

2015年(平成27年) 6月29日号

NO.2686 (毎週月曜日発行)

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(5363)5810 FAX.03(5363)5815 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/>

週刊住宅

CFネット流 大家実践塾

153

物件購入はゴールではなくスタート

を企画する際、まず重視するのは、どのくらいの利回りを確保できるのか。とにかく利回りが高ければ売れるだろうという考えが大元であり、そもそも売ったら終わり……言葉は少し悪いが投資家が購入した後の貸運管など興味がないというのが実際のところである。

よって水面下情報についても、利回りは高いがその分投資リスクも高く、単身者用新築アパート企画に関わらず、駅から15分以上かかるものやバス便物件なん

る。可能なこともその要因を押し上げてくる。しかし、このような表面利回りの高い物件は、その分、家賃下落や空室リスクも高く、また平均居住期間が短くなる傾向がある。そのため実質利回り、分かりやすく言つと投資家の手残りであるキャッシュフローが当初の想定を大幅に下回ることになるのである。そういう物件こそ売って終わりの世界であり、儲かるのは売り主である不動産業者や工務店やご近所ご近

りである。山内による不動産投資セミナーのご紹介「首都圏不動産投資最前線シリーズ」第4講「資金調達編」8月23日(日)東京開催 詳しくはホームページをご覧ください。http://www.cfnetts.co.jp/

高い利回りには「理由」あり 常に冷静な判断が必要

物件だけ高利回りなのか？ 表向き良さそうな話に乗るのではなく、常に冷静に判断することが不動産投資には求められている。

アベノミクスに東京オリビック、シワジワと不動産価格の上昇を感じている。収益物件は、立地と利回りが全てと言っても過言ではなく、土地価格の高騰、建築のコスト増も重なり日々仕入れの難しさを痛感する。「この情勢ではなかなか物件情報も入ってこないのでは？」と多くの投資家から連絡をいただく。しかし、実際には驚くほどの水面下情報が届く。

問題は、その「質」である。不動産業者が収益物件を販売する際、その「質」で高ければ見た目の投資効率率はよく見えるため、何となく魅力的な商品に感じ

てものなどがほとんどだ。結局、駅が近くなればその分土地値が高く、利回りが下がってしまうので利益を確保できない。それなら物件の質が悪くなるうっそも、とにかく利回りさえ高ければ売れる、と事業主としてはそちらの方が出口確保は容易だと考えがちだ。投資初心者には表面利回りが高ければ見た目の投資効率率はよく見えるため、何となく魅力的な商品に感じ

ただ低下傾向にある中で、なぜその物件だけ高利回りなのか？ 表向き良さそうな話に乗るのではなく、常に冷静に判断することが不動産投資には求められている。