

最近、FIRE (Financial Independence, Retire Early) という言葉がはやっています。資産を早めに築いて仕事を辞めるという生活スタイルの意味です。そして、この目的を達成するために、比較的手軽な投資対象として賃貸用のワンルームマンションなどが推奨されているようです。

投資用ワンルームマンションなどでは「不動産賃料収入で借り入れが返済できるので、少ない手元資金で投資できる」「返済が終わればキャッシュマシンとして自動的に働いてくれる」といった宣伝文句がよく聞かれます。でも、不動産賃貸事業はそんなに簡単なものではありません。

不動産賃貸事業はかつて「不労所得」を得るための代表的な存在と考えられてきた面があります。確かに貸し手市場だった時代は、敷金は賃料の2カ月分、礼金も賃料の2カ月分といった賃貸条件が当たり前でした。しかし貸家の供給が増えて競争が激しくなり、今は借り手市場に変わっています。

空室に入居してもらうために、大家さんが広告料として賃料の1〜2カ月分を負担し、敷金は1カ月、礼金はなしというのが当たり前になっています。今の不動産賃貸事業は「不労所得」を得られるものではなく、競争優位をいかに作り出すかが問われます。

競争優位を得るには、まずはその地域の人口の予測、世帯の変化を調査しましょう。これは物件所在地の地方公共団体が予測を公開していることもありますので利用しない手はありません。また、そ

の地域の賃料推移、建物の経年による賃料下落率、賃貸面積別の需給状況なども事前に調べておく、賃貸事業を行う上での作戦を立てやすくなります。

不動産流通機構のシステムに登録された情報から「賃料指数」「賃料変化率（築年数が1年相違する何%賃料が変化するか）」などの検討材料を不動産会社に提供してもらい、一緒に戦術を練っていくことが重要だと思います。

さらに保有し続けるだけを選択肢とするのではなく、売却市場にも目を向けておく必要があります。今売ったら利益が出るのか出ないのか、年に1度は確認しておきたいものです。また区分所有物件のマンションであれば、保有期間中に思わぬ修繕積立金の上昇があるかもしれません。管理組合での議論を注意深く確認しておく必要があるでしょう。また、設備の償却が止まりキャッシュフローが悪化する前に売るなど、税金面から売却のタイミングを計ることも必要かもしれません。

借り手市場となっている今、不動産賃貸事業を行うことは、何もしなくてもお金を生んでくれるものではありません。ある意味「経営」といえるのかもしれない。不動産全般に関することに加え、マーケティングやファイナンス、タックスプランニングなど、最低限で構わないので勉強した上で不動産賃貸事業に着手したほうがよいと思います。

(不動産コンサルタント 田中歩)
詳細は電子版に▼マネーのまなび↓20代からのマイホーム考