

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売り込みの電話営業で優良な物件を紹介するはずがありません。 絶対に契約してはいけません。
2	自宅への飛び込み	自宅にいきなり飛び込みで来るような業者が優良な物件を紹介するはずがありません。 絶対に契約してはいけません。
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。 街中で急に声をかけて名刺交換など普通ではありませんので要注意です。 絶対に契約してはいけません。
4	知人（友人、生保、FP）などからの紹介	知人からの紹介ですと安心しがちです。 紹介者への高額なバックマージンも含めた価格で割高物件を購入している可能性があります。 冷静な分析が必要です。
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、最終的に投資マンションの売り込みをしてきます。 キャッチセールで優良物件な物件を紹介するはずがありません。 絶対に契約してはいけません。
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。 契約後は徐々にパートナーはフェードアウトしていきます。 絶対に契約してはいけません。
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。大量に送るDM情報に優良物件が掲載される可能性は極めて低いと言えます。特に楽天のDMには新築のワンルームが多く要注意です。
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価格、新築プレミア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毎月持ち出しが発生します（45年ローンの場合を除く）。ローン年数を35年で計算し、毎月の収支がプラスになるかどうかをしっかりと確認してください。 毎月持ち出しのマイナス収支を節税効果で相殺して誤魔化すようなシミュレーションも多いので要注意。毎月の収支と節税は別で考えるべきです。
3	物件の立地が東京２０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、板橋、練馬、北、荒川）	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あります（もちろん価格によっては左記以外でもあります）。 左記以外ですと基本的に競争力が弱いです。また、東京以外（関西・九州など）でのワンルーム投資は長期的な需要（人口）を見たときに非常に危険です。おすすめてできません。
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極端に少なくなります。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。 そもそも良い条件で融資を受けられていない可能性がありますので要注意です。

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、将来的な収支が大きくマイナスに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（40㎡以上の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住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。 また、入居者が家賃保証会社という場合もありますので要注意です（2重サブリースなど）。
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。 家賃保証は一度選択すると簡単には外せません。売却時、借り換え時、管理替え時など様々なタイミングで大きなネックとなります。
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。しっかりとしたプランの元で物件を増やすことは大切ですが、「安易な値引き提案」などで勢いで物件を複数購入しないように注意してください。
4	不動産の賃貸管理手数料が異常に安くないか？（1000円以下or無料など）	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裏に何かあ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異常な業界です。よって担当者が「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。絶対に契約してはいけません。
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？	節税効果は初年度が最も大きいです。 2年目以降はそこまで大きく節税になることはありません。 最初の数年だけです。業者の営業トークに要注意。
9	節税効果が徐々に薄れていく説明は受けたか？	ワンルームの節税はあくまでおまけのような存在です。一生涯節税が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」ということです。 担当者がしっかりとその説明をするか確認してください。
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？）	修繕積立金は変動します。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、実際の買取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1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いれ 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？	基本は35年以上でローンを組んでください。 敢えて短くローンを組もうとする人もいますが、一旦ローンを短く組んでしまうとそれを途中で伸ばすことはできません。 しかし、長く組んだローンを繰り上げ返済などで短くすることは可能です。
4	提案金融機関がS B J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（レインズ）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。