

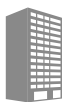
年収500万円からの

バイブル

成功

経営

マンション



a Bible for  
Successful  
Apartment  
Management

株式会社DIPS 代表取締役

松田真実

Matsuda Masami

クロスメディア・パブリッシング

# はじめに

本書を手にとって頂きありがとうございます。

私が1990年にワンルームマンション業界に入った当初は、バブル期だったこともあり、値上がり・転売目的でワンルームマンションを購入されるお客様も多くいました。

現在は当時とは全く時代背景が変わりましたが、今でも「不動産はお金がかかって怖いもの」「マンション投資は値上がり目的」と思われている方はまだまだいらっしやるようです。

今ではワンルームマンション経営は「少ない自己資金」で始められますし、目的も「年金対策」と「生命保険代わり」が主流になっています。

最近ではテレビや雑誌などでも「年金」の特集が多く組まれており、一般の方々の関心が高まっています。しかし、「将来、貰える年金が少なくなる可能性が高いので、何らかの個人での対策が必要」と言われるものの、具体的にどんな対策が有効なのか

わからないまま終わってしまうことも多々あります。

また、家族のために生命保険に加入されている方も多くいると思いますが、プランの見直しはどの程度されているでしょうか。加入時に勧められたまま、一度も見直されていない方もかなりいらっしゃるでしょう。

業界に25年携わってきた私が「年金対策」「生命保険の見直し」として、ワンルームマンション経営を自信を持ってお勧めする理由を本書で紹介いたします。

---

## 年金は本当に安心なのか

老後に備えて貯蓄あるいは資産形成を考えるとときには、まず年金がいくらもらえるのかを計算しなければなりません。生活資金から年金受給額を引いた残りの分を準備しなければなりません。

ところが、受給開始年齢になったときにいくらもらえるのかは、実は不明確なので

す。

2004年に行われた年金制度改革で、ときの政権は「100年安心プラン」というものを打ち出しました。このプランはその名の通り「今後100年間、年金受給額は現役時代の収入の最低50%を確保します」というものでした。

ただしこの100年安心プランが現実化するためには、年金積立金の運用利回りが4・1%を確保するとか、国民年金未納率が2009年中に20%まで減ることが前提でした。

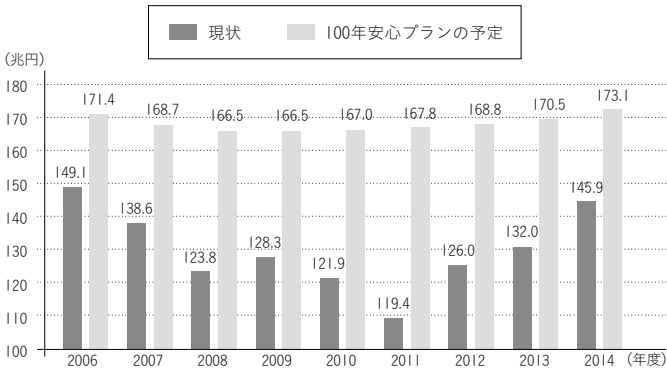
実際には年金積立金の運用利回りは市場運用開始以降15年が経過して、年率2・79%であり、国民年金未納率は2013年で約40%、ここ10年間で30%を切ったことは一度もありません。

左図は年金積立金の残高推移です。見てわかるとおり、100年安心プランの予定をかなり下回る推移になっています。ここ数年はアベノミクスの影響で運用利益が出るなど年金積立金が増えてきましたが、運用利回りは景気に左右されますし、2015年度第2四半期末時点の年金積立金残高は135兆円と前年より既に10兆円減っています。これは運用利回りだけでなく毎年5兆円前後を年金の支払いのために

取り崩しているからです。当初の「100年安心プラン」では、100年かけて積立金を取り崩すとしていたが、このままいくと100年どころか50年を待たずに積立金が枯渇するのではないかと危惧されています。

社会保障給付費（年金＋医療＋介護）の増大に歯止めがかからない限り、その可能性は大きいと言えるでしょう。

図 0-1 年金積立金の推移



自民党年金制度を抜本的に考える会資料に年金積立金管理運用独立行政法人公表の運用状況を加筆して作成

はじめに

## ― 老後対策としてのマンション経営

いずれにしても、将来の老後を考えれば、個人レベルで何らかの手を打つ必要があります。それも早いほうがいいでしょう。なにしろ退職する65歳から平均寿命まで生きるとして、老後と呼ばれる期間は15年以上もあります。

その備えとして本書で提案するのが「マンション経営」です。物件選びさえ間違えなければ、マンション経営は最も確実な資産形成方法だからです。

私は独立後、「東京23区内・徒歩10分以内」のロケーションに特化し、土地の開発から分譲、そして賃貸管理と建物管理まで一貫して行うトータルサービスで、「マンション経営」のお手伝いをしてきました。

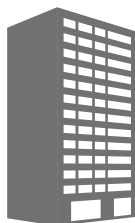
本書で提案しているのは、あくまでも、老後を安心して暮らすためのマンション経営のやり方です。ですから、他のマンション投資本にあるような「たら・れば」のおいしい話は載っていません。

その代わりに、安全確実なマンション経営のやり方については、徹底的に追求しました。リスクについても漏らさず述べたつもりです。

マンション経営の最初の1冊として手にとって頂ければ幸いです。







年収**500万円**からの  
**マンション経営**  
**成功バイブル**

---

**Contents**

第1章

どうする！わたしたちの老後、  
やっぱり年金だけでは生活できない

- 30年、40年後、年金は大幅に減額される 18
- 税金と社会保障費の負担は増える一方 20
- 老後生活は今でも月7万円不足している 22
- あなたが受け取れる年金シミュレーション 26
- 現在35歳の老後は破綻してしまうのか 28
- 活躍したくても活躍できない65歳 31
- 長生きがリスクになる時代 33
- 離婚をすると年金が半分に!? 35
- 貯金したくてもできない理由 36
- 401kはあてになるか? 38
- 生保の個人年金ではインフレリスクに対応できない 39

## 第2章

こんなに！

生命保険料はムダが多すぎる

■ 保険大国・ニッポン 44

■ 万一のとき、家族にいくら残せばよいのか 46

■ 60歳までに、あなたが亡くなる確率を知っていますか？ 50

■ 医療保険はムダ！ 54

■ 個人年金保険は本当に安心か？ 56

■ 保険会社の利益構造を知っておこう 58

■ マンション経営なら生命保険を代替できる 60

## 第3章

だから！ 老後対策と保険料節約には  
マンション経営が最適

■ 老後対策に適した金融商品とは 64

■ 今、「家賃年金」が熱い 67

■ マンション経営のしくみ 70

■ ダブルの他人資本で資産を形成できる 74

■ マンションは紙切れにならない 75

■ 優良業者を選んで手間を省く 76

■ マンション経営は「立地」が命 77

■ 極限までリスクを削った物件とは？ 78

■ 退職金を長生きさせる方法 80

■ マンション経営でムダな保険を省く 83

■ 「年金」「生命保険」として機能させるには 85

■ マンション経営は最も賢明な相続税対策 86

## 第4章

**絶対に！**

**東京23区の物件を選ぶ理由**

■ 少子化と空き家問題

90

- 20年連続で人口が増えている東京23区 92
- 東京都の46%は単身世帯 94
- 大学の都心回帰が進行中 95
- 外国人の居住者数も増加している 97
- 世界でも類を見ないコンパクトシティ東京 98
- 外国人観光客激増で民泊ビジネススタート 100
- 割安な東京の不動産に殺到する世界の投資家 102
- 進化し続ける東京 104

## 第5章

### ずばり! 成功する物件の条件

- 狙い目は山手通りから環八周辺のドーナツライン 110
- 30年後でも家賃が入るマンションとは 114
- アパート経営にはないワンルームマンション経営のメリット 116

- ワンルームマンションに起こった文明開化 118
- 入居者ニーズに応えられる設備・仕様 122
- マンションは管理を買え 125

## 第6章

### 大丈夫！ マンション経営のリスクを検証する

- 「マンション経営」と聞いて、ある奥様が抱いたもつともな不安 128
- リスク1 将来、マンションの資産価値が下がりますか？ 130
- リスク2 設備が古くなったら多額の出費がありませんか？ 133
- リスク3 地震や火災が心配です 134
- リスク4 家賃が入らなかつたり、下がったりしませんか？ 140
- リスク5 販売会社や管理会社が倒産したらどうなるんですか？ 144
- リスク6 ローンの金利が上がったらどうなりますか？ 146

## 第7章

ちょっと待って！ 大事な業者選び。  
スタートで間違うと入居率も物件価値も落ちる

■ マンション経営は買って終わりではない。買ってからの方が大事

150

■ トータルサポートしてくれる業者がベスト

154

i. 窓口がワンストップで安心できる

155

ii. 一次売主なので、物件価格がリーズナブルである

156

iii. 長期的な付き合いを前提としているので、いい加減な対応ができない

156

iv. 設計段階から後々の長期修繕まで考えている

157

v. それぞれの会社に責任が生じ、相乗効果を生む

157

■ こんな業者に気をつける

159

i. 相場より高めの家賃設定を提示する業者

159

ii. 契約を急がせる業者

160

iii. 「利回りがすべてだ」という業者

161

iv. 家賃保証を勧めない業者

161

## 第8章

# ケーススタディに見る マンション経営の失敗と成功



失敗  
CASE 1  
家賃保証をしなくて失敗

164



失敗  
CASE 2  
リスクヘッジのつもりで、地方物件を買って失敗

165



失敗  
CASE 3  
中古アパート一棟買いで失敗

167



成功  
CASE 4  
マンションが残って遺族は困らなかった

168



成功  
CASE 5  
繰り上げ返済による複数所有

169



成功  
CASE 6  
年金対策と子どもたちへの相続税対策を同時に実現

170

■おわりに

173