

ド素人が行う 不動産経営戦略

～その3～

＊その2からの続きは10ページから

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新の*Adobe Reader*を無料でダウンロードして下さい。

<https://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■ 著作権について ■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用下さい。このレポートは著作権はれぼさんに属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても、複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等をすることを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著作の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を追わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

もくじ

プロフィール	3 ページ
経歴	4 ページ
きっかけ	5 ページ
メリット	6 ページ
デメリット	7 ページ
実践編	8 ページ
税金	1 0 ページ
運用	1 5 ページ
管理会社	1 6 ページ

◇プロフィール◇



ハンドルネーム

れぽさん

不動産経営歴

2013年2月～

不動産収入

毎月平均40万円

*純粋に家賃収入からローン等経費を引いた毎月の手残りです。

2019年8月現在

3棟 23戸 所有中 内区分所有が3戸 テナント2(スポーツジム・エステ)

◇家賃収入実績

90万円(約/毎月)

◇売買収益実績

350万円(1戸のみ売却)

◇減価償却等における税控除額

70万円(約/年間)

◇経歴◇

- | | | |
|-------|-----|--|
| 2012年 | 12月 | 保険以外で、残された家族への財産をどうするか考え始める |
| 2013年 | 2月 | 福岡市の一等地に新築区分マンション2戸取得 |
| 2013年 | 11月 | 神奈川県川崎市に新築区分マンション1戸取得 |
| 2016年 | 12月 | 福岡市の開発地区に新築区分マンション1戸取得 |
| 2017年 | 12月 | たまたま立ち寄った本屋で不動産経営の本を買い、
不動産収益に対して考えを改める |
| | | 鬼の活動でなんとか不動産会社と金融機関を見つける |
| 2018年 | 6月 | 1棟6戸 1棟8戸を同時に取得 計2棟18戸 |
| 2019年 | 7月 | 川崎の区分マンションを売却 約350万円プラス |
| 2019年 | 10月 | 福岡県の観光地に1棟5戸(うち2戸テナント)を取得 |

◇きっかけ◇

重要！

僕自身が病気や事故で亡くなってしまった時に、
家族は生活できるのか？

これが大きな理由です。

ココでは記載しませんが、
当時僕の周りで色々なことがありました。
その時、率直にそう思い色々調べたのがきっかけです。



たまたま本業(普段は営業職)の取引先の方が不動産経営を行っており、
その方に業者さんを紹介頂いて不動産を取得しました。

所有後に**家賃収入・税金控除等**の恩恵を受け、更に良さを知りました。

◇メリット◇

- 家賃収入がある(インカムゲイン)
- 売買による収益化が可能(キャピタルゲイン)
- 資産が増える
- サラリーマンでも確定申告を行うことで税の還付がある
- 団体信用保険に加入していれば、何かあっても残された家族が安心
- 知識が増える
- 経営感覚が身につく
- 建築業界の繋がりが出来る



◇デメリット◇

- 大きなお金が動く為、心が不安になる
- 空室によるリスクがある(家賃が入ってこない)
- 自然災害や周辺での事件により、空室のリスクがある
- 無知識でやり続けると、何かあった際にリカバリーが出来ない
- 管理会社に任せっきりだと、修繕費用が高くつく
- 悪徳な不動産を平然と案内してくる業者がある

結論から言うと、**不動産経営は会社の経営と同じ**です。

無知識から始めても構いませんが、

ずっとそのままでいると、後で自分が後悔をします。

しかし自分が成長すれば、株やFXと違って自分の知識とアイデア次第で
いかようにもリカバリ出来るのが不動産経営です。

(失敗を、指くわえて見過ごす事がなくなるのです)



ここからは、
もし僕が不動産経営がド素人だったとして、
これから【不動産をはじめよう！】
と思った時に、何をどうやっていくのか？

戦略と計画そして気をつける事を、
自分なりに記述していきたいと思います。



1.新築より中古	第1章にて
2.属性を知る	第1章にて
3.ワンルーム？1棟？シェア？	第1章にて
4.立地と環境	第2章にて
5.見学	第2章にて
6.管理会社	第2章にて
7.税金	第3章にて
8.運用	第3章にて
9.新戦略	第3章にて

納税・・・納税は義務です！

不動産を取得して収益が上がったからと言ってすぐにお金を引き出してはダメです！

不動産は取得をすると必ず**納税通知**がきます。

- 購入後半年して『**不動産取得税**』があります。
- 毎年『**固定資産税**』の支払いがあります。



不動産取得税は1回こっきりの払いです。

固定資産税は毎年支払いをしなければなりません。

だいたいいくらなのか？

不動産取得税

$$\text{不動産の価格（課税標準額）} \times \text{税率} - \text{特例} = \text{不動産取得税額}$$

僕の場合、購入価格5500万円で約71万円です。

築年数や税率・不動産価格にもよりますが、5000万円くらいの物件であれば、半年後に40万から70万の納税があると思ってください。

固定資産税

$$\text{不動産の価格（課税標準額）} \times \text{税率} = \text{固定資産税}$$

僕の場合、購入価格5500万円で約28万円です。

＊減価償却によって毎年金額は下がっていきます。

還付

これは少し難しいかもしれませんが、
わかりやすくご説明致します。

例えばあなたが、**年収500万円**だったとします。
この年収に対して、当然**所得税を支払わなければなりません**。

これは勤めている会社が手続きを行ってくれて、**所得税支払い後のお金**を給料として
振り込んでもらえます。いわゆる『手取り』が銀行に振り込まれますよね。

しかここであなは不動産を所持しています。
この不動産を取得する際、また不動産を維持するにあたって当然『**経費**』がかかります。

この経費が家賃収入より多くかった場合、
(仮に家賃収入以上に、修繕費用が50万かったとしましょう)
この修繕費用を**給料から身銭を切った**訳ですから、500万円ではなく450万円に
所得課税されるべきです。ただ、あなたはすでに納税しています。
ですので、**500万円の課税から450万円の課税差額分を還付**してもらえるのです。

還付

『ん？という事は毎年不動産経営は赤字にしないといけないのか？』

と思われたかもしれませんが、そうではありません。

不動産経営における『経費』とは以下のものが認められています。

- ・ 減価償却費
- ・ 固定資産税・都市計画税
- ・ 修繕費用
- ・ 損害保険料
- ・ 不動産会社・管理会社への手数料
- ・ 共用部分の電気代・水道代
- ・ AD費用（募集するための広告費）
- ・ 税理士司法書士への報酬費用
- ・ ローンの利息
- ・ その他経費

特に『減価償却』によるマイナス計上は効果があります。

建物は必ず毎年その価値が下がります。

この価値を経費計上するのです。

ん？イマイチわかんない・・・。

そうですね。

例えばあなたが5万円で新しいゲーム機を購入したとします。

使い古したこの5万円のゲーム機を10年後、同じ5万円で売れるでしょうか？
売れませんよね。（いやっ、プレミアついたら売れるじゃん！

↑ 今はそんな話ではありません）

とにかく、この**マイナスになる価値を『経費』**として計上するのです。

これは会社経営者だったり、経理担当の人ならすぐ理解出来ます。

これも良い機会です。**日商簿記3級**を勉強しましょう！

いざ運用を行なっていくと、こう思うはずです。

『運用運用って言っても何もする事ないやん・・・』

そうなんです。

ぶっちゃげすべて管理会社に委託し、自分は決裁だけを行えば、何もする事はありません。

勝手に家賃が入り、家賃からローンが支払われる。

あなたはただ通帳を見ながらそう思うことでしょう。

しかし！！

任せっきりでダメです！！

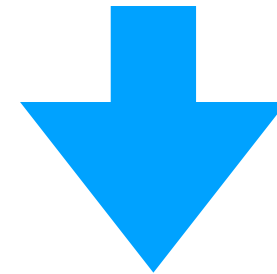
実運用が上手くいっている今のうちに！色々と整理しましょう！

最低限でも下記内容は、
自分で表にしてまとめておきましょう！

- 住所
- 家賃
- 管理費
- ローン費用
- 不動産取得税
- 固定資産税等
- 年間修理費用
- 修理箇所の履歴
- 敷金預かり状況
- 賃貸者契約者一覧
- ガス会社の概要
- 電気会社の概要
- 水道会社の概要
- エアコンの状況

他にもありますが、
お金が絡んでくるところはとても重要です。

どういう時に左記内容が必要になるのか？



次ページより説明をしていきます！

◇住所

これは物件の住所ですね。

区分所有の場合、〇〇号室と記入する場面があったりします。

多いのが管理組合による総会時の出欠確認時だったり、委任状作成の時です。『いちいち契約書見ないとわからない！』という場面も少なくはありません。

◇家賃・管理費

これは基本的な事ですね。

だいたいいいので頭に入れておくと、一度空室になり再募集を行う際に、家賃を上げたり下げたりをスピーディに指示する事が出来ます。

◇ローン費用

これも基本的な事です。

ローン契約によりますが、変動の場合、半年に一度金利変更によるローン返済額の通知が金融機関より通知されます。

毎月どれくらいキャッシュフローがあるのか？自分管理する上で最低限必要な情報になります。しっかり管理しましょう！

◇不動産取得税
固定資産税

不動産取得税は物件を所有半年後に支払いをします。これは一回こっ
きりです。(確定申告時経費計上しますので、必ず領収書はとってお
きましょう)

固定資産税は前述した通りです。

これは毎年のことなので、多少金額に変更はありますが、覚えておく
とよいでしょう！支払い月の時に慌てなくて済みます。

◇修理費用
修理箇所の記録

住まいを管理するとなると、修繕はどこかのタイミングでやってきま
す。その場合、それにかかった費用や修理箇所・また修理を担ってく
れた会社の情報は記録しておきましょう！

修繕費は確定申告時に経費として計上も出来ますし、
売却時に修理を行っていることで、売却価格が上がることもありま
す。そのエビデンスとなりますので、記録は大事です！！

◇敷金の預かり

最近では敷金なしで入居する、フリーレント契約が一般的です。
メリットとしては『入居者がつきやすい』反面、デメリットととして、
『退去時の修繕はオーナー持ち』というところです。
そのままだと室内の清掃代がそのまま請求されてしまいます。

対策として、退去時の室内チェックに同席したが良いでしょう。

「過失による傷や汚れは入居者に請求が出来ます」

＊契約内容によりますので一概には言えませんが・・・。

◇賃貸者契約者一覧

常時リストを使用する事はありません。

但し、会社が借りて入居しているのか？

個人が借りているのか？どういう会社に勤めているのか？

学生か？など、自分が今後不動産を経営していく上での大切な
マーケティング資料になる事は間違いありません。

◇ガス・電気・水道会社

基本的に管理会社が把握はしておりますが、何か会った際に、すぐ連絡がつくようリスト化しておく和良好的でしょう。

ただ、基本的にオーナーが直接連絡することはあまりありません。

◇エアコンの状況

これは地味にボディブローとなります。

ということかということ、エアコンの所有がオーナーという物も多く、壊れた際の修理や設備の入れ替え費用はオーナー持ちです。

その為、どれくらいで新しいのに変更したのか？

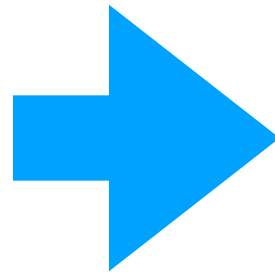
それくらいは把握しておいてがいいですね。

冷媒がR22の物だと、そうとう電気代もかかりますし、入居者が不快に思っているかもしれません。フロン法もありますので、交換が必要になります。費用がかかることです。必ず把握はしておきましょう！

9.新戦略

新戦略とというより、王道からやっていって自分のスタイルを見つけて下さい。

- ①中古物件のワンルーム
- ②中古物件の一棟
- ③RCの大型中古物件



いわゆる『王道』です

ここから先は経営方法が分かります。

大型マンションなどの
1棟経営

ロードサイド店舗を
リノベーションして、
利益重視の貸店舗経営

民泊経営
駐車場経営
土地開発から行う
など多角経営

大型マンションなどの1棟経営

ひたすら資産を大きくして、キャッシュを増やしていく経営です

ロードサイド店舗をリノベーションして、利益重視の貸店舗経営

銀行からの融資が厳しい場合、少ない資金を最大限生かす方法の一つとしてリノベーションがあります。
センスが問われますが、当たれば利益率も良いです。

民泊経営・駐車場経営・土地開発から行うなど多角経営

形有るものを運用するだけが不動産経営ではありません。
自分のアイデア・付加価値次第でキャッシュを生むことは可能です。
難しく考えず、どうすれば利益が上がるのか？
経営者感覚で考えることが大事です！

まとめ

いかがでしたでしょうか？

『案外そんなに考えなくても出来るかも？』

『とか難しく考えすぎていた！』

という感じではないでしょうか？

ただ、本当に大事なことは2つです！

●ちゃんとした不動産の営業担当者と知り合う事！

●人任せにせず、自分もちゃんと携わる事！

この2つがちゃんと出来れば大損はしません！

むしろちゃんとした資産家です！