

## 《失敗事例集》

私が今までコンサルしてきた中には、勝ち組・成功大家さんもいましたが、そうではない方たちも残念ながらもっとたくさんいました。彼らがなぜ失敗してしまったのか？失敗例から、学ぶことはたくさんあります。ぜひ参考にしてください。

### 【事例 1】

Aさんは年収が800万円のサラリーマンでした。勤めている会社も安定しており、将来何の不安もありませんが、出来れば早く退職して不動産収入で悠々自適の生活を送りたいと思っていました。ちなみに貯金はほぼゼロに近いです。

Aさんの投資歴は意外と長く、5年ほど前に、初めて小さな投資用の区分所有のマンションを購入しました。価格は250万円。利回りは10%以上。毎月25,000円程度の家賃が入ってきます。このとき貯金をはたいて現金購入したので、今は貯金がゼロになってしまったわけです。

その後、もっと大きな不動産投資をしたいと考えていたAさんに、最初の投資物件を紹介した不動産屋の営業担当者が物件を持ってきました。その物件は・・・なんと2億円もする1棟のマンションでした。年収は800万円ありましたが、貯金もないため購入するとしたら全額ローンを組むことになります。

不動産会社の営業マンは、「全額ローンで買しましょう。貸してくれる銀行も紹介します。金利は少し高いですが、5年くらいしたらもっと金利が低い銀行に借り換えましょう。その時、もう1棟買ってもいいですね。これであなたも1棟のマンションを所有するオーナーになったわけです。」

この言葉にコロッとだまされたAさんは、2億円の1棟マンションをフルローンで購入してしまいました。

ちなみにどんな物件かというと、

- ・築 30 年
- ・3LDK、20 戸
- ・金利は年 4%、変動金利です。

この段階で私の所に相談に来ました。

でも、契約はすでに終わった後だったのです。

普通は契約時に売買代金の 1 割程度を手付金として売主に支払います。

そして残金決済までに買主は手付金を放棄して契約解除することができるのですが、

この契約書を見ると、なんと手付契約の項目を抹消していたのです。

なので、契約をやめるには 2 割 (4 千万円) の違約金を支払う以外は方法がありませんでした。

しかも私が収支を計算してみると、金利が高すぎてほとんど利益ができません。

築 30 年経っていますから、今後は大規模修繕などの大きなお金も必要となってきますが、A さんには蓄えがありません。

それどころか、空室の部屋が増えたらどうするのでしょうか？

そこで私は A さんに聞いてみました。

「もし空室が増えたり、ローンが払えなくなったらどうするのですか？」

A さんの答えは、「不動産屋さんがなんとかなるって言ったので・・・」

というものでした。

A さんがこの不動産屋から受けたアドバイスをまとめると、

1. 最初の何年かは赤字もしくは小さな利益だけど、数年経ったらもっと金利の安い銀行に借り換えをしましょう。
2. 赤字額は A さんの本業の税金から引けるので税金対策になります。
3. 今後少しずつ不動産を買い足していきましょう。投資物件が増えるほど、空室等のリスク分散になります。

かなり無謀なアドバイスです。

A さんのためというよりは、不動産を売って仲介手数料を稼ぎたいという業者の利益のためのアドバイスです。

1. 今後、膨大な額の修繕費がかかる。
2. 空室が出たり、賃料が下がる可能性もある。

3. 貯金がない。
4. 最初からほぼ利益が出ない投資である。

こんな大きなリスクを抱えながら契約してしまった A さんのその後がとっても心配です。

●失敗しないためのワンポイント

必ず自分でシミュレーションをするようにしましょう。

その時は、「悲観シナリオ」でも検証することが大切です。

【事例 2】

不動産投資に失敗したというよりは頼んだ「管理会社」の選択ミスの事例です。

B さんが購入したのは、鉄筋コンクリート造 1 棟のマンションでした。

物件を紹介してくれたのは、投資物件を専門に扱い、管理も行っている会社(D 社)でした。

物件は 1 階が店舗で 2 階以上が 1K、9 戸というものでした。

近くに大学もあり駅からも近いため、一応は満室になるのですが、

でもその後すぐに空いてしまう、というのが悩みの種でした。

空室になるたびに、クリーニング費用や募集費用が掛かってくるため、

思うような収益も上がりません。

また「D 社」から連絡も来るのですが、本社が物件から遠いためか、

退去のお知らせも、その後の対応もとにかく報告が遅いのです。

こちらから「どうなっているの？」という催促をして初めて連絡が来るような感じでした。

その後、空室がなかなか決まらないので、D 社の担当から、

「楽器可にして募集しませんか？」

という提案がありました。

近くに音大もあるし付加価値を付けるためにも

「楽器可」のほうが決まりやすいかな？と思った B さんは、

担当者に楽器可で募集することを承諾しました。

それが良かったのか満室になったのですが・・・

実は・・・

楽器可の入居者と、以前から住んでいた楽器不可の入居者が混在したため、

以前から住んでいた入居者から「うるさい！」

という苦情の嵐となってしまったのです。

仕方なく、

- ・以前から住んでいた楽器不可の入居者の部屋の賃料を下げることに、
- ・空いた部屋から順次、防音工事をすること

で何とかおさまりましたが、

Bさんにとっては痛い出費になりました。

その後、管理会社に不信感を持ったBさんは管理会社を変更することにしました。

新管理会社は、新しい入居者の募集に関しては「楽器不可」で募集をし、

楽器可で入居した人に対しては演奏する時間を徹底してもらい、

問題はやっと解決しました。

管理会社の選択を間違えると、大変なことになるという事例です。

#### ●失敗しないためのワンポイント

管理会社選びは重要ポイントです。

もし購入した時の管理会社が気に入らない場合は、  
大家さんの会などに入って、大家さんの仲間から、  
もっと良い管理会社を紹介してもらいましょう。

#### 【事例3】

女性投資家Cさんのお話です。

Cさんは現在、区分所有マンション3戸を所有しています。

どの物件も都心にある築5年～10年程度の新しいマンションです。

この3件から家賃が月に30万円程度は入ってくるのですが、管理費、修繕積立金、ローン  
を返済すると、毎月の手取り額がほとんどない状況でした。

「もっと毎月のキャッシュがほしい。年齢を考えるとローンを借りられる最後のチャンス  
かも？」

と考えたCさんは、ある不動産会社から物件を紹介されました。

その物件は、

- ・駅から8分のところにあるS造(重量鉄骨)の3階建てのコーポ
- ・築30年

- ・支線のため、やや交通は不便

こういう物件はどうですか？

と買う気満々で相談に来られた C さんでした。

C さんは大手企業に勤めているため、銀行金利は 2% を切る低金利でした(変動金利)。ところが収支のシミュレーションをしてみると、それほど利益が出ないのです。また不動産投資は実際には現金が出ていかない「減価償却費」という支出があるのですが、築 30 年経っているのもそのうまみもほとんど享受できません。

この物件、なぜ利益が出ないかというと、

- ・建物が古く家賃が高く取れない。
- ・その割に価格が高い（利回りが低い）
- ・今後修繕費に多額の費用が掛かるため、お金をストックしておく必要がある。
- ・築 30 年のため、ローンの返済期間が短い。

これらのことが理由です。

築 30 年の S 造購入には注意が必要だという事例です。

#### ●失敗しないためのワンポイント

古い建物は減価償却期間が短くなったり、銀行のローン返済期間が短くなったりします。返済期間が短いということは、毎月の手取り収入に影響してきます。

また、建物は古くなると修繕にお金がかかってきます。

新築の場合にかかる経費に比べると大きく増えていくのです。

その点をしっかりと織り込んでシミュレーションすることが重要です。