

# 不動産投資は 出口戦略が9割

寺岡 孝



クロスメディア・パブリッシング

深く考えず、多額のローンを組んでしまう  
症候群になる前に

私のところへ相談にいられたある女性の話をしましょう。彼女は会社勤めのOLですが、投資用のワンルームマンションを2戸購入していました。妙齢のマンションオーナーであり、不動産投資家であるわけです。

最近、こうしたサラリーマン、OLが急増しています。書店に行けば不動産投資を煽る書籍がズラリと並び、新聞には毎日のようにマンション投資などのセミナー広告が掲載され、さながら不動産投資はブームの様相を呈しているといってもいいでしょう。

先ほどの女性の話に戻しましょう。彼女の投資の内容を見ると、実は、

マンションを購入した借入金で身動きが取れない状態になっていました。マンションオーナーや投資家は表向きの顔。

実際は「借金まみれ」というわけです。

その彼女は不動産会社に上手いことを言われて、マンションを高値で買わされてきました。月々のローンの支払いと管理費などの付帯する費用などが家賃収入を上回ってしまうため、毎月赤字で持ち出しを余儀なくされています。

そのため、黒字でインカムゲインが発生するのはローンを払い終わる30年後。そこまで待たなくてはいけないわけです。長過ぎますよね。

でも、このあたりのことをよくわかっている不動産会社はこう言います、「30年後は年金代りになりますよ」と。いまはちよつと大変でも、先々は楽になる。将来に不安を抱える私たちの心の隙をうまく突いてくるわけです。そんな言葉を彼女は信用していました。

でも、ちょっと待って！ よく考えてみてください。

30年の間に物件は古くなりますから、家賃は下落するでしょう。いまは低いローン金利も将来はどうなるかわかりません。景気に連動して不動産の市況も変化するはず。また、そもそも日本は地震などの自然災害が多い国ですから、建物がいつ壊れてしまうのかわかりません。つまり、30年間に考え得るリスクは枚挙に暇がないわけです。

それらのリスク要因がなにも加味されていないのに、不動産会社は「安定した利益が出ます」と投資を煽ります。

しかし、プロに言わせれば、それは「インカムゲイン幻想」であり、巷に溢れる投資用不動産のオーナーのほとんどは、不動産会社の甘言に洗脳されてしまい、現実を直視できなくなっているのです。

いわゆる投資の基本は「安く買って高く売り、キャピタルゲイン（売却益）を得る。これにプラスしてインカムゲインを得る期間を決める」ことが前提。

その基本が最初から無視されているのが不動産投資の現状です。投資用マンションを高く買った彼女は、結果的に安く売ることになるはず。

それではインカムゲイン（運用益）もキャピタルゲインも得ることができず、儲かるのは物件を販売したり管理する「元締め」の不動産会社だけという構図です。

30年後の利益を求めるために、いま何千万円ものローンを組むのは、ハッキリ言って間違っています。

でも私は「不動産投資は絶対にダメ！」と訴えたいのではありません。むしろ、やり方さえ間違えなければ、リスクの比較的少ない、旨みのある投資だと思っています。

最近の風潮やプロパガンダに騙されず、自己の責任でしっかりと不動産投資を考えたとき、「出口戦略」をきちんと考えてからやるべき。それを本書で皆さんにお伝えしていきたいと思います。

## 第1章

# 黒すぎる不動産の世界を知れ



- [1] 人口減少で空室率はどこまで上がるか？…………… 12
- [2] 新築ワンルームマンションの  
強引すぎる電話勧誘…………… 18
- [3] タワーマンションは買いたいの？…………… 24
- [4] 理想的な土地は業者が買い占める…………… 29
- [5] 両手という悪習…………… 32
- [6] 事故物件ってなんだ？…………… 36
- [7] 安すぎる地価には裏がある…………… 39
- [8] セットバックくらい知っておこう…………… 43

## 第2章

# 不動産の仕組みを知り、見極める



- [9] 悪徳工務店の手口とは？…………… 46
- [10] 不動産心理学…………… 49
- [11] 新築に一度住むだけで  
8割の価値（価格）になる…………… 52
- [1] 不動産業界とはどういうところか？…………… 56
- [2] 不動産会社の儲けの構造とは何か？…………… 59
- [3] 賃貸管理会社などの儲けの構造とは何か？…………… 62
- [4] 新築マンション・中古マンション・  
新築一戸建て・中古一戸建ての違い…………… 66
- [5] 地方と都心の不動産の違い…………… 76
- [6] 信頼できる不動産会社を見極める…………… 79

### 第3章

- [7] 現地調査はどうやってやるのか? ..... 83
- [8] 不動産のプロが成功するパターンとは何か? ..... 86

## 不動産投資をやるための条件

- [1] 安く買って、高く売るという原則 ..... 92
- [2] 準備期間を設けよ ..... 95
- [3] はじめの一步を考える ..... 98
- [4] サラリーマンを辞め、  
プロとしてプレーする覚悟を ..... 101
- [5] 資金を貯める、もしくは資金を集めよ ..... 104
- [6] シミュレーションは徹底的に ..... 108
- [7] 金融機関の情報を集めよう ..... 112
- [8] 「買わない」「という選択肢を残しておく ..... 114



### 第4章

## 不動産投資家が陥る 「購入後」の失敗パターン

- パターン1 勧められるままに投資マンションを  
買ってしまいました ..... 118
- パターン2 まんまとはめられてしまいました ..... 121
- パターン3 おひとり様であおられました ..... 124
- パターン4 医者というプライドをくすぐられました ..... 129
- パターン5 サラリーマン大家さんという  
妄想をいただきました ..... 132
- パターン6 地方在住で土地勘がありませんでした ..... 137
- パターン7 頭金が限りなく0円でやってしまいました ..... 140



## 不動産投資の出口戦略

- [1] 不動産業者の選定方法 ..... 146
  - [2] 最短で売り抜けるための想定を ..... 149
  - [3] 金利・利回り・イールドギャップを知ろう ..... 153
  - [4] 将来キャッシュフロー、繰り上げ返済とローンのシミュレーション ..... 156
  - [5] 金融機関の選び方・付き合い方 ..... 161
  - [6] レバレッジの考え方 ..... 164
  - [7] リノベーションの基本 ..... 168
  - [8] 売却タイミングの考え方 ..... 171
- 「プロはどう売り抜けているのか」 ..... 171
- エビローグ 「借った金はすぐ返せ」 ..... 175
- プロ投資家としての心得 ..... 175



## 黒すぎる不動産の世界を知れ

