

不動産
実務検定
1級テキスト

SAMPLE

はじめに

～受講者の皆さまへ～

本テキストは、不動産実務検定1級の認定講座を受講される皆さまのために、不動産実務のスペシャリストである選りすぐりの執筆陣が執筆・編集したものです。講義を受講し、宿題などを行うことにより、学習効果をさらに高め、学力が向上するように制作いたしました。本書を十分活用し、不動産実務検定に合格されることを期待いたします。

本テキストと認定講座

認定講座では必ず本テキストにより受講して下さい。本テキストを使用しない講座は認定講座とならず修了試験を受験することはできませんのでご注意下さい。

講座履修後、修了試験を受けて合格すると一般財団法人日本不動産コミュニティー（J-REC）が認定する資格者となることができます（要申請手続）。

活用法

本テキストは、皆さまに予習教材、講義用教材、復習・整理用教材などとして幅広く有効に使っていただけるように構成されています。より学習効果をあげるため必ず講義を受講するのはもちろんのこと、適宜メモを書き込むなどして実際の賃貸経営実務にも活用して下さい。

凡例

復習：2級テキストで学習しているが、重要な内容のため、ほぼ同じ内容を掲載している項目

復習⁺_{プラス}：2級テキストで学習したものに一部新しい内容を加えた項目

◀：本文よりの引出し解説

摘要：重要事項を抜粋

注意：注意事項の要点

補足：本文の補足説明

参考：より理解を深められるように参考を抜粋

用語：用語解説

～不動産実務検定の範囲と前提～

認定講座テキスト、認定試験、練習問題等の記載及び出題については、以下の前提に基づいております。

(1) 2021年9月1日現在の法令、ガイドライン、各種判決事案、実務等に基づいております。これらは今後予告なく変更されることがありますので、ご注意ください。なお、税務は税制改正法案に対応しています。

(2) 日本における不動産（土地建物等）の基礎知識と不動産賃貸経営の実務について、一般財団法人日本不動産コミュニティー（J-REC）が妥当と考えるところを記載・出題しています。

不動産に関する基礎知識の普及を目的として、わかりやすさを重視して記載しておりますので、一部で用語の厳密さや要件を省いております。内容には十分に注意を払っておりますが、J-RECは内容の正確性及び完全性に関して責任を負うものではありません。特定の投資方法、特定個別の商品や事業者の利用を推奨するものではありません。個別事案の実行はあくまで当事者の責任のもとで実行してください。

(3) 法律、税務、建築等の各分野の個別事案に対する適用につきましては、弁護士、税理士、建築士等の専門家に相談、確認することをお奨めします。法律だけでなく、自治体により条例で定められている内容も異なりますので、こちらにも十分な注意が必要です。

(4) 用語や定義については、一般的に妥当と思われる用語や定義を使用しています。しかし高齢者住宅、シェアハウス等、発展しつつある分野では、用語の定義も確定していないものもありますので、ご注意ください。また、分野や法律によっては、用語の定義が異なるケースもありますので、ご注意ください。

(5) 日本における全ての不動産を対象としていますが、テキストは賃貸経営の一般的形態である、個人の貸主（大家さん＝オーナー）が行うアパート・マンション等の居住用の賃貸を中心に記載しています。法人が貸主となった場合や、事務所・店舗等の事業系賃貸は、これとは法律、税務、実務等で異なる場合がありますので注意が必要です。詳しくはテキストに記載していますのでご参照ください。

なお、認定試験や練習問題は、特に記載のない場合は、個人に貸主が行う居住用の賃貸経営を前提にご解答ください。

(6) 建物賃貸借については、認定試験や練習問題は、定期借家契約等と特に記載のない場合は、普通借家契約として解答ください。

なお、普通借家契約が現在においては一般的であるためにこのように取り扱っておりますが、J-RECとしては、普通借家契約を標準的な契約形態として推奨しているわけではありません。むしろ今後の契約形態としては、定期借家契約が一般的には望ましいものと考えております。詳細はテキスト本文をご参照ください。また、借地借家法については、いわゆる旧法（借地法、借家法）が適用されるケースがあります。実務上、旧法の適用が一般的である場合は、旧法に基づいて記載しております。

不動産実務検定1級テキスト

～目次～

【Ⅰ 総論】	21
1 不動産実務検定とコンプライアンス（法令・倫理遵守） <small>復習ポイント</small>	21
(1) 不動産実務検定と倫理	21
①不動産実務検定とは	21
②級別資格とマスター認定の違い	21
③不動産コンサルティングとJ-REC公認 不動産コンサルタント	21
④J-REC公認 不動産コンサルタントに必要な知識とスキル	22
⑤J-REC会員に求められる倫理	22
⑥大家さんに求められる倫理	22
⑦J-REC公認 不動産コンサルタントに求められる職業倫理	22
(2) 関係業法の遵守	23
①建築基準法の遵守	23
②条例の遵守	23
(3) 業際問題の理解	23
2 社会経済の変化と今後の賃貸経営	25
(1) 人口動態と需給予測 <small>復習ポイント</small>	25
(2) 景気と投資の関係 <small>復習ポイント</small>	26
(3) 時代と共に変化する賃貸経営 <small>復習ポイント</small>	27
(4) リスクとつきあう不動産投資	27
3 ライフプランニングと不動産投資	28
(1) ライフプランに応じた投資スタイルを導き出す方法	28
①目標とするキャッシュフローを決める	28
②リスクが取れるか、取れないかによって、自分の投資スタイルを決める	28
③不動産投資を加速させる方法	33

(2) 資産背景別の投資スタイル	34
①土地を持っている人	34
②自己資金が豊富にある人	34
③マイホームがある人で住宅ローンのある人、ない人	34
④老朽アパートを持っている人	35
⑤まずは自己資金を貯めるのも方法の一つ	35
⑥今は賃貸住まいだが、マイホームが欲しい人	36
(3) 不動産投資と土地活用	36
①総額現在価値の考え方	36
②経済合理的な思考の重要性	37
【Ⅱ 税務】	41
1 不動産の税務	41
(1) 不動産投資が節税に優れている理由	41
①固定資産税などの軽減効果	41
②所得税の軽減効果	42
③相続税の軽減効果	43
(2) 減価償却の仕組みを理解する	45
①減価償却費とは？	45
②定額法と定率法による計算方法の違いと特徴	46
(3) 中古物件の耐用年数と減価償却の計算方法	48
(4) 事業開始時に届ける書類とタイミング	49
①個人事業の開業届等届出書	49
②所得税の青色申告承認申請書	49
2 消費税	50
(1) 消費税の基本的な仕組み	50
(2) 消費税の重要用語	51
①課税売上、非課税売上、不課税売上	51
②課税事業者、免税事業者	51
③納税義務の免除	52

(3) 消費税還付の条件	52
①消費税還付の原則	52
②消費税法の改正	53
③これからの還付の条件	53
(4) 不動産を売却することによって課税業者になるので注意	53
3 デッドクロス 復習	55
(1) デッドクロスとは	55
(2) デッドクロス対策	56
①自己資金を多くする	56
②元金均等返済で借りる	56
③返済期間を工夫する	56
④減価償却の仕方と青色申告のセオリーを守る	57
⑤繰上げ返済をする	57
⑥新たな減価償却資産（収益不動産など）を購入する	57
⑦ローンのリスケジュール（返済期間延長）交渉をする	57
⑧ローンの借換えをして返済期間を延ばす	57
⑨売却する	58
⑩売却し新たに購入する	58
(3) 内部留保でデッドクロスに備える	58
(4) 税金対策が必要になる本当の理由	58
4 不動産に関わる税金	60
(1) 不動産に関わる主な税金	60
①不動産に関わる主な税金の種類	60
②納付先による分類	60
③用途による分類	60
④納める方法による分類	60
⑤不動産投資の段階ごとに関わる税金	60
(2) 登録免許税	61
①登録免許税とは	61
②課税主体	61

③納税義務者	61
④課税標準	61
⑤納税方法	61
⑥登録免許税の税額表	62
⑦新築建物価格認定基準表	62
⑧登録免許税の計算例	62
(3) 不動産取得税	63
①不動産取得税とは	63
②課税主体	63
③納税義務者	63
④課税標準	63
⑤納税方法	63
⑥非課税、免税点	63
⑦税率	64
⑧住宅に係る軽減措置の特例（地税73の14）【建物】	64
⑨住宅用土地を取得した時の特例【土地】	65
⑩不動産取得税の計算例	65
(4) 固定資産税・都市計画税	66
①固定資産税	66
②都市計画税	66
③固定資産税・都市計画税の課税主体	66
④納税義務者	66
⑤課税標準額	66
⑥税率	66
⑦納税方法	66
⑧免税点	67
⑨土地に関する課税の仕組み【土地】	67
⑩家屋に関する課税の仕組み【建物】	69
(5) 印紙税	70
①印紙税とは	70
②課税主体	70
③納税義務者	70
④納税方法	71
⑤課税されない文書の例	71
⑥過怠税	71
⑦印紙税額一覧表	72

(6) 不動産の譲渡にかかる税金	72
------------------	----

【Ⅲファイナンス】 77

1 不動産のファイナンス 77

(1) 不動産のファイナンスの知識はなぜ必要か? 77

- ① 企画倒れにしない! 77
- ② 無駄な時間をかけない! 77
- ③ 交渉を有利に進める! 78
- ④ 自己のライフプランと事業計画に応じたベストな融資を実現する! 78

(2) 日本の金融機関が担保主義になる理由 78

- ① 銀行のバランスシートの基本構造 78
- ② 自己資本比率、B I S (Bank for International Settlements) 規制 79
- ③ 銀行が担保主義になる本当の理由 79

(3) 金融機関の種類と特徴 **復習** 80

- ① 政府系金融機関の種類と融資可能エリア 80
- ② 民間の金融機関の種類と融資可能エリア 82
- ③ その他の金融機関と融資可能エリア 82
- ④ 金融機関ごとの返済年数 82

(4) 融資の種類 **復習** 83

- ① 住宅ローン 83
- ② アパートローン 83
- ③ 事業ローン (プロパーローン) 83

(5) 融資可能になる条件 **復習** 83

- ① 土地の評価 84
- ② 新築物件の担保評価 (路線価からの推測方法) 89
- ③ 中古建物の評価 (積算による建物担保の推測方法) 90
- ④ 収益評価 91

(6) 金融機関別の担保評価と融資可能限度 92

(7) 元利均等返済方式と元金均等返済方式 **復習** 94

- ① 元利均等返済 94

②元金均等返済	94
③返済方式とデッドクロスの関係について	94
(8) 変動金利と固定金利 復習	96
①変動金利のメリットとデメリット	96
②固定金利のメリットとデメリット	96
③固定金利選択型変動金利	96
④固定金利選択型変動金利のメリットとデメリット	97
⑤変動金利、固定金利の最新動向の把握	97
(9) 融資審査の仕組み	98
①個人属性評価の基準	98
②年齢制限	98
③連帯保証人	98
④法人属性評価の基準	99
(10) 融資打診時に必要な主な書類	99
(11) 銀行選びのポイント	100
(12) ペイオフ対策の基礎知識	100
①ペイオフとは?	100
②不動産運用におけるペイオフの具体的対策	100
(13) 自治体などの補助金を活用する方法	101
①補助金の有無の調査と申請方法	101
②補助金の具体的な事例	101
(14) ノンリコースローン	102
(15) 不正融資問題	103
【IV不動産投資】	107
1 不動産投資のステップ	107
STEP1 ライフプランを立てる	108
(1) ライフプラン（人生設計）を明確にする（ライフプランニング）	108

(2) ファイナンシャルゴールへの道は人によって違う	109
(3) 不動産投資は月々の希望手取額で考える	109
STEP 2 取得方針の策定	110
(1) 不動産投資の判断基準	110
① 収益還元法	111
② 表面利回りと実質利回り	111
③ ROI (Return On Investment)	112
④ いろいろな投資指標	112
⑤ 投資判断ツールの例	114
(2) 投資用不動産の種類と特徴	120
① 用途別の種類と特徴	120
② ワンルームかファミリータイプか?	120
③ 区分所有か一棟か?	121
④ 築年数、構造別に目標投資利回りの基準を持つ	121
⑤ 残存使用可能年数から目標利回りを導く	121
(3) 投資エリアの絞り込み	122
(4) 投資エリアの分析 (人口動態、収益性、維持管理)	123
① インターネットでの調査方法	123
(5) 予算を決める	127
① 購入予算の組み方	127
② 個人のリスク許容度により、物件の買い方は違う	127
STEP 3 物件検索	128
(1) 物件情報の収集	128
① インターネット	129
② 不動産業者	129
③ チラシなど紙媒体広告	129
④ 金融機関・弁護士・税理士	129
⑤ 競売物件	129
(2) 物件チラシを入手	130
STEP 4 机上調査する	131

(1) 机上調査に必要な資料とチェック項目	131
①インターネット地図	131
②登記簿謄本（登記事項全部証明書）の入手方法	133
③都市計画図	134
④道路関連図	134
⑤災害リスクの調査	137
⑥家賃表（レントロール）	137
⑦ランニングコスト	139
⑧固定資産税納付書か評価証明	143
⑨修繕履歴	144

STEP 5 事業収支計画を立てる

(1) 事業収支計画	144
(2) 事業収支計画の基本	145
(3) 事業収支計画のチェックポイント	150
①取得費について	152
②取得経費及び取得価額について	152
③年間収入の見方	153
④年間支出の見方	154
⑤キャッシュフローと各種利回り	155
⑥申告所得の計算方法	156
⑦個人の事業税	156
⑧不動産所得が赤字になった場合の損益通算	156
⑨青色申告者の繰戻還付と繰越控除	157
(4) 新築物件の事業収支計画の立て方	157
①取得費について	157
②年間収入の見方	158
③年間支出の見方	158

STEP 6 現地調査

(1) 現地調査	160
①ターミナル駅からのアクセスを確認	160
②基本は徒歩で最寄り駅からの距離を確認	161
③街の様子を確認	161
④近隣の不動産会社にヒアリング	161

⑤物件の管理状態を確認	161
⑥方角と周りの空き地を確認	162
⑦接道状況、私道負担、敷地境界などを確認	162
⑧位置などの確認	162
⑨道路確認	163
⑩接道状態	163
⑪形状、地勢	164
⑫道路、隣接地との高低差	164
⑬供給処理施設	164
⑭高圧線下地	164
(2) 建物調査	164
①建物の確認	164
②建物の状況	165
③構造別建物チェック表	166
④専門家による建物調査	170
(3) 役所調査（関連法規制の調査）	171
2 不動産購入の実務ステップ	179
STEP7 買付申込み	180
(1) 売主に買付申込書を提出する	180
①買付申込書の効果と売渡承諾	180
②買付申込書提出時の留意点	180
③購入媒介契約を結ぶ	181
STEP8 契約の準備をする	182
(1) 契約までの準備・確認作業を行う	182
①ローンの申込みを行う	182
②取引条件の決定	182
③管理方針の決定	183
④リフォームの段取り	183
⑤重要事項説明	183
STEP9 契約～物件の引渡し	189
(1) 売買契約書	189

(2) 契約書を取交わす	189
(3) 残代金決済と物件引渡し	200
①引渡し迄に買主が行う確認項目	200
②決済日当日に行う確認項目	201
③残代金の授受・諸費用の精算	201
④登記の手続き	202
⑤関係書類の引渡し	202
⑥物件の引渡し	203
(4) 担保責任	203
(5) 登記事項の調査方法	207
①登記事項証明書などの記載内容	207
②不動産登記簿などの確認方法	209
③不動産登記簿による権利関係の把握	211
(6) 登記簿以外の法務局資料の調査	216
①登記所に保管されている他の公証資料	216
②公証資料などによる具体的な調査の方法	218
(7) 境界、相隣関係	220
①敷地境界	220
②相隣関係（そうりんかんけい）	221
3 不動産関連法規	224
(1) 宅地建物取引業法 <small>（復習）</small>	224
①宅地建物取引業法上の「宅地」「建物」	224
②宅地建物取引業とは？	224
③「業」にあたる例	225
④「業」にあたらぬ例	225
⑤宅地建物取引業の免許権者	226
⑥宅地建物取引業の免許番号の見方	226
⑦宅地建物取引士	226
⑧不動産会社と媒介（仲介）契約を結ぶ	227
⑨媒介契約	228
(2) 都市計画法 <small>（復習）</small>	230
①都市計画区域	230
②開発許可制度	231

③地域地区	232
(3) 建築基準法 <small>復習 ポイント</small>	233
①用途地域	233
②防火地域・準防火地域内の建築物の構造制限	235
③道路関係による制限	235
④道路（私道と公道）	236
⑤建蔽率	238
⑥容積率	241
⑦建物の高さ制限	244
⑧建築協定	247
(4) その他の法令	248
①農地法	248
②生産緑地法	249
③宅地造成等規制法	251
④土砂災害防止対策推進法	252
⑤津波防災地域づくりに関する法律	255
⑥都市再生特別措置法	256
4 借地取引き	258
(1) 借地権の基礎知識	258
①借地権とは	258
②借地の用語の解説	259
③所有権との違い	260
④借地権の歴史	260
(2) 借地権のポイント	262
①地主の権利	262
②契約書	263
③地主の更新拒絶は難しい	263
④借地権の登記	263
⑤譲渡・転貸	263
⑥賃貸人の承諾に代わる裁判所の許可制度	263
⑦借地契約の更新・終了の流れ	264
(3) 旧借地法と新法	265
①借地権の存続期間	265
②正当事由の内容明確化	266
③期間の定めのない借地契約の更新	266
④期間の定めがある借地契約の更新	267

(4) 定期借地権	268
①定期借地権の種類と特徴	268
(5) 借地権の価格及び取引に関する費用	269
5 競売	270
(1) 不動産競売とは？	270
①市場の特殊性	270
(2) 競売のメリット・デメリット	271
①不動産競売のメリット	271
②不動産競売のデメリット	272
③期間入札と特別売却	272
④売却基準価額と買受可能価額	273
(3) 競売情報の収集と入札準備	274
①年間スケジュールの確認	274
②調査対象物件の選定	275
③3点セットを入手する	277
④現地調査の実施	280
⑤入札価格の検討	284
⑥融資の打診	287
(4) 入札時の留意点	287
①取下げの確認	287
②保証金の振込み	288
③入札書に入札価額を記入	288
④入札保証金振込証明書	289
⑤入札書の提出	290
(5) 開札及び落札後の手続き	291
①開札結果を知る方法	291
②落札後の留意点	291
③融資申込み	291
④占有者の面談、合意書の締結	292
⑤代金納付	295
⑥引渡し	296
⑦賃貸借契約の締結	297
(6) 特別売却	297

(7) 任意売却	297
①任意売却のメリット	298
②任意売却のデメリット（任意売却の難易度が高い理由）	298
③任意売却の進め方	299
(8) 公売	300
6 その他の知識	301
(1) 不動産投資信託	301
①不動産投資信託とは？	301
②公募型と私募型	301
③J-REIT	301
④不動産特定共同事業法改正・施行によるREITの多様化	303
【V建築】	307
1 建築構造と建築材料	307
(1) 建物の構造と概略	307
(2) 木造（W造）	307
①木造軸組工法（在来工法）	307
②木造枠組壁工法（ツーバイフォー工法）	308
(3) 鉄骨造（S造）	309
①軽量鉄骨造	309
②重量鉄骨造	309
(4) 鉄筋コンクリート造（RC造）	310
(5) 鉄骨鉄筋コンクリート造（SRC造）	311
2 建築構造とコストの関係	313
3 購入した土地に収益物件を新築する	314
(1) 新築する際の投資効率を簡易判定する	314
①建築ボリュームのチェック	314
②概算建築費の計算	315

③土地建物取得価格の計算	315
④表面利回りの計算	315
⑤投資効果の判定	316
4 大規模修繕	317
(1) 建物の老朽化	318
(2) 一般的な大規模修繕の時期と箇所	319
(3) RC造・鉄骨造の建物の大規模修繕の時期と箇所	319
①大規模修繕の時期	319
②大規模修繕の工事項目	319
(4) 木造建物の大規模修繕の時期と箇所	324
①大規模修繕の時期	324
②大規模修繕の工事項目	324

SAMPLE

不動産 実務検定 1級テキスト



IV 不動産投資

【IV不動産投資】

1 不動産投資のステップ

不動産投資（ここでは収益不動産の投資のことを指す）は、ほかの投資とは大きく違う点があります。それは、投資家本人が経営者（大家）となってその運営をしなければならないということです。他の投資は、資金を投資した後は結果を待つのみ。経済や金融市場の動向により、結果が良くなったり悪くなったりします。しかし、不動産投資は違います。オーナーの裁量次第でそのリターンを大きくすることができるのです。例えばアイデア一つで空室だらけのアパートが満室になったり、貸し方の工夫をすれば家賃を上げることもできます。不動産投資が買った後にどう経営していくかが成功の鍵といわれる所以はここにあるわけです。

とはいえ、もともと投資した物件が割高で収益性が低かったり、そもそも入居者の需要に乏しく稼働率が悪い場所だと、どんなに素晴らしい経営ノウハウがあっても、失敗してしまうリスクは十分あります。つまり、得られる収益に対して適正な金額を投資すること（収益力）。投資した後に安定した収益が確保できる立地であること（立地力）。そして購入した後、いかに収益性を高められるか（運用力）が重要になるわけです。

ちなみにウエイトづけをすると、収益力や立地性を見ながら物件を探し購入するまでが80%、購入後いかに運用していくかが20%、というイメージです。このように、不動産投資の成功の秘訣は、物件を購入するまでが最も重要だといえます。そこでここからは、個々のライフプランに応じて具体的にどのように物件を探して選定し、投資判断をしていけば良いのか？ その実務知識について解説していきます。

▼0から不動産投資をはじめる流れ

実際に物件を取得するまでの流れは次のようになりますが、この章では、「STEP 1 ライフプランを立てる」～「STEP 6 現地調査」について解説していきます。

STEP 1 ライフプランを立てる

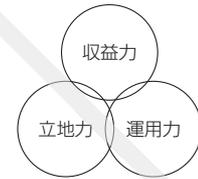
- ・どのような将来を実現したいか、生活設計と経済的な予定を立てる
- ・不動産投資の計画を立てる

STEP 2 取得方針の策定

- ・規模、場所、構造など、取得したい物件の目安を立てる

重要

不動産投資＝
不動産経営
不動産投資成功の3つ
の力



STEP 3 物件検索

- ・多彩なルートにより物件情報を収集する
- ・集めた物件情報を吟味し大まかに絞り込む

STEP 4 机上調査する

- ・土地、建物などに関する法規制を調査する
- ・家賃相場を調べ、収益性を見る
- ・実際に現地調査を行う

STEP 5 事業収支計画を立てる

- ・実際に投資計画を立て、投資にふさわしい物件か吟味する

STEP 6 現地調査**STEP 7 買付申込み**

- ・不動産会社に買付申込書を提出する

STEP 8 契約の準備をする

- ・ローンの申込みをする
- ・契約までの準備・確認作業を行う
- ・管理方針の決定
- ・リフォームの段取り

STEP 9 契約～物件の引渡し

- ・契約書を取交わす
- ・残代金の決済と物件の引渡し

STEP 1 ライフプランを立てる**(1) ライフプラン(人生設計)を明確にする(ライフプランニング)**

ライフプランニングとは、私達が生涯に渡って充実した生活を営むために人生の設計をすることです。ライフプランが明確になるといつどのような資金が必要になるのかが分かるため、投資計画や資産の運用方針を立てやすくなります。人生設計は人によってその価値観はマチマチです。資産を増やせるだけ増やしたい、という人もいれば、万一、今勤めている会社が倒産してしまった時に生活に困らないだけの経済的余裕ができれば十分と考える人もいるでしょう。

また、投資家本人の資産背景や現在の属性によっても、投資のスタイルや方針は違ってきます。例えば、築20年、表面利回り10%で1億円の中古マンションへの投資が、すべての人にとって必ずしもベストとは限りません。さらに物件を

用語

属性(ぞくせい)
ここでいう属性は、その人に備わっている能力や素性、社会的地位のこと。

購入する場合に、フルローンにするか、自己資金を何割程度入れるのかも投資家のライフプランによって違ってくるものなのです。

(2) ファイナンシャルゴールへの道は人によって違う

とにかく私達は、すぐにでも経済的自由などのファイナンシャルゴールへいち早く到達したいと願いがちですが、人それぞれのライフプランがあり、現状の資産背景も違えばゴールへの道もまた違います。そしてゴールに到達するまでの時間も変わります。したがって、無駄なく、一步一步確実にファイナンシャルゴールを目指すためには、まずライフプランを立て、その投資家にとってどのような投資計画が最適なのかを見極めることが重要です。

(3) 不動産投資は月々の希望手取額で考える

これから不動産投資を始める人に「あなたの不動産投資を行う目的は何ですか?」と聞くと、すぐに答えが返ってくることはほとんどありません。すぐに答えられない人の多くは、中古アパートを買って大家さんになれば収入が増えて生活が豊かになると考えているようです。したがって、多くの人は「アパートを買う」ことが不動産投資の目的になってしまいます。

実は、ここに不動産投資の一番大きな落とし穴があります。資産を増やすことに集中してしまうと多くの場合、投資額の大きさに目を奪われてしまい、本当に重要な判断基準が見えなくなってしまうのです。

これは、投資額が大きければ得られる収益も多くなると考えてしまうのが原因です。ところが、手元に残るキャッシュフロー（CF）の金額に注目していないと、不動産投資の最大の落とし穴、デッドクロスという現象が起これ、経営の危機に陥ってしまうことがあります。

したがって、不動産投資を始める際には、まず個々のライフプランに応じた目的を明確にしなければなりません。そして、もし不動産投資の目的がCFを増やすことであれば、その投資額に注目するのではなく、月々いくらのCFが必要なのかをベースにして投資計画を組立てることが重要になるのです。

▼得たい家賃収入から投資規模の目安を立てる(収益還元法)

それでは、実際に、得たい家賃収入から投資規模を計算する方法を解説します。例えば、あなたが月50万円の家賃収入を得たい目的で不動産投資を検討しているとします。そこで表面利回りが10%確保できる(期待表面利回り)アパートを探すとすると、物件価格は次のようになります。

$$\cdot 50 \text{万円} \times 12 \text{ヶ月} \div \text{期待表面利回り} 10\% = 6,000 \text{万円}$$

$$\text{家賃収入年額} \div \text{期待表面利回り} = \text{物件価格の目安}$$

用語

キャッシュフロー
お金の流れを意味し、主に、事業によって実際に得られた収入から外部への支出を差し引いて手元に残る資金の流れのことをいう。

用語

デッドクロス
実際にお金は出ていかないが、経費にできる減価償却費は築年数が新しいほど額が多く、経年によって減少していく。一方、実際にお金は出ていくものの経費にならない元金返済分は当初の額は少ないが経年と共にその額は大きくなっていく。このお互いの額が逆転してしまうポイントをデッドクロスといい、これ以後は、実際に手元に残っているお金よりも申告所得の方が多くなってしまいうため、何らかの対策を講じない場合は、仮に満室経営であっても財務状態は悪化する。一般的にローンで新築する収益物件のデッドクロスのタイミングは新築後10～15年で訪れる(元利均等返済の場合)。

この方法が収益還元法の考え方に基づくアプローチです。

▼毎月の希望手取り額から投資規模の目安を立てる

しかし、ここでいう収入は、ローンの返済や管理費の負担によって実際の手取り額は少なくなります。したがって、本来は、すべての経費を差引いた後の利益をどれだけ増やしたいかによって、それが実現する投資規模を導き出す必要があります。年間家賃収入を物件価格で割ったものを表面利回りというのに対し、年間家賃収入からすべての経費を引いて、それを物件価格で割ったものを実質利回りといいます。希望手取額の年額をこの実質利回りで割ると、希望する利益を実現する物件価格が分かります。

$$\cdot 50\text{万円} \times 12\text{ヶ月} \div \text{期待実質利回り} 5\% = 1\text{億}2,000\text{万円}$$

同じ50万円でもこれを単なる収入と考えるか、経費控除後の利益と考えるかによって、表面、実質のいずれの期待利回りから物件価格の目安を導き出すのか、そのアプローチの仕方は異なります。このように、将来得たい収益から逆算して投資額を求めるアプローチを収益還元法といいます。不動産投資を始める場合は、このような収益還元法によって予め物件の規模や利回りの目安を定めておくと物件検索がスムーズとなり、欲しい物件が早く見つかる可能性も高くなります。

STEP 2 取得方針の策定

(1) 不動産投資の判断基準

大量の情報のなかから、より効率的に物件を探し出すためには、事前に目当ての物件の投資方針を決めておく必要があります。また、物件は利回り、構造、築年数など様々であり、同じ金額で購入しても、投資結果はまったく違うものになります。したがって、物件を探す前に、ある程度の方針を固めておかなければなりません。

例えば、もし投資基準があいまいな状態で、新築の木造アパートと築35年のRCマンションが、どちらも5,000万円以利回り10%で売られていたとしたら、あなたはどちらを購入したいでしょうか？

どちらがベストな投資なのかは、投資家本人のライフプランによって違いますし、資産背景によって購入しやすさも変わってきます。したがって、どちらがベストなのかは、すぐに判断することはできないのが普通です。そこで物件探しをする前に、まずは不動産投資の判断基準となる指標について学んでおくことが重要です。

① 収益還元法

不動産の価値（特に収益不動産の価値）は、その不動産から得られる収益によって決まってきます。すなわち、本来不動産は収益還元によって評価されるべきものなのです。具体的には、年間の家賃収入から逆算して物件価格を求めるということです。こうして物件価格を導き出すアプローチを収益還元法といいます。

補足

より詳しくは、収益還元法の中の、直接還元法という。

② 表面利回りと実質利回り

利回りとは、よく預貯金の運用効率を示すことに使われ、「年間でお金がいくら増えるか？」という率を表しています。利回りの指標には、表面利回り^①と実質利回り^②の2種類がありそれぞれ次のように求めます。

補足

一般的に「利回り」と呼ばれているものは「表面利回り」を指す。

表面利回り（%）＝年間収入÷物件価格×100

◀より正確には満室時表面利回り

表面利回りは、単純に年間で得られる家賃などの収入を物件価格で割ることによって求められる利回りです。なお、物件情報（マイソク）などに表示されている利回りは表面利回りです。

実質利回り（%）＝（年間収入－管理費等－固定資産税等－ローン元利金返済）÷総投資額×100

◀ローンの元金と金利すべて含む返済額。

まず、実質利回りを求めるには、年間賃料収入から以下の費用を差引きます。

- ・管理費及び修繕積立金（区分所有マンションの場合）
- ・管理委託費（管理委託の場合）
- ・修繕費
- ・火災保険料
- ・土地建物固定資産税
- ・土地建物都市計画税
- ・ローン元利金返済

補足

鑑定評価における「実質利回り」は、ローンの元利返済金は控除しない。ただし、賃貸不動産の実務的な運用においては、ローンの元利返済金も控除して採算を立てるのが実務的である。

補足

総投資額は総事業費とも呼ぶことがある。

総投資額とは、物件価格のほかに購入時にかかる以下の取得費用が含まれます。取得費用については取得する物件によって変わりますが、概ね物件価格の5～10%になります。

- ・仲介手数料
- ・印紙税
- ・司法書士手数料
- ・登録免許税
- ・不動産取得税など
- ・そのほかの費用（リフォームなど）