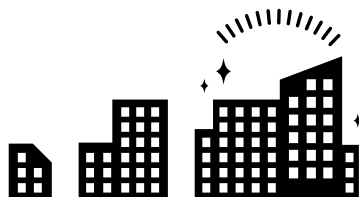


# 不動産投資の 買い替え戦略

購入後8年で売rinaさい

後藤 聡志

Satoshi Goto



## プロローグ わらしべ長者のように資産を増やす

みなさんこんにちは。きらめき不動産代表の後藤聡志です。

私は横浜で不動産投資のコンサルタントをしています。もともとは不動産の売買仲介が主でした。売買仲介といっても「ブツ上げ」といって、アパートやマンションなど、物件を所有している方に「売りませんか」とアプローチして売買仲介をする仕事です。

しかし、最近では売買仲介だけでなく、不動産投資のコンサルタントとして不動産投資に興味があるサラリーマンや個人事業主、法人のお客様を対象に購入物件の選定から物件の運営管理、そして売却までの一貫したコンサルティングを行っています。

ひとくちに不動産投資といっても、その形態は様々です。物件の種類も100万円単位で買える区分所有の中古ワンルームマンションから億単位の1棟マンションもありますし、構造や種類も様々です。仲介会社や管理会社をどこにするかでも違ってきますし、購入目的によっても手法が変わってきます。運営方針も長期保有と頻繁に資産を入れ替えるやり方ではまったく違ってくるのです。

本書では、それら物件の種類や投資手法について、専門

家の立場から比較し、その特徴を解説していきます。

さらに、不動産投資における「利益の最大化」についても踏み込みました。この本は、不動産投資によって資産家・富裕層の仲間入りを目指す人に向けて上梓しました。

## 不動産購入に「ベストなタイミング」はない

最近お客様から「いつが買い時ですか？」という質問を受けます。不動産価格はここ数年上昇傾向であり、また、2020年の東京オリンピックの前後には下落するだろうとまことしやかに言われているので、そういった質問になるのかと思います。

もちろん、株も不動産も、価格が安いときに購入するのに越したことはありません。ですが、株が、買い時と売り時のタイミングにすべての損得が掛かっているのに比べて、不動産は、持ち続けている間も利益を生み出してくれます。株式投資に比べると、自分でハンドリングしやすいのも不動産投資の特徴でしょう。下落する株価をどうにかすることはできませんが、不動産投資の場合は工夫次第で空室率を低減することや家賃の下落を抑えることができるのです。

先ほどの「いつが買い時ですか？」という質問に対して、私は常にこう答えています。

「あなたの準備が整った時が買い時です」

ちょっと時計を巻き戻して歴史を見てみましょう。

1990年代、バブルが弾けて株価が急落するのを後追いで不動産価格も下がりました。戦後一貫して右肩上がりだった土地神話の崩壊です。結局、2003年～2004年が底値で、そこからじわりじわりと上がり始めました。

銀行金利が下がったことによって、不動産でも利回りという考え方が適用されるようになりました。収益還元法が不動産にもあてはめられるようになったのが、2000年前後で、そういう意味では、賃貸による利回りを重視する不動産投資というのは、まだ15年ぐらいの歴史しかないのです。

その後、2008年～2009年のリーマンショックで、またマーケットが冷え込みました。当時政府が打った政策の一つに、2009年中に購入した土地に関しては、5年以上持てば、値上がりした部分は売却しても税金をとらないというものがありました。

それでも、その当時は、まだまだ不動産は下がると言われていたので、不動産に虎の子のお金を注ぎ込むなんて、正気の沙汰ではないというのが世間の空気でした。

しかし結局、その時に勇気をもって購入した人のほとんどが成功したのです。

2013年末からのアベノミクスと2014年からの大金融緩和で、大量の資金が市場に流れ、現在に至っています。

2009年当時に物件を購入した人の中には、すでに1億円以上の利益を確定させた人がざらにいます。

いま、2020年に向けて上がり調子になっていますが、これがどこまで続くのか、2020年以降にどうなるのかはわかりません。誰にも確たることは言えないのです。

2020年以降に価格が下がったら購入しようという人がいますが、その時になって、銀行がいまのような金利でお金を貸すかといったら、おそらく無理でしょう。お金を借りる際の金利であるとか、物件の利回りを総合して考えると、実際はどのタイミングで購入してもあまり変わらないのです。

資産を築くには時間が必要です。じっと指をくわえて待っている間にも、あなたに確実な収益をもたらしてくれたかもしれない時間が刻々と流れていきます。

不動産投資は始めようと思った時が、買うタイミングです。

買うに際してベストなタイミングなんて、誰にもわかりません。タイミングにこだわるよりも、投資戦略と物件にこだわる方がよっぽど大事——というのが私の見解です。

## なんのために不動産投資を始めますか？

私は、不動産投資とはオーダーメイドの商品であるべき

だと思っています。その人の属性（職業・年収・資産・家族構成）や性格によって、投資手法も物件も違ってしるべきです。

まず、不動産投資を始めるにあたっては、目的をはっきりさせなければなりません。だいたい不動産投資をしている方の目的は、次の5つぐらいに分けられます。

- ・老後の不安を解消したいから（安全重視）
- ・富裕層の仲間入りをしたいから（収益重視）
- ・相続税を節税したいから
- ・インフレに備えたいから
- ・ステータスが欲しいから

どれが正しくてどれが間違いということではありません。自分に正直になればいいのです。

次に、この目的に沿った運用方針を決めます。

安全性をとるか投資効率をとるか、運用中の利益（インカムゲイン）か売却時の利益（キャピタルゲイン）か、長期運用か短期運用か、長期借入か短期借入か、現金かフルローンか、家賃保証をつけるかつかないか——などなどを秤にかけ、自分にとってふさわしい方針を立てるのです。

運用方針が決まれば、それに見合った投資戦略を立てます。ここでは主にどんな種類の物件に投資するかを決めま

す。区分所有か1棟か、新築か中古か、アパートかマンションか、木造かRCか、地方か首都圏か——などを検討し、簡単なシミュレーションを何パターンか作ります。

あとは、この戦略にふさわしい物件が出てくるのを待つだけです。

物件が出てきたら、詳細に収支のシミュレーションをして、確実に利益が見込めるかどうかを確認します。最悪のケースと最高のケースを考えておきます。現実はその間で推移するはずです。

不動産投資は、業者選びと物件選びに慎重になれば、そんなに簡単に失敗するものではありません。しかし実際には少なくない数の人が失敗しています。それは私に言わせれば、目的と運用方針や物件がマッチングしていないからだだと思います。合っていない服を無理やり着てしまって、着心地の悪い思いをしている人が多いのです。

## なぜ8年をめどに戦略を考えるのか ——利益を最大化するために

私は、収支のシミュレーションをする際に、まず8年間で見てどうかを検討します。8年後に売却した時点でどのぐらいのリターンがとれるのか、購入するときの出口（売却）を見据えてシミュレーションするのです。

収益を確保するためにはある程度の期間は保有する必要がありますが、それでも最長10年と決めてシミュレーションします。

シミュレーションでは、投資金額との収支と売却時の金額を総合した利回りを出します。それを表すのがIRR（32ページ参照）という指標です。そこで思ったほどの利益が見込めないなら、その物件はパスします。

最長10年と決めているのは、例えば35年間の縛りを前提に不動産を買ってしまうと、身動きが取れなくなるからです。新築ワンルームマンションでは、35年ローンで毎月赤字を出して、36年目からやっと利益が出るという物件もありますが、はたしてその時に入居者がいるのかどうか誰も保証してくれません。

いまから30年前に現在のライフスタイルを想像できた人は一人もいないでしょう。スマホはおろか携帯電話ですら持っている人が奇異の目で見られていたのです。

人が住むための箱は必要なので、不動産がなくなることはないでしょうが、人口減少のトレンドを考えると、50年後にも私が不動産投資を勧めているかどうかは確信が持てません。

また、35年間持ち続けるならば、利回りよりも立地を優先して考えなくてはなりません。その時に、横浜や東京23区がダメになっていることはたぶんないでしょうが、地方はどうなっているかまったく予測が付きません。



5年くらいで収支がトントンになるぐらいの物件を買っておけば、動く際の選択肢が広がります。調子がよければ持ち続けてもよいし、いったん売却して利益確定して再度投資するという選択もできます。

もう一つ、私が8年をめぐりに見直しを勧めるのは、利益を最大化するためです。

利益を最大化するためには、「ステップアップ=資産を入れ替えていく」という視点が欠かせません。「買う—持つ—売る」を繰り返すことで資産のグロスを増やしていく戦略です。

この戦略が実際にどのようなインパクトを持つのかは、本文のシミュレーションをご覧になればお分かりいただけると思います。

また、実際にステップアップを繰り返して資産を増やしている投資家さんとの対談を読んでもいただければ、不動産投資の魅力についても実感していただけるでしょう。

昨年話題になったピケティの『21世紀の資本』は、資産と労働という観点から格差の固定化を問題提起した本でしたが、見方を変えれば、不動産投資のバイブルである『金持ち父さん貧乏父さん』の内容の正しさを例証しているとも言えます。

人は不動産投資をする人とならない人の2種類に分けられ

ます。する人が大家さんになって、しない人が店子になる  
わけです。

投資すべてに言えることですが、不動産投資も絶対にや  
らなければいけないものではありません。本書を手にと  
られた方でも、実際に不動産投資を始めるのは、10人に1  
人もいないと思います。

何ごとも始めなければ始まりません。本書が、富裕層の  
仲間入りを目指してアクションをスタートさせる人にとっ  
て、参考になることを願います。

# 不動産投資の 買い替え戦略

Contents

プロローグ わらしべ長者のように資産を増やす

## 第1章 物件比較 買うならどっち?

### 新築ワンルームVS中古ワンルーム 買うならどっち? \_\_\_\_\_ 18

新築・築浅ワンルームは初心者向け 18

中古ワンルーム・築20年～30年は手を出しやすい 23

### 新築木造アパートVS中古木造アパート 買うならどっち? \_\_\_\_\_ 34

投資勉強家が取り組む新築木造アパート 34

融資も通りやすくなった中古木造アパート 38

### 新築RC VS 中古RC 買うならどっち? \_\_\_\_\_ 44

首都圏でやるか、地方でやるか、新築RC 44

中古RCは利回りが魅力 49

ハイパフォーマンスを狙える新築S 55

## 第2章 不動産関連会社 選ぶならどっち?

### 「実需と収益」不動産業者の種類を知る \_\_\_\_\_ 60

大手か地場か 60

## 第3章

### 収益専門業者は3つに分かれる ————— 62

目的に合わせて業者を選ぶ 62

### 売主と直接つながる「ブツ元業者」 ————— 64

客付業者は収益物件が不得意 64

中間マージンなしの元付業者 65

志向性の違いで業者を見ると 66

### 1棟アパートの取引事例 ————— 70

投資シミュレーション 70

減価償却の考え方 72

この物件は買いか? 73

### 管理会社は2つに分けられる ————— 76

賃貸管理と建物管理 76

### 金融機関との関係性 ————— 78

### よい担当者の見分け方 ————— 82

熱意と効率で選ぶ 82

# 長期保有か売却か、 お得なのはどっち?

### 景気と不動産の関係 ————— 86

投資家の悩みとは? 86

### いつ買うか、どうする!? ————— 90

### 24年間で一番お金を残すのは誰か? ————— 92

買い替えるVS保有 92

### 短期売却、長期保有、正解はどっち? ————— 105

短期で売るのが正解か、長期で保有するのが正解か 105

いつ始めるのが正解か 106

かつてのような買い時は来るのか? 108

## 第4章

# 法人と個人 有利なのはどっち?

### 法人化のメリットには何があるか? 112

法人化によるメリット① 所得税分散で所得税を節税できる 113

法人化によるメリット② 役員・従業員給与を損金扱いできる 115

法人化によるメリット③ 妻や子供に退職金を支払うことができる 116

法人化によるメリット④ 共済・保険を経費扱いできる 116

法人化によるメリット⑤ 他の所得との損益通算が可能である 117

法人化によるメリット⑥ サブリース会社を設立して節税できる 118

### 法人化のデメリット 120

個人所有と法人所有、結局得するのはどっち? 120

銀行の借入は法人の方が得か? 121

### 生命保険を活用した売却益の節税手法 123

利益を生保の赤字分で相殺 123

## 第5章

# 自主管理か管理委託か、 お得なのはどっち?

### 管理の仕事内容を知る。

### 誰に任せるかを定める 130

賃貸管理と建物管理とは? 130

賃貸管理業務とは? 130

**自主管理と管理委託、どっちがお得？** ————— 133

管理費をコストと考えるかどうか 133

**家賃保証は得か損か？** ————— 135

利回りと安心、どちらを選ぶか？ 135

**どんな管理会社を選ぶべきか？** ————— 138

業者のノウハウを見抜くコツ 138

**空室を埋めるための対策には何があるか？** — 146

値引き、投資、付加価値。3つの戦略 146

## 第6章 サラリーマン投資家 との対話

**エピローグ 不動産投資をより健全に** ————— 171

