のマンションがあったとしましょう。同じ RC マンションであれば、戸数に関係なく管理をする上でしなければならない業務（建物管理や建物修繕）は変わりません。

総戸数が 2 倍ほど違ったとしても、将来の大規模修繕にかかる費用などがそれと同じ割合で異なる訳ではありません。つまり、戸数の少ないマンションは管理費と修繕積立金の割合が戸数の多いマンションに比べて割高傾向にあると言えます。

だからこそ、総戸数が最低 20 戸以上ないと管理費と修繕積立金の割合が高くて採算が合わないという評価されてしまうのです。

もちろん優秀な建物管理会社であれば、費用を安く抑えて、区分所有者に負担なく物件を管理していくことも可能なので、「総戸数が少ない物件だから絶対に管理費・修繕積立金が高い」という訳ではありませんので誤解の無いように。

ただし、そもそもの仕組み的に総戸数の少ない物件は管理費と修繕積立金が高くならざるを得ないということは間違いありません。

融資する金融機関の立場から見ると、将来、修繕積立や管理費が大きく上昇する可能性の高い物件には融資したくない訳ですね。また、購入するオーナーさんにとっても毎月の収支が悪くなってしまうのでそういった物件はできるだけ避けるべきです。

一般的に「総戸数」に目を向けて投資物件を選ぶことは少ないかと思いますが、極端に戸数が少ない物件は要注意です。

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

投資物件を自宅と偽っての物件購入（実住スキーム）

不動産を購入する際に、「現金一括で購入」か「住宅ローンを組んで購入」のどちらかを選択することになると思います。多くの場合が後者の「住宅ローンを組んで不動産を購入」する形になるでしょう。実はその住宅ローンも大きく2つに分けることができます。それぞれの違いと特徴をまとめてみました。

◆ 住宅ローンは大きく分けて2種類

- ① 自身が住む目的で物件を購入するための「一般的な住宅ローン」
- ② 投資目的（貸して家賃収入を得る）の「投資用の住宅ローン」

・ それぞれの金利の違い

一般的な住宅ローンの方が投資用の住宅ローンよりも金利は安いです。
つまり、一般の住宅ローンは金利が安く、投資用の住宅ローンは金利が高いです。

・ 融資における審査基準の違い

一般的な住宅ローンは組む銀行にもよりますが、審査は比較的通りやすいです。
投資用の住宅ローンは審査が厳しく通りにくいです。

投資用の住宅ローンは年収、勤続年数、勤務先の規模、売り上げ、業務内容など、物凄く細かく精査されますので、非常に厳しいです。尚且つ、投資用ですので、物件そのものの担保力も審査されるため、いくら本人が投資用として物件を買いたくても、そもそもその物件が融資不適格物件だと、ローンを使って物件を購入することはできません。

・ ローンを組める件数の違い

一般的な住宅ローンは基本的に1件しか組むことはできません。お住まい用だからです。
投資用の住宅ローンは返済比率と借り入れ総額からの判断になりますが、年収の10倍から20倍程度まで貸し付けてくれる銀行さんもあります。

1つの銀行から融資を受ける際に、例えば年収700万の方でしたら、10倍で7000万程度までローンが組めます。なので都内のワンルームでしたら一気に3件程度所有することも可能です。

もちろん1つの銀行からではなく、みなさんいくつかの銀行を上手く組み合わせて融資を取り付け5件、6件・・・と物件を買い足していくわけです（※銀行によって融資基準は様々です）。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

◆ 金利が低い一般の住宅ローンで投資マンション買ってはいけない。

ここまで書くと、じゃあ一般の住宅ローンって金利低いんだよね？しかも審査通りやすいんだよね？？じゃあこの一般の住宅ローンで投資物件のローン組めれば最高じゃん！！って考える人も出てくるのですが、これは絶対にダメです。

もし、銀行さんに嘘をついて（最初から貸す目的だが自分が住むための購入だと偽る等）、投資物件を一般の住宅ローンを使って購入して、その嘘が発覚した場合には銀行から一括返済を迫られることになります。

また、悪質な場合は銀行より詐欺で訴えられてしまう場合もありますので注意してください。

いままでに様々なお客様からご相談を頂きましたが、平気でこういった不法行為を進めている業者もありますし、それが当たり前だと思っている方もいたので、注意喚起しておきます。

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

節税を誇張した営業トーク

「マンション経営で節税しましょう！会社員・公務員でも払った税金（所得税・住民税）が戻りますよ！」

こんなセールストークを受けていませんか？ 結論から申しますね。

大きく節税になるのは最初の1年～2年です。それ以降は大した節税になりません。

◆ そもそもマンション経営が節税になる仕組み

そもそもマンション経営が節税になる仕組みをおおざっぱに書くと以下の通りです。

マンション一部屋を投資用として買いますよね？そしてそのマンションを人に貸し出しますよね？そうすると家賃収入が入ってきますよね？

普通の会社員の方でしたら、お給料と家賃収入で2つの収入を受け取ることになります。

そうすると2つの収入を合算（損益通算）して確定申告しなければなりません。

二つの収入を合算すると所得が高くなりますので、通常であればより多くの税金を納めなければならなくなります。しかし、マンション経営の場合は家賃収入から必要経費を差し引くことができるようになります。その必要経費こそが節税の重要なポイントなのです。

例えば、家賃が月8万の投資マンションを購入して、

1年間運営すると、 $8万 \times 12 \text{ ヶ月} = \text{年間} 96 \text{ 万}$ の不動産収入があった計算になります。

この家賃収入をそのまま申告すると、当然その収入に対しての税金を納税しなければなりません。

ただし・・・不動産の確定申告では「必要経費」を出すことが認められております。

つまり、投資マンションを運営するにあたって、かかった経費（必要経費）を家賃収入から差し引くことができるんです！ かかった経費が46万円だと仮定すると、

年間家賃収入96万円－年間必要経費46万円＝50万円

この50万円に対して税金がかかる訳です。でもこれじゃあ税金は戻ってきませんね。では実際どうやったら節税になるのでしょうか。

結論から申しますと、不動産所得を赤字にすることで節税効果を受けることができるようになります。

例えば、同物件で必要経費が年間156万円かかったとすると、以下の計算になります。

年間家賃収入96万円－年間必要経費156万円＝－60万円

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

この不動産所得の赤字－６０万円を会社でもらったお給料と合算するのです。例えば、会社からのお給料５００万（課税所得）－６０万円（不動産所得の赤字）＝４４０万円になります。そうすると年収５００万に対して払わなきゃいけない税金が、年収４４０万円に下がるので、払わなきゃいけない税金も少なくなりますよね？ つまりは、その差額が節税になるという仕組みです。

ここで良くでる質問ですが、「赤字！？－６０万！？じゃあマンション経営で損したってことじゃん！！損までしてマンション経営する意味あるの？」

みたいな話によくなります。確かに考え方はあってます。では、ここでいう「損」って何？って話になる訳です。

「損＝－６０万」だと思うんですが、この－６０万がそのまま自分のお財布から出ていった数字であれば確かに大損です。でも実は違うんです。この－６０万という数字は、あくまで確定申告における帳簿上の数字なんです。なので、実際に自分のお財布から出て行ってしまった数字とはちょっと違うんですね。

「実際には財布から出て行っていないけど赤字・・・」

そこを理解するために、先ずどんな必要経費がだせるのか理解していきましょう。先ず不動産の確定申告において、大きく下記の１２種類の経費を計上することができます。

◆ 必要経費一覧

- (１) 租税公課
- (２) 損害保険料
- (３) 減価償却費
- (４) 修繕費
- (５) 借入金利息
- (６) 管理費
- (７) 交通費
- (８) 通信費
- (９) 新聞図書費
- (１０) 接待交際費
- (１１) 消耗品費
- (１２) その他税理士に依頼した場合にかかる報酬費用

この中で、実際には財布からお金を出費していないけど、確定申告で経費計上できるものがあります。それが「減価償却費」です。では減価償却費について考えていきましょう。

物には国で決められた法定対応年数というものがあります。例えば、ＲＣマンションなら４７年。木造なら２２年。車なら６年など。では車を例に挙げて考えてみます。

例えば、会社を経営するにあたって３００万の社用車を買ったとしましょう。もちろんその

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

車の購入費用は経費で計上するわけですが、その時に経費計上するのが減価償却費なんです。でも一気に300万は経費計上出来ません。

$300\text{万} \div 6\text{年（法廷対応年数）} = 50\text{万}$

つまり年間50万円ずつ、6年間にわたって「減価償却費」として経費計上することができるのです。これと同じ原理でマンションの上物価格（土地代はNG）も減価償却費として経費計上することができるのです。

◆ 「赤字申告＝損」ではない

減価償却については分かったけど、それ以外の必要経費は実際に出費するんでしょ？だとしたら、結局自分の財布からでいくお金になるから損になるんじゃないの？とご質問を受けることも多いですが、実はそうではありません。

減価償却費は当初、必要経費の大部分を占めるので、例えば、

「8万（毎月の家賃収入）－7万（毎月のローン支払い）＝＋1万（毎月キャッシュフロー）」のように、毎月プラス収支だったとしても、トータルの必要経費に減価償却が加わり、赤字申告できる場合もあるので、そうなれば当然節税になります。

なので、マンション経営で「赤字申告」イコール「損している」ではありません。

◆ では大して節税にならないのはなぜ？

購入初年度は購入時の諸費用なども全額経費計上できるので、大きくマイナスを出すことが可能です。購入して次年度には不動産取得税がかかるので、次年度も若干多く経費が出せます。

ただしそれ以降は、通常ベースの経費計上が続くわけなので、大きく赤字を出すことは正直難しいのです（もちろん突発的に設備の故障や、取り換えなどで費用がかかれば、全額経費計上できます）。つまり、

「赤字を大きく出せない＝大した節税にはならない」ということなのです。

◆ 節税のセールストークには要注意

節税について、あたかも初年度の節税が長く続くかのように錯覚させる営業マンもおります。

また、業者が提示するシュミレーションには初年度、次年度の節税額も含めて毎月キャッシュフローが出るような悪質な見せ方をしているモノも多いです。

何度も言いますが、大きな節税は一生は続きません。こういった業者のセールストーク・ポジショントークには十分にご注意下さい。

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

物件購入後のメンテナンス費用やコストについての説明が無い。

マンションを購入すると、毎月①「管理費」と②「修繕積立金」を支払うことになります。

①「管理費」とは??

日々の保守・点検に要する費用、つまり“通常の管理に要する経費”に充当されるのが『管理費』とされています。(以下は例)

- ・管理員人件費
- ・共用設備の保守維持費および運転費
- ・共用部分等に係る火災保険料その他損害保険料
- ・経常的な補修費
- ・管理組合の運営に要する費用 など。

②「修繕積立金」とは??

長期修繕計画に基づく修繕費等などの“特別の管理に要する経費”に充当されるのが『修繕積立金』とされ、上述の『管理費』と区別されます。(以下は例)

- ・共用部分の年数の経過ごとに定期的かつ計画的に行う修繕
- ・共用部分の不測の事故その他特別の理由により必要となる修繕
- ・敷地および共用部分等の管理に関し、区分所有者全体の利益のために特別に必要となる管理

ここでいう共用部分とは、「購入したお部屋の中以外の部分」を指します。つまり、廊下やエントランスなどみんなが使用する部分のことですね。

また定期的に修繕積立金は上昇するのが普通で、「長期修繕計画表」に基づいて、上昇率が決定されます。

※『修繕積立基金』とは??

修繕積立金を補完するお金です。適正な修繕積立金を確保するためマンションの購入者が引渡し時まで一時金として拠出します。新築のマンションであればほぼ必須です。

上記の2つは毎月、決まった日付に建物管理会社から引き落としがありますので、わかりやすいですね。

◆ 購入後のメンテナンス費用

一番注意しなければならないのは、購入後のお部屋の中の設備の交換や修繕のお金です。

これらは、自然消耗的(経年劣化)に壊れた場合オーナー負担となります。それ以外での故

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

障（例えば入居者の過失など）による場合は入居者に請求できます。あとは、入退去でのクロス張り替えとクリーニング代金などです。

ここに関しては、クリーニング費用を入居募集の条件で、入居者負担にすることも可能ですがクロス張り替えに関しては、上記と同様（経年劣化）の考え方が適用されるので、張り替えて年数が経過すればするほど、次回張り替え時のオーナー負担割合が大きくなるので注意が必要です。

はっきり言って、何がいつ壊れるか？を予測するのは不可能です。使い方や使用頻度によって、モノの寿命は変化します。

ただし、ある程度の目安がないと、準備もできないですね。

そのための参考になればと思い、表を作ってみました。

◆ ワンルームマンションの設備交換費用一覧

照明器具	10～12年	1～2万円
ガスコンロ	10～12年	5万円
エアコン	10～15年	5～6万円
給湯器	15～20年	10～15万円
フローリング	20～30年	20～30万円
配管（専有部分）	20～30年	25～30万円
キッチン	25～30年	20～50万円
水回り全般 （パッキン交換、水漏れなど）	都度	1ヶ所交換、修理につき約1万円

不動産投資、特にワンルームの区分を紹介している営業マンは、こういった細かな出費に関してあまり説明しない場合も多く見受けられるので、購入して年月が経って、「こんなはずじゃなかった・・・」とならないためにも、マンション購入後にかかる設備取り換え・修繕費用もしっかり計算した上で、収支計算していきましょう。

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

担当者が宅建やFPの資格を一切持っていない。

投資用マンションの営業マンは基本「宅建」を持っていない場合が多いです。
投資用のワンルームマンションの営業を受ける際に担当者に有資格者か否かしっかりと確認するようにしてください。

◆ 投資用マンションの営業マンは宅建の取得率が相当低い

これは業界あるあるですが、宅建なんて取らなくていい！！という社風の会社もあるくらいです（不動産業者なのに信じられませんね）。

「宅建の勉強する暇があるなら、アポとれ！売り上げを立てろ！」というノリなのでしょう。大体そんなこと言ってる上司は宅建持ってないんですけどね。

◆ 投資用マンションの営業マンに不動産知識が必要ない理由

なぜ不動産知識が必要ないかという点、投資マンションを購入される方はその不動産自体に興味がある訳ではないので、正直、間取りや構造などは二の次なのです。

「価格がいくらで、どのくらいの収益を出せるか？」が大切になってくるので、どちらかというと、金融やファイナンシャルプランナー的な要素の方が大事なのです。

◆ だから宅建は必要ない！とはなりません

ただし、だからと言って不動産屋なのに、宅建を取得しなくていい！！という理由にはなりません。

宅建を持つことで、自分自身（営業マン自身）の不動産知識を増やすことができますし、いざ、契約書を交わす時に宅建士として、クライアントさんに重要事項説明ができますから。

お客様も担当の営業マンがしっかり契約までサポートしてくれた方が安心できるに決まっています。

営業マンが宅建を持っていないと、同じ会社の宅建を持っている誰かをわざわざ連れてきて重要事項説明をしてもらわなければなりません。

お客さんからすると、いきなり宅建士と名乗る人がきて、説明しだすわけですから、え？誰？ってなりますよね。

◆ 投資用ワンルームマンションの営業マンって

この業界に来る人の志望理由の9割が「お金稼がたい！！」です。

なので、ギラギラでオラオラした人が本当に多いです。見た目も中身も。一言でいえば「派手な人達」です。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

前職は何をしてたんですか・・・とてもまともには見えませんが・・・って人も多いです。でもそんな人でも雇わないと会社がまわらないんですね。なぜなら人の入れ替わりが激しいからです。

◆ 離職率が異常に高い。その理由

そりゃそうですよね。不動産売買をやりたくて入ってきたのに、やる仕事と言えば、朝から晩まで電話営業。これじゃあ不動産屋じゃなくてテレホンアポインターじゃん！ってなっちゃうんです。

しかも、バリバリの体育会系の会社が多いですから、いまだにアポとれるまで帰るな！切られるまで絶対電話切るな！根性だせ！みたいなノリもありますしね。

恐らくそういった指導をしている上司の人たちが、同じように育ってきたので同じようなステレオタイプな指導になってしまうのでしょう。

◆ 宅建から垣間見る人間性

話はそれましたが、担当の営業マンが宅建の有資格者であるかどうか？はしっかり見極めてください。

確かにマンション経営の実務で、不動産の細かな知識は必要ないかもしれませんが、「しっかりと机に座って、一定期間、嫌な勉強を継続してできた人＝宅建合格者」であることは間違いありません。

離職率の高い業界の中で、地味なことをコツコツ出来るような我慢強い人は仕事も長く続く傾向にあります。

売り上げに追いまかれる日々を送る中で、不動産資格を真面目に取得しようと努力できる人間性やその姿勢は評価に値するかもしれませんね。

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

勤務先・携帯への一方的な電話勧誘

マンション投資の営業と言えば「電話」です。これは昔からの勧誘方法ですが、今なお名簿屋などを使って、個人情報入手して片っ端から電話営業している業者もあります。基本的にこういった一方的にかかってきた電話営業の業者とは合わない方が良いでしょう。そこには3つの理由があります。

① 信頼度に欠ける

名簿を買って電話するという行為は、非常に原始的で(ここでは敢えて非効率的という言葉はしません。なぜなら、一定数の数字は電話営業でも出せるからです。詳しくはブログで詳細を確認してください)。

ただ、そんな原始的な電話営業をしないと回らないほどアポ本数が枯渇している状況であるとも言えます。紹介や反響営業、セミナー等によるアポ本数が多ければ新規で電話営業する必要はありません。購入した名簿などから無作為に電話すれば、当然悪評も立ちます。それでも電話営業を続けなければならないのは、それ以外の手法でアポが取れないからです。本当に信頼のある会社であれば、そういった電話営業をせずとも、自然とお客は口コミで集まってくるでしょう。それが無いから新規で名簿から電話営業しなければならないのです。よって、そういった業者は信頼度が低いと考えられます。

② コンプライアンス意識に欠ける

丁寧な電話営業を心掛けている業者もあるでしょうが、多くのマンション投資業者はそんなことは二の次です。とにかく電話で新規アポを取るために必死です(1日500件程度電話します)。

断られても、当たり前のように粘りますし何度も電話します。こちらから電話を切ることなどありません。結果的にお客様の都合はお構いなしです。

そうじゃないとマンション投資の電話営業などやってられないんですよね。当然、そういった会社はコンプライアンス意識も非常に低いと容易に想像できます。

③ ステレオタイプで時代に追いついていない可能性が高い

未だに名簿屋からデータを購入して電話営業するというアナログな営業手法に頼っているような業者は、ステレオタイプで時代に追いついていない可能性が非常に高いです。

もちろんハイテクだから顧客満足度が高く、アナログだから顧客満足度が低いという訳ではありませんが、常日頃から顧客の満足、新規のお客様への営業サービスについて思案している会社であれば、電話以外の集客方法に注力しているはずなのです。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

そうはいつでも実際に真面目に電話営業をしている会社も存在しますので、一概に電話営業そのものが全てダメだという訳ではありません。

投資マンションの営業マンと面談する際のきっかけはほとんどが電話というのも現状です。もちろんどのような経緯で電話が掛かってきたのかは非常に大切なプロセスですが…。

では、そういった業者と実際に面談する際の2つの注意点も以下にまとめておきます。

◆ 面談時間を明確に決める

マンション投資業者は悪質な会社も多いです。そういった業者に共通する点としましては、「面談時間が異常に長い」ということであります。以下は実際にあった事例です。

職場に投資用のマンション購入を勧める電話が何度もあり、断ってもかなりしつこく、職場に迷惑がかかるため、ファミリーレストランで会って断ることにした。

しかし、店に行くなり、この不動産業者が所有する築10年のマンション（1,500万円）を勧められた。35年のローンを組んでも「毎月の返済は家賃でまかなえ、ローン完済後は老後の年金として確保できる」「必ず部屋の賃貸契約は取れるので、絶対に儲かる」などと6時間以上も話を聞かされた。断ると怒鳴られ、恐怖心と疲れから判断が正しくできなくなり、その場で宅地建物取引主任者から重要事項の説明を受けることとなった。昨日、同じ場所で契約書を受け取り、契約代金の一部として100万円を支払った。

※長時間の電話勧誘により契約した投資用マンション／滋賀県

職場でしつこい勧誘を受け、断るつもりで夜7時ごろに会社近くの喫茶店で営業担当2人と会った。何度も断って帰ろうとすると、「社長」と呼ばれる上司が来て「長時間社員2人を拘束してどうしてくれる」とすごまれ、朝方5時まで「投資用マンションはリスクが少ない、年金代わりになる」など強引な勧誘を受けて2500万円のマンションの申込書・承諾書・ローン審査書にサインをしてしまった。

※強引な勧誘で契約させる投資用マンションの相談が急増！ | 東京くらしWEB

長時間粘られると、断るに断れなくなってしまう「早く帰りたい」「この場から解放されたい」という理由で、申し込みをしてしまうケースが非常に多いようです。

申し込みをする理由がそもそもズレていますので、こういった状態は絶対に避けなければなりません。

そうならない為にも業者と会った際、もしくは会う前の電話やメール連絡の時点で、お客様自身から時間を制限して会うようにしましょう。お話の経緯にもよりますが、一回の面談時間は1時間～2時間程度が普通です。

なので、面談の始まる前の時点で、お客様の側から時間の布石を打つことにより、ズルズル

と時間が引き延ばされるのを防ぐことができます。

◆ 一度目の面談で即決を迫るような業者とは取引しない。

これも悪質なマンション投資業者によくある事例ですが、とにかく会ってその日に申し込みを取ろうと即決を迫られる事例が多く見受けられます。考えたいと伝えると、「何を考えることがあるのか？考えるならこの場で考えればよい」などのロジックで業者ペースで話を進めてきます。

マンション投資は数千万円の買い物です。よほど事前の打ち合わせなどにより熟考している場合を除いて、考える時間も与えずその場で即決を迫るなど、正気の沙汰ではありません。

まともな業者であれば、お客様の考える時間も加味して負担の無いように配慮しながら話を進めてくれるでしょう。

◆ まとめ

名簿屋から購入したデータなどを見てランダムに電話してくるような業者とは基本的取引しないほうが良いです。

当たり前のことを多く書いてしまったかもしれませんが、いざ営業を受ける側の立場になると、ついつい「断るのが申し訳ない」などの気持ちにより、ズルズルと自分の意に沿わない形で話が進んでしまうケースも多いです。断りの意思表示は「はっきりと明確に」行って下さい。

それでも相手が話を続けようとする場合には、消費者センターに相談してください。そうすれば、消費者センターから直接業者に話をしてくれますので、自分は話をしなくて済みます。そういった最悪の事態にならないためにも、上記の2つの注意点をしっかりと守って、マンション投資業者との面談に臨んでください。

購入してはダメな業者・営業マンの特徴

路上でのいきなりの名刺交換・アンケート

都心部に住んでいる人なら、みなさん一度は経験したことあるのではないのでしょうか？
特に主要都心ターミナル駅近辺で、突然、

「名刺100枚交換しないと帰れないんです！名刺交換してください！」

「入社したばかりで、研修で名刺交換してるんです！名刺交換してください！」

など様々な理由で名刺交換を突然迫ってきます。

◆ 名刺交換の本当の目的

名刺交換の本当の目的は、電話営業をしてアポをとることです。そして、そのアポを皮切りに投資マンションの売り込みをするのです。知らない人からすると、

「なにそれ・・・怪しい・・・」

「効率悪いでしょ・・・」

様々な非難の声が聞こえてきそうですが、実際にこれで結果を出している業者も多くありました。

◆ なぜ街中で名刺交換なのか？

ワンルームマンションの電話営業は大昔からありますが、近年、個人情報保護法の関係などから、名簿やリストの入手が困難になり、電話する先が減少してきております。
なので、原始的ですが、道を歩いている人にかたっぱしから名刺交換を！！となったのでしょう。ただし、誰でも良いわけではなくて、彼らもターゲットはある程度絞っています。

マンション経営を始めるターゲット層はサラリーマンや公務員の方が多いので、まずは外見から、「スーツを着ている人」に声をかけていくわけですね。次に年齢です。
若い人（20代前半）、高年齢（50代後半以上）にはまず声をかけません。
なぜかという、金融機関から融資を受ける際に、上記のような方だと、融資を受けられない可能性があるからです。融資が受けられないと物件を購入できませんから。そういった人たちを業界用語で「ローン不可」なんて言ったりします。

◆ 類似商法で路上アンケートにも要注意

あと、最近だとJR横浜駅とJR田町駅近辺で頻繁に路上アンケートをやっていますが、蓋を

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

開けてみると投資マンションの営業だった、というパターンが非常に多いです。
お住まいのアンケートなどと称して、最初は「賃貸住んだことありますか？」など答えやすい質問から、徐々にマンション経営の話にすり替わっていきます。電話番号を記載してしまうと、後日必ず熱心な営業電話が来ますから、注意してください。

購入してはダメな業者・営業マンの特徴

自宅へのいきなりの飛び込みや突然の DM

最近一部の地域で自宅への飛び込み営業が盛んにおこなわれているようです。また、既に投資マンションを所有している人に対しては登記簿謄本などから所有者情報を割り出して自宅に DM を送りつけている業者も多いようです。

◆ 自宅への飛び込み

賃貸アパートや社宅などに住んでいる方がターゲットとなります。休日にいきなり自宅に訪問してきて、投資マンションの勧誘を行うというものです。

基本的に单身向けのワンルームや1Kに住んでいる独身者をターゲットとしております。いきなり家に訪問してきて、それに対応してしまうような人は基本的に「良い人」が多いので、強引な投資マンションの勧誘に巻き込まれて契約してしまう方も少なくないです。実際に、この飛び込み営業による投資マンションの売り込みに困っているというお問合せもいくつかいただいております。

◆ 自宅へのDM（ダイレクトメール）

これは投資マンションを既に所有している人に対しての勧誘ですが、投資マンションを所有すると、どこからともなく自宅に投資マンションのダイレクトメールが来たりしますよね？

あれは投資マンションの所有者を登記簿謄本を使って調べているのです。実はこの登記簿謄本はお金さえ払えば誰でも閲覧することが可能なんですね。

業者が投資用ワンルームマンションを片っ端から調べ上げて、一部屋ずつお金を払って所有者とその所有者の住所を取得しているのです。

そして、それに対して、「物件買取」、「借り換え」、「管理変更」、「新規物件紹介」などの営業を行うのです。自宅に突然送られる不動産投資系のDMは基本的に無視してください。

謄本を取るのにも料金がかかりますし、DMを送るのにもお金がかかります。その代金は上記の4つのどれかで回収しなければ採算がはいません。

ということは上記の4つのサービスはそれらの費用も含めた相応の価格設定となっている訳ですから、基本的にお得なことは無いと考えて良いです。

また、このようなDMによる誘い水で「借り換え詐欺」も横行しておりますので、ご注意ください。

※借り換え詐欺についてはブログを参照してください。

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

デート商法

デート商法で最も有名だった会社が「カノーバホールディングス」と「マンハッタンインベストメント」です。

ただし、実際にそのデート商法の様子を見たわけではなかったので、確定的なことはいえませんでした。実際に被害にあわれたお客様からヒアリングしていき、詳細を把握しました。

そのお客様は独身男性の方で、将来のパートナーが欲しく、出会い系サイト（〇〇ーパートナー）を使用していた時に、ある女性と出会ったようです。

その女性こそがまさに「カノーバホールディングス」の女性社員でした。

◆ どんな手口でマンション購入に？

当初は食事にいったわいもない話だったそうですが、何度か会ううちに、いつの間にか資産運用や、年金対策などの話に移行して、マンション経営の話になり、購入金額が大きく、漠然と不安だったので断りをいれると「私が信用できない？」的な感じで、契約を迫ってきたそうです。

そこで強気に断れば良かったのですが、お客様はその女性のことが本当に好きになってしまっていたらしく、且つ、マンション経営の話も明確に断る理由もなかったので、そのまま購入したそうです。その時の金融機関はスルガ銀行さんだったようです。申し込みから決済まで2週間というとんでもないスピードで決済に到りました。

◆ 購入後は、徐々にフェードアウト

マンション購入後、毎日とっていた連絡も、徐々に2日に1回、1週間に1回という形で、返信が少なくなり、やっと連絡が付いたかと思うと「会社辞めて、実家に帰ってる。体調が悪い。」との返事で、連絡をしづらい状況になり、自然消滅したとのことでした。

訴えてはどうか？と当時提案しましたが、購入したマンションは持っていて悪くはないので、このまま保有します、との前向きなお返事でした…。

ネットで見える限りの情報ですと、地方の中古の物件を利回り4%で販売された！毎月持ち出しが出るからボッタくりだ！などと書いてありましたが、このお客様が購入されたのは港区の新築のワンルームでした。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

◆ 購入した物件は普通の新築ワンルーム

利回りは同じ4%くらいで、毎月1万程度持ち出しがでるプランでしたが、場所が良いので、気になりませんとのことでした。

当時の相場から言っても、都内の新築のワンルームマンションで毎月1万の持ち出しであれば、はっきり言って「そんなもん」でしょう。

物凄く良い条件！という訳でもないですが、物凄く悪い条件！という訳でもありません。

同じような条件で投資マンションを紹介している会社はたくさんありますし、同じような条件で物件を所有している方も大勢いらっしゃるでしょう。もちろん使用する金融機関によっても毎月の収支は変わってきますが。

ただし、中には相当条件の悪い中古をスルガ銀行を使って異常に高い融資金額で購入してしまっている事例もあるようです（金融機関が悪いわけではありませんので誤解の無いように）。

◆ 相場は必ず自分で調べる

ワンルームマンションを購入される方は、投資家さんより、一般の会社員やサラリーマンの方が多いため、基本的に提案を受けて、そのまま何も調べず購入に到る、という方も少なくありません。

物件周辺の売りに出ているワンルームマンションの価格や、家賃を調べれば、おのずとその提案されている物件が高いのか、安いのか、判断する1つの基準にもなります。

現在業者から提案を受けていらっしゃる方は是非労力を惜しまず必ずネットで調べてください。

◆ まとめ

デパート商法の片棒を担いでいた投資用マンション販売会社も多数知っていますが、今現在も何食わぬ顔をして普通にマンションを販売しております。

本当にあり得ない業界です。一刻も早くこういった会社が倒産してくれるよう願うばかりです。出会い系による投資マンション勧誘は絶対に信用してはなりません。

買ってはダメな業者・営業マンの特徴

家賃保証やサブリースをゴリ押し

賃貸管理業務は大きく分けて2つです。

- ① 一般管理（集金代行など）
- ② 家賃保証（サブリースなど）

業務内容はどちらもほぼ同じで、通常オーナー様がやらなければならない業務（入居者募集、クレーム処理、退去手続きなど）のすべてを管理会社が行う訳ですが、唯一の違いは、「空室時の家賃保証があるか、ないか」です。マンション経営における一番のリスクは空室です。その空室リスクをカバーするために家賃保証（サブリース）があります。

◆ 家賃保証とは？

家賃保証とは、読んで字のごとく、空室になった際にも一定額の家賃収入を保証してくれる管理会社の管理システムのことなんです。形式としては、マンションの入居者が管理会社となり、その管理会社が一般の入居者さんに転貸する、という仕組みです。

「保証」という言葉を聞いて、マンション経営するなら絶対家賃保証がいい！と安易に考えるのは禁物です。なぜなら家賃保証には多くのデメリットが存在するからです。

◆ 家賃保証のデメリットとは？

- ・ 毎月の家賃保証手数料が高い。

一般管理の手数料は家賃の5%程度、家賃保証の手数料は家賃の10%～15%程度の管理会社がほとんどです。なので、保証を選ぶと、手数料の高い分毎月の収支バランスが悪くなります。

- ・ 当初1～2か月の免責期間がある。

これは管理会社によりさまざまですが、契約より1～2か月は免責で家賃入金0円の期間が設けられている場合がありますのでご注意下さい。

- ・ 家賃保証額が減額される可能性がある。

保証賃料は通常2年に1回見直しが行われ、保証賃料の減額を要請されるリスクがあります。「35年一括借り上げ」などという謳い文句もありますが、35年間、同額の賃料が保証されるわけではないので、ご注意を。

家賃減額要請の理由はいろいろとありますが、近隣の賃貸物件相場や建物の老朽化などを理由に減額要請されるケースが一般的です。

家賃保証なのに家賃減額請求されるの？と思うかもしれませんが、あくまで「契約期間中に

継続して家賃を支払う」という契約であって、「定額の家賃を支払う契約」ではないので注意が必要です。

また、減額要請をされた時に減額を拒否した場合は賃貸管理継続不可能と判断され契約解除になってしまう場合もあります。つまり、家賃保証を利用していても賃料減額リスクからは逃れることはできないのです。

※大手投資マンション販売会社などでもそれは変わりません。曖昧な説明で簡単に契約しないように注意してください。

- ・ 解約時の違約金が高い

例えば管理会社を変えたい時や物件を売却する際には家賃保証契約を基本的に解除しなければなりません。契約を解除するにはほとんどの場合「違約金」が掛かってきます。

「解約 3ヶ月前に必ず告知&3ヶ月分の賃料」

「解約 6ヶ月前に必ず告知&6ヶ月分の賃料」

という管理会社が多いように感じます。つまり、解約にあたりある程度の期間と違約金がかかるわけですね（中には賃料 24 カ月分なんてところも・・・）。なので家賃保証契約をする場合は必ずこの解約条項に目を通しましょう。

◆ 家賃保証は管理会社の奴隷？

実際に持ってるお部屋の賃料は下がっていないのに、「この賃料では入居者がつかないの・・・」という理由で、家賃保証額を下げられてしまう場合も多くあります。

実際の入居者と管理会社との入居の契約書を見れば正確な貸出賃料が把握できますが、家賃保証の契約条項で「入居者への正確な貸し出し賃料」を確認することができないような契約内容になっている場合が多いからです。

なので、家賃保証を選ぶ場合には、保証契約の期間中も入居者に貸し出す賃料を正確に把握（教えてもらえるのか）できるのかどうか？を確認しておいた方が良いでしょう。

契約時にその条文を消してくれ、と言え、消してくれる可能性もありますので、言わないよりは言ったほうがお得です。

◆ まとめ

家賃保証は賃貸経営の本質ではありません。管理会社もビジネスですから、採算の合う額面で保証するに決まっているのです。確かに突発的な一定期間の空室の保証には効果があるかもしれませんが、長い目で見れば毎月の多額の家賃保証管理手数料でペイしているのです。保証家賃の引き下げは管理会社の言い値な訳ですから、オーナーには何の権限もありません。全てが管理会社に都合の良いように作られたシステムなのであります。だからこそ、賃貸経営は家賃保証に頼ってはいけないのです。家賃保証に頼らなければ入居がつかないような地域や物件であればそもそも賃貸経営をやらないほうが無難でしょう。

購入時の注意点

頭金0円はダメ！絶対に！

投資マンションの営業を受けると「頭金0円のフルローンで物件購入」を進めてくる業者が存在します。

ただし、手付金0円のフルローンでの物件購入は絶対にしないでください。

これからその理由をご説明していきます。まずそれを説明するにあたって不動産購入費用について見ていきましょう。

◆ 頭金

不動産を購入するにあたって、通常は頭金を支払うパターンがほとんどかと思われます。

「頭金」は契約時の「手付金」と決済までに支払う「中間金」に分けることができます。（※分かりやすく言うと「頭金」＝「手付金」＋「中間金」です）

なので例えば2000万円の物件を購入するにあたって、1900万円のローンを組むとしましょう。そうすると、100万円の頭金が必要になりますよね？

で、その頭金は大きく手付金と中間金に分けることができます。その配分に関しては、業者との話合いで決まります。（手付金10万、中間金90万など）

◆ 手付金

手付金は売買契約時に支払い、契約成立を示す証拠金といった意味合いで買主から売主へ交付されるお金のこと。こちらの手付金は最終的には売買代金に充当される。

◆ 中間金

売買契約が成立した後に、売買代金の一部として買主から売主へ交付されるお金のことで、内金の一種です。こちらも最終的に売買代金に充当されます。

◆ 手付金なしのフルローン契約とは

例えば、上記の例でいうのなら、2000万円の物件を2000万円のフルローンで購入するようなパターンの売買契約を言います。

つまり、頭金は0円という訳ですね。全てをローンで組むので、頭金（手付金、中間金）は必要ありません。

◆ 手付金を払う意味

- ・ 解約手付

不動産売買において手付金は別名「解約手付」とも言われます。

解約手付として手付金の授受が行われている場合には契約成立後であっても、一方の当事者だけの意思で契約解約ができるわけですね。

手付金が解約手付である場合には

「買主からは手付金を放棄すること」※通称：手付流し

「売主からは手付金の倍額を返還すること」※通称：手付倍返し

により、損害賠償を負う必要なく、契約を解除することができます。

例えば、手付金が10万円だったとしましょう。

買主は「契約はしたけどやっぱりやめたい！」ってなった際に、10万円を放棄すれば、それだけで契約を解除できてしまう訳です。

その逆に売り主が「やっぱり契約やめさせてください！」ってなった際には、20万円を買主（お客様）に渡せば、解約できるわけです。

業者の方から「やっぱり契約やめさせてください！」という「手付倍返し」パターンはあまり無いでしょうが……。前者の「契約したけどやっぱり心配だな……」というパターンは大いに考えられますよね。

つまり、「手付金の支払」は「契約解除の権利を担保する意味」を持つのであります。

◆ 手付金を払わないということ

「手付金を支払わない」＝「解約手付がない」ということになります。

つまり、手付金を支払ってないので、契約解除もできなくなってしまう訳であります。そうなりますと、「契約したけど、やっぱりどうしてもやめたい！」となった場合、「損害賠償・違約金を払え！」となる可能性が非常に高くなります。

◆ 違約金とは

不動産の売買契約では、当事者の一方が債務を履行しない場合には、債務の履行を確保するために、その債務を履行しない当事者が他方の当事者に対して、一定額の金銭を支払わなければならないと定めることがあります。このような金銭を「違約金」と呼びます。簡単に言えば、売主買主のどちらかが約束を守らない時に請求できるお金です。

◆ 損害賠償・違約金の予定について

損害賠償・違約金の予定の項目は、契約違反などによるペナルティーについて記載している項目です。個人同士の売買契約もありますが、多くのケースでは売主にあたる業者は不動産業者であるケースが大半です。このケースでは法律において定められる違約金の限度額は売買代金の20%までと定められております。

つまり、2000万円の物件だと損害賠償・違約金は400万円になります。

◆ まとめ

以上のことから、大げさですが「手付を払わない＝解約ができなくなる」と考えてください。解約するにしてもその際には「損害賠償・違約金」という形で売買代金の約20%を請求されてしまう可能性がありますから。

物件価格の20%を支払ってでも解約したい！というのは現実的に考えてあまり考えられない事例かと思います。

なので、投資物件を買う際も、居住用物件を買う際にも、少なからず10万円程度でもかまわないので、必ず手付金を支払ったうえでの契約をお勧め致します。

業者の口車に乗せられて、手付金0円のフルローン契約だけは結ばないようにご注意ください。

購入時の注意点

ローン年数は必ず最長で

皆さん住宅ローンをお組みになったことはございますか？不動産の紹介をしていると、良くご質問を受けるのですが、住宅ローンは何年で組んだらいいのか？という質問です。最長の35年で組んだ方がいいのか？それともできるだけ早く組んだ方がいいのか？ということですね。

結論から言います。絶対に最長で組んでください。先ずはそのメリットとデメリットを分かりやすく比較してみようと思います。

◆ 居住用の住宅ローンを最長年数で組むメリット

- ・ 毎月の支払額が少なくてすむ。
- ・ 今の時代であれば、超低金利で住宅ローンが組める。
- ・ 住宅ローンの取得控除を最大限活用できる。
- ・ 団体信用生命保険の恩恵をより長い期間受けられる。

◆ 居住用の住宅ローンを最長年数で組むデメリット

- ・ 利息を多く払わなければならない（総額の支払が多くなる）。
- ・ 変動金利の場合、金利上昇の可能性が高くなる。（固定であれば特に影響なし）

総じて、メリットの方が多いです。

フラット35であれば、現在35年間の固定金利で1.36%程度となっております。民間の金融機関ですと、当初10年固定の0.7%程度の銀行が多いのではないのでしょうか。

いずれにしても、現状の住宅ローン借入金利は歴史的な水準で見ても、超低金利であります。お金を貸す側の立場となると、基本的に長期になればなるほどリスクが高まりますので、高い金利が適用される傾向にあります。

ただし、いまは基準の金利自体が低いので、長期の借入れを前提で融資を受けたとしても、金利は非常に低いのです（特に住宅ローン）。

事業用の融資でもそうですが、お金を長く借りようとしても簡単に長期間借りられるものではありません。

なので、わざわざお金を長い期間で借りられるのに、それをわざと早く組むということは、銀行からの恩恵を潰してしまっているのと同じなのです。

◆ 住宅ローンを最長で組む！たった一つの理由

借入れ期間を決めて、一度融資実行を受けると、そのローン期間を伸張（伸ばす）することは非常に困難だからです。その逆に最長で組んで、それを早くすることは繰り上げ返済で

簡単にできてしまいます。

本来は35年ローンが組める状況だが、利息を払いたくない！もったいない！という理由で20年の住宅ローンを借りるとしますよね？

例えば、毎月の支払いが厳しくなり、その負担を減らすために残りのローン年数を伸ばそうと金融機関に相談に行ってもそう簡単に延長には応じてくれません。実際にローンの返済期間を延長するためには、いくつかの条件が必要となります。

条件は金融機関によって異なりますが、

- ・ 一般的には年収が一定の割合以下である事
- ・ 月収が定められている金額の水準以下である事
- ・ 現在返済が困難である理由がある事

などが条件となり、返済期間の延長が認められる場合もあります。しかし金融機関の審査を通過するのは実際に難しいため、何度も交渉しなければならない場合も多いです。また金融機関に申請をして認められるまで期間が長くなる事もありますので、その間に滞納などになってしまうと元も子ありません。

毎月の返済が厳しい！という人はそもそも様々な支払い状況に切羽詰まっている場合が多いため、そんな中で、融資期間延長の申請を何度も悠長にやっける暇など無いのです。つまり、銀行側が融資期間の延長相談には乗ってくれたとしても、実際にそれが実行されるかどうかの保証もない中で、その審査に時間がとられるのは、切羽詰まった状態の債務者に対してリスクが大きすぎるのです。

◆ 繰り上げ返済（期間短縮など）はしないほうがいい？

自宅の場合であれば繰り上げ返済（特に期間短縮）はしないほうが良いです。その理由は、先にも述べましたが、超低金利でお金を借りられているからです。この低金利以上で運用できる投資商品が身近にある方は、繰り上げ返済ではなく、投資に回してください。

言い換えると、繰り上げ返済はわざわざ低利回りの住宅ローンに投資しているのと全く同じことなのです。また、繰り上げ返済によって住宅ローンの様々な副次的なメリットも潰してしまうこととなります。その最たるものが、住宅取得控除です。

住宅取得控除とは、ざっくりいうと、住宅ローンを組んで居住用物件を購入した場合、年末の住宅ローンの残債×1%の金額が税額控除されるというものです。

もっと簡単に言うと、例えば今年家を買って、その年末にまだ3000万のローンが残っていたとしましょう。

- ・ $3000\text{万} \times 1\% = 30\text{万}$

この30万円が給料などで既におさめた所得税から還付をうけることができるという仕組みのことです。なので、ローン元金が減れば減るほど還付金も少なくなります。なので、繰り上げ返済すればするほど、還付金も少なくなるわけですね。

また、住宅ローンを組む際には団体信用生命保険にも加入します。団体信用生命保険とはローンを組んだ方に万が一のことがあった場合に、残りのローン残債が全て保険で賄われて、残ったローン残債が全てチャラ（0円）になるという優れた保険です。

※団体信用生命保険はブログで詳細確認ください。

例えば購入して、2年後に所有者に万が一（事故で死亡・高度障害など）のことがあったとしましょう。

そうすると、残りのローン残債は全て保険で賄われる訳です。購入してすぐに繰り上げ返済をどんどん進めてしまうと、多くの現金が手元から出ていき、ローンの元金を減らすこととなります。

でも、2年後に万が一のことが起こった場合はローン残債は保険で0円になる訳で、結局残るのは無借金の物件です。なので、逆に言えばそれまでに使ったお金が少なければ少ないほど、団体信用生命保険の恩恵を受けやすいわけであります。

もちろん万が一の事態がいつ起こるのか？を予測することは不可能ですし、おこる確率も少ないので、それを前提で考えるのはあまり効率が良くないですが、あくまで副次的メリットとして考えれば、合点がいく話かと思います。

◆ では繰り上げ返済に最適なタイミングとは？

金利の上昇局面などです。繰り上げ返済は今の低金利時代にはお勧めできませんが、あくまで今の時代だからです。金利が上昇していく局面であれば、毎月の支払が増加してしまうので、そのリスクヘッジとして、繰り上げ返済をお勧めいたします。

繰り上げ返済は「期間短縮型」と「返済額減額型」の2種類から選ぶことができますが、投資用のワンルームマンションローンに関しては必ず「返済額減額型」を選択してください。

※その理由はブログにて詳しくご説明しております。

購入時の注意点

契約はできればファミレスなどで

マンションの購入申し込みをした後はいよいよ売買契約となります。投資用ワンルームマンションの契約は一般的な自宅の売買などと比べると契約後に「やっぱり購入やめます！」ということも少なくありません。

そんな時に役立つのが「クーリングオフ制度」であります。

クーリングオフは不動産売買にも適用されます。ただし、全ての場合において適用される訳ではありません。場合によってはクーリングオフの適用が不可能な場合もございますので、詳しく見ていきましょう。

◆ 契約した場所がポイント

投資マンションの売買でも、自宅の売買でも、どちらの場合でも「契約した場所」がとても重要な要素になります。そして、その契約場所は大きく2つに分けることができます。

- 1、「自宅、勤務先、業者の事務所等」と
- 2、「ファミレス、喫茶店等」です。

このどちらかで契約をしてしまうとクーリングオフが出来なくなってしまうのであります。

クーリングオフとは

クーリングオフとは日本語に訳すると「頭を冷やす」という意味です。訪問販売など不意打ち的に契約した場合、契約後に冷静になって考えてみると必要がなかったと思うことが有り得ます。また、悪質な業者に強引に契約をさせられてしまうケースもあります。そんな場合に一定期間は、契約の解除が出来るように猶予期間としてクーリングオフ制度が定められています。

この一定期間のことをクーリングオフ期間と呼び、この期間が過ぎるとクーリングオフが出来なくなります。逆にこの期間内であれば、「気が変わった」など理由を問わず無条件で契約を解除出来ると法律で定められています。原則的には、商品を受け取っていたり、サービスを受けていたとしても契約を解除することが出来ます。

※よくわかる！クーリングオフ制度の条件と効果

1、の自宅や勤務先、業者の事務所において購入者自らの意思で買い受けの申し込み・契約などをした場合には、上記のクーリングオフができなくなります。

2、のファミレスや喫茶店での買い受けの申し込み・契約であればクーリングオフすることができます。

以上の事実からも分かるように不動産売買において、よほど強く契約する気持ちが固まっていないう限りは、クーリングオフの可能なファミレスや喫茶店での契約をお勧め致します。不動産会社からすれば、契約をしてもクーリングオフ期間中は全く安心できない状況になります（いつクーリングオフされるかわからないから）。

不動産会社の立場からすれば、申し込み・契約後はその物件の販売を一旦停止することになりますので、誰にも販売できなくなってしまいます（売り止め）。

つまり、契約で物件の販売を一旦停止し、一週間後にいきなりクーリングオフされたりすると、たまったもんじゃない訳です。

そうなれば業者としてもクーリングオフの適用ができない「1、自宅や勤務先や業者の事務所」などでの契約を進めてくるのです。

自宅の購入などであれば、無理やり契約させられるなどの話はあまり聞きませんが、今回は投資マンションであります。実際に無理やり契約して決済まで進んでしまったという残念なお話ともよく聞きます。

なので、投資マンションの契約に関しては特に「自宅、勤務先、業者事務所」では行わないように注意してください。

◆ クーリングオフの適用が不可能な場合でどうしても断りたいとき

もし、運悪く業者の事務所などクーリングオフのできない場所で契約してしまった場合で、どうしても契約を断りたい場合は「手付金の放棄」をするしかありません。

手付金の金額は契約内容により様々です。なので、少額の手付金であれば、手付金を放棄する際にも金銭的なダメージは少なくて済みます。その逆に手付金の額が多ければ、ダメージも大きくなります。

手付金の放棄（手付解除）とは

手付を交付することによって、後で契約を解除できるようにすることを手付解除といいます。

売買契約や賃貸借契約などで、相手方が履行に着手するまでは、手付金を支払ったもの（買主や借主）は手付金を放棄し（手付流し）、相手方（売主や買主）は受け取った手付金の2倍を返却する（手付倍返し）ことで、契約を解除できます。

履行の着手とは、買主が代金の一部として内金を支払ったり、売主が物件の引渡しや登記の

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

準備を始めたことをいいます。また、この手付のことを解約手付といいます。

投資マンションの手付金は基本的に 10 万円が相場です。もちろん契約内容にもよります。業者によっては数百万円の手付金を請求するパターンもありますが、特に違法という訳ではありません。

当然手付金の金額が多ければ多いほど、購入者は手付解除しにくくなり業者は安心できる仕組みになっているわけです。

◆ 手付金の放棄もできないと言われた場合

クーリングオフもできず、契約の履行に着手しているから手付金の放棄も認めない！などと脅し半分で解約を阻止してくる業者もいますので、そういった場合には、こちらに電話して相談してください。職員の方が直接業者に連絡して、事実確認などしてくれる場合もありますので、悪質な業者に対しては非常に効果的であります。

不動産取引（売買・賃貸）のうち、宅地建物取引業法の規制対象となる内容についての相談
→指導相談担当

（電話相談） 電話：03-5320-5071（直通）

（面談相談：当日受付）

相談窓口：新宿区西新宿2-8-1 都庁第2本庁舎3階北側 不動産業課内

窓口受付時間：都庁開庁日9時～11時、13時～16時

不動産相談 | 東京都都市整備局

◆ まとめ

契約時の手付金はなるべく少なく、そして契約場所はファミレスや喫茶店にすることにより、万が一「契約を解除」する際の消費者側のリスクを最大限に抑えることができます。もちろん業者側からすれば、本当にこの人買う気あるのか？と思われてしまう場合もあるかもしれません。

ただし、こういった情報を知らずして不動産契約をすると、あまりにも消費者にとって不利な契約になってしまうので、上記二点をしっかりと意識した上で、不動産契約に臨んでください。

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。こちらに記載した内容に関しては、もともとワンルームを販売・買取・管理していた業者目線での記載内容も多かったかと存じます。

投資用のワンルームマンションを販売している業者は全国に数百社あると言われております。投資マンション業界は開業の敷居も非常に低いので、本当に良い業者から悪い業者まで玉石混交であります。

そんな中で良い業者や良い営業マンを見抜くためには、消費者の不動産投資リテラシーも最低限必要となってきます。

基本的に、業者のHPや資料を見たとしても、自社の商品を売り込むためのツールでしかないですから、消費者目線での記事や内容かというところでもない場合がほとんどです。

ワンルームマンション投資に関してはネット上でも賛否両論様々な意見がありますので、何を信じたらいいの分からなくなり、結局決断できずに終わってしまうお客様も少なくありません。

冒頭にも書きましたが、私は投資マンション業界で10年以上の勤務経験があります。その中で都心ワンルームの底堅さを実感しております。だからこそ、本当に正しい知識と平等な情報を提供していきたいと思い、「マンション経営を始める前と始めた後に読むブログ」を開設しました。

また、ワンルームに魅力を感じて購入された方もいる一方で、悪い業者や営業マンに騙されて購入してしまった方がいるのも事実であります。

そういった方々の悩みや不安を1つでも解消し、本来のワンルームマンション経営の良さを伝えることも1つの使命であると感じております。

皆様からのよくある質問として

- 自己資金ないけど自分でも買えるの？
- どの業者を信用したらいいのかわからない
- この物件が本当に良いのか分からない
- この金融機関は本当に自分にとってベストなの？
- どんな順番でどんな物件を買っていけばいいの？
- 業者の業界内での評判は？
- 新築と中古どっちがいいの？

ワンルームマンション経営を始める前の読み物

- 一棟と区分はどっちがいいの？
- もっと低い金利の銀行はないの？
- 低金利に借り換えしたい。
- 赤字で困ってる、収支改善したい。
- 管理会社が信用できない。
- 今の管理会社とのサブリースを解約したい
- 無理やりマンションを買わされそうになってる
- 購入契約してしまったが、今からでも断れる？

など、物件検討段階から購入段階、そして購入後の悩みや、果てはどうやったらマンション経営の話を断れるのか？まで、私のブログへのお問合せ内容は多岐にわたります。

その理由はブログの記事をお読みいただければわかると思いますが、決してマンション経営のメリット記事ばかりを書いているわけでもなければ、マンション経営を否定する記事ばかりを書いている訳でもありません。

業界人という立場から、「良い面も・悪い面も・裏話も」そのすべてを包み隠さず記載しているからだと思います。

だからこそ、ワンルームマンション経営を今後検討しようと考えている方には必ず読んでいただきたい内容となっております。

また、マンション経営に関するご質問であればどんな些細なことであっても、ブログトップにあるお問合せフォームよりメールを頂ければ、24 時間以内に必ず回答を添えて返信するように心がけております。

誠実なコンテンツで、真っすぐな内容を記載するよう精進してまいりますので、今後とも東京1Rの運営する「**マンション経営を始める前と始めた後に読むブログ**」をよろしくお願い申し上げます。