

収益性と節税を 最大化させる 不動産投資の 成功法則



藤原正明
Masaaki Fujiwara



はじめに

年金2,000万円問題やコロナショックでの先行き不透明感から、富裕層はもとより一般社員に至るまで、幅広い方たちが「資産運用」に関心を寄せています。

ただし、株式投資やFX、暗号資産などはそのボラティリティ（価格変動率）の高さから、儲かる時とそうでない時の差が激しく、トライする人は多いようですが、コンスタントに利益を出している人はほんの一握りに過ぎません。かつ、マーケットに向き合う必要があり多忙なビジネスパーソンには向かず、値動きに一喜一憂する生活は、かなりのストレスのようです。長期的な運用に向いているとは言い難いでしょう。

そうしたなかで、改めて注目を集めているのが、収益物件を保有して賃料収入を得たり、売却益を期待する、「不動産投資」です。1980年代後半～90年代のバブル期など、過去にも何度かブームはありましたが、ここ数年富裕層はもとより、ビジネスパーソンでも取り組む人が増えています。確かに不動産投資は、株やFXなどと比較して長期的に安定した収入を得やすい、ローリスクな投資という一面はあるでしょう。

しかし収益物件なら何でもよいかというと、もちろんそんなことはありません。リスクが低いからといって誰でも成功できるかというと、それももちろん違います。

例えば、都心部を中心に数多く供給されている、新築区分ワンルームマンション。不動産投資の初心者には「自己資金が少なくて済むのでお勧め」という触れ込みを聞いたことのある方は多いでしょう。実際に、こうした区分

ワンルーム投資を始める人は少なくありません。

ところが、収益性は問題ないと考え物件を購入したものの、運営費用や修繕費、税金などのコストが想定以上にかかり、最終的な手残りが雀の涙程度というケースも。賃料収入だけでは銀行の返済や諸費用を負担できず、足りない分を自身の財布から補填している人だっています。投資を始めたはずが、これでは本末転倒です。

あるいは、いざ投資してみたものの想定とは異なり空室が発生して、次の入居者は当初の賃料でなかなか決まらず、結局は想定賃料より低い賃料で入居させてしまう…。その結果、銀行への融資の返済に困るケースが多発しています。

それでは、不動産投資のリスクを極力抑えて、長期的かつ安定的に収入を得るためにはどうすればよいのでしょうか。

私は、10年以上前の会社員時代から不動産投資を始めており、購入と売却を何度か行ってきました。その経験を活かし、2013年より収益物件を活用した資産運用コンサルティング会社の大和財託株式会社（以下、当社）を経営し、日々、多くの方の資産運用・資産形成・税金対策のサポートを行っています。

その実績を踏まえ断言できるのが、不動産投資には成功するための「成功法則」があるということです。それを学ぶことで、不動産投資の初心者でも失敗せずに確実に成功することができるのです。

不動産投資で重要なのは、成功法則をもとに正確なシミュレーションを行い、利益が出るかをシビアに見定めることです。大きな金額を投じるわけですから、安易な誘い文句を頼りに始めるのは、あまりにも危険なことです。

ところが現実には、誤った知識で不動産投資を行い、最終的にはマイナス収支になってしまったという人が後を絶ちません。

このような誤解が原因になり不動産投資で失敗する人を、ゼロにしたいのが私の願いです。

そこで本書では、まずは押さえておきたい不動産投資の基礎知識を整理したうえで、不動産投資を成功させるための「5つの成功法則」を紹介します。

投資するエリアはどこが狙い目か、正しい指標とは何か、失敗しない物件をどのように選定するか、資金はどう調達するのがベストか、購入後の賃貸経営で利益の最大化実現のためにはどうすればよいか、など初心者でも分かるように解説します。

また、具体的に理解していただくために、実際に収益物件による資産運用をスタートさせた方々の事例も数多くご紹介しています。

この本がきっかけとなり、1人でも多くの方が、収益物件による資産運用を成功させ、長期的に安定した収入を得ることになれば著者としてうれしく思います。

本書は、『はじめての不動産投資成功の法則 改訂版』（幻冬舎）の構成を変更し、事例を新しく加え、大幅に加筆を加えたものです。

はじめに 002



第1章

不動産投資に成功する人と 失敗する人の違いとは？

なぜ不動産投資が注目を集めているのか 012

不動産投資の仕組みを知る 013

不動産投資のメリットを知る 017

不動産投資のデメリットを知る 021

成功する人がいる一方、失敗する人もいる 041

失敗例① 同僚からの勧めで
新築区分ワンルームマンションを購入

失敗例② 月20万円の副収入という広告を信じ、
中古区分ワンルームマンションを購入

失敗例③ ポータルサイトで利回りが高いと判断し、
新築一棟アパートを購入

失敗例④ 中古一棟マンションを
利回りだけに気を取られ購入

情報が氾濫し何が正しいのか分からない現状 047

かぼちゃの馬車事件が教えてくれること 048

失敗する人の共通点 052
不動産投資の「成功」とは? 053



第2章

成功法則 ①

**「エリア」安定したキャッシュ
フローを生み出すエリアの選び方**

不動産投資は初期設定で成否が決まる 058
住みたいエリアと投資エリアは分けて考える 062
キャッシュフローが長期的に見込める、
一定の賃貸需要があるエリアを見極める 064
エリア選定の際に注目すべきポイント 073
購入前に現地調査は必ず行う 074



第3章

成功法則 ②

**「指標」正しい理論で
投資を判断する**

「表面利回り」に惑わされてはいけない 078
収益力は総収益率FCRに表れる 080
本当の「イールドギャップ」を知る 084
イールドギャップは新築で1.0~1.5%、

中古で1.5～2.0%以上を目標にする	088
保有期間中、 そして売却時のキャッシュフロー最大化を狙う	090
潜在キャッシュフローで純資産を増やす	091
最終的な投資の利回り内部収益率IRRを考える	096
出口戦略の考え方	098



成功法則 ③

第4章 「物件」不動産投資はアパート・ マンション一棟買いがベスト

コロナ禍で証明された、 住居系物件の安定した収益性	104
どんな種類の物件がベストなのか?	107
「新築区分ワンルームマンション」投資は危険	113
資産拡大に不向きな 「中古区分ワンルームマンション」は避ける	120
融資に有利な「新築一棟」は キャッシュフローが見込める	126
「中古一棟」はリスクを コントロールすればよい投資になる	134
目的別に建物の構造・築年数を選ぶ	138
物件を見極めるレントロールの見方	140
空室率を適正に想定するとよい物件が購入できる	143

違法物件でも購入検討可能	148
「土地値物件」に着目した裏ワザ	149
資産管理法人の活用	152
法人税・所得税などが節税できる究極のスキーム	155
どのように法人税の負担が軽減されるか	164
個人ではどのように所得税・住民税の負担は軽減されるか	173
不動産投資による相続税対策スキーム	177
「デッドクロス」というトラップとその対策法	181
物件を入れ替えながら資産を拡大していく	188
人生設計に基づいた不動産ポートフォリオを描く	191
コラム① 不動産小口化商品で新たな相続税対策	196



第5章

成功法則 ④

「融資」利益最大化を実現する 融資戦略

不動産投資は融資が決め手	200
融資の種類はどのようなものがあるのか	202
近年の金融機関の動向とは？	208
金融機関の物件評価の考え方	209
金融機関から有利な借入を行うには、 紹介を受けること	213

投資目標によって付き合い金融機関を変える	215
法定耐用年数オーバーの物件でも 融資が受けられる	217
居住地以外の収益物件でも融資を受けられる	218
自己資金はどのように考えるべきか	221
資産管理法人を設立して融資を受ける	229
キャッシュフローを重視し、 つぶれない賃貸経営をする	232
金利にこだわりすぎないほうが 投資の幅が広がる	234
融資を受けやすい人、 受けにくい人の共通点を知っておく	236
コラム② 融資がおりにくい人にお勧めの 不動産投資商品も出ている	238



第6章

成功法則 ⑤

「管理」賃貸管理に特化した 不動産会社をパートナーに選ぶ

不動産投資は経営である	242
面倒な管理運営は専門家に任せる	243
賃貸管理の方法は、 主に一般管理とサブリースの2つ	245
サブリースをお勧めしない、さらなる理由	247

一般管理には「仲介管理混在型」と 「管理專業型」の2つがある	249
満室経営を目指すうえでの4つの基本原則	253
収益物件の室内は見た目が9割	259
各種法定点検を実施している管理会社を選ぶ	262
賃料回収は第一印象が大事	263
特典や対応の早さで入居者満足度を高める	265
不動産会社が不動産投資のプロとは限らない	267
「売って終わり」の会社からは絶対に買わない	269
信頼できる不動産会社（パートナー）の選び方	271
コラム③ 知っておくべき民法改正のポイント	277



第7章

事例でよく分かる成功法則 1棟から始めて、複数棟で着実に 資産運用する方法

事例① 老後資金確保をしたい会社員の方	282
事例② 高年収外資金融マンの節税	286
事例③ 医師の本業以外の収入確保	290
事例④ 中小企業経営者の 本業以外の収益確保	294

おわりに	301
------	-----