

週刊住宅

株式会社 週刊住宅新聞社

本社 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-9-4 中公ビル
TEL.03(6363)6810 FAX.03(6363)6815 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 浩章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可

http://www.shukan-jutaku.com/

2013年(平成25年)7月15日

(4)

オーナー・投資家

先日、新橋の交差点で若いスーツ姿の男性から声をかけられた。

「不動産投資に興味はありますか？」新築ワンルーム業者である。勤務先に営業の電話がかかるのはよく聞く話ではあるが、最近では駅前でも見かける光景に

CFネット 嫁実地

なった。
税金対策や将来の年金の足しにという営業トークで物件を売ろうとするのだが、一番不動産投資で気を付けなければならないのは、この新築ワンルーム投資である。

例えば、価格2500万

新築ワンルーム投資の留意点

75

で25平方メートルのワンルーム。取れる賃料は月額10万円、立地は山手線内側の東京の一等地という物件があったとする。新築だから設備もよく、オートロックに宅配ボックス、浴室乾燥機やウォッシュレットも標準仕様だ。

これなら入居者も決まる

「税金対策」に潜む落とし穴

まずは信頼できるパートナー探し

だとう購入するのだが、そもそも表面利回りで4・8%、ローンを返済した後の手残りはなく、毎月持ち出しである。

以前にマンション業者のホームページを見てびっくりしたことがある。「毎月2万円の持ち出しで東京にワンルームマンションが買えます」が宣伝文句なの

だ。新築ワンルームマンションを買って税金対策という話になるのだが、そもそも、そんな投資は不動産投資とは言わない。

こうした新築ワンルームの購入時の収支シミュレーションには空室率が含まれておらず、また、10年経っても家賃の下落は考慮され

なリオが待ち構えているのだから。マーケットにあふれる物件の中で、優良物件と言えるものは本当に少ない。日々物件の仕入れを行っている私たちが、たまにそうした優良物件に出会った場合は、わざわざ顧客の勤務先にも電話をかけて営業し

ていない。すると、戻ってくる税金以上に毎月の赤字が膨らみ、その時に初めて「おや、おかしい」と気付くのである。

ただ、気付いたときにはすでに遅い。売却しようとしても売値がローン残債を下回ら、多額の自己資金の投入が必要になる。売りたいくても売れないという最悪のシ

なっても即日売却が可能である。なぜ不動産業者がそこまでして営業をかけているのか、という本質を考えると、そのような物件を「かむ」ともなかならう。

不動産投資には物件や立地、投資シミュレーションが大事だが、不動産投資事業を始めると、信頼でき



山内真也(CFネット不動産コンサルタント)「不動産投資プロの流儀」著者・CPM(米国公認不動産経営管理士)・2級建築士・不動産コンサルタント・マスター・宅地建物取引主任者

※山内による不動産投資セミナーの紹介「不動産投資プロの流儀」著者が語る「これから始める人のアパート投資セミナー」7月20日(土)東京開催。詳しくはCFネットホームページをご覧ください。
http://www.chnets.co.jp/