

20
ステップで

ノウハウだけあっても
行動できない方へ

儲かる
不動産を見極める
収支シミュレーションの
手順書



著者 大友哲哉

**20ステップで儲かる不動産を見極める
収支シミュレーションの手順書**

はじめに

もし、儲かる不動産なのか、損する不動産なのか、わずか数分で見極めることができるようになったら、あなたの人生はどれだけ良い方向に進むことができそうでしょうか？

もし、儲かる不動産を取得し続けていけたら、あなたの人生にどれだけのインパクトが生まれると思いますか？

少し、考えてみてみましょう。

もし、この質問で明るい未来を思い描くことができたら、ぜひ本書を最後までお読みいただき実践してください。その未来に近づくこと、間違いありません。

.....

本書をお選びいただき、ありがとうございます。

私は、東京大家塾を主宰している大友哲哉と申します。

[東京大家塾](#)は2006年から始まった大家さん向けの勉強会で、月額会員制コンサルティングも行っています。本書は、クライアントなどからの相談事例、実践報告、私の実践例、コンサルティング事例などが積み上がって体系化された内容になっています。

今回は、本気で不動産投資に取り組み人生を変えたいと考えているあなたのような方のために、私が[東京大家塾](#)で実際に教えている収支シミュレーションの実践書としてまとめました。

初めに確認したいことがあります。

それは、不動産投資は物件さえ取得すれば、後は不動産会社に任せておけば資産が増えていくと思っていないでしょうか。

もし、そうであれば、あなたの未来は明るい世界線から、外れます。

不動産投資は、投資でもあり事業でもあり、つまり、その結果は良くも悪くもあなたのものです。良い結果なら問題ありませんが、悪い結果の責任はすべてあなたが負います。

最悪の場合は、投資したお金が無くなるだけでは済まされず、マイナスになることもあります。下手をすると、訴えられて数千万円～数億円の賠償金を負う可能性さえあります。例えば、2021年の[八王子アパート階段崩落事故](#)のよ

うに。

そんな責任なんて負いたくない！

ですよね。わかります。そうしましたら、このままずっとサラリーマンなどの雇われて働く人生のままとなります。仕事で大きなミスをして、あなた個人ではなく組織が責任を負います。

それはそれで、あなたが自分で選んだ人生ですから、私からは良いも悪いも何も言うことはありません。

ですが、その一方で、好きなときに、好きな場所で、好きなことができる人生を手に入れる選択肢があります。好きなこととは逆の言い方をするなら、急に誰かからやりたくもないことを今日中にやれ！ と言われることのない人生です。

私はちょうどそんな人生「誰の都合にも左右されない人生」になっています。本書も「好き」「やりたい」「面白そう」、そんな気持ちで書いています。誰かに命令されたわけでも、来月の生活費のためでもありません。

ところで、昨今はFIRE（「Financial Independence, Retire Early」の頭文字を取ったもので「経済的自立」と「早期リタイア」を意味する）という概念が流行っているようです。

アメリカ発の新しい概念のように思われがちですが、実は日本では、明治時代に本多静六氏が、ほぼ同じことを実践し提唱していました。

- 25歳から給料の4分の1を貯金する「4分の1天引き貯金」を開始
- 1日原稿用紙1枚の執筆を続ける（副業）
- 貯金や副収入を株や不動産や事業に投資して資産形成を続ける
- 40歳で配当収入が給料収入を上回る
- 定年までに現在で100億円を超える資産を築く

そして、処世術として、次のような言葉を残しています。

- 経済の自立なくして自己の確立はない
- 職業道楽化
- 見栄を捨て生活を合理化する

おやおや？

なんだか、FIRE だとかミニマリストだとか、近年の新しい価値観に通じる
ところを感じませんか？

私は、こうした価値観に共感し、自分もそうありたいし、子どもたちにもそ
うあってほしいと考えて実践しています。そして、私の回りの方たちにも。

もし、あなたも同じように思われましてら、自分で考え行動した責任を負う
リスクを覚悟の上で、いっしょに歩んでいきませんか？

もちろん、私や[東京大家塾](#)のクライアントたちの失敗を繰り返すことはあり
ません。まずは、投資用不動産を買う前に、買った後のことをシミュレーショ
ンできるスキルを手に入れて、大きな失敗を避けられるようになりましょう。

そこで、本書では投資用不動産の収支シミュレーションに必要な項目を20
種類、詳細に解説していきます。

繰り返しになりますが、買う前に、買った後のことを考える。そうすること
で大きな失敗を避けて、少しずつ着実に資産や収入を積み重ねていけるので
す。

ちなみに、20ステップの順序が、級や段となっているのは、単なる私の遊
び心です。特別な意味はありません。笑。

なお、最後までお読みいただきますと、期間限定の特別なご提案があります。

私たちが実際に使っている収支シミュレーションの Excel ファイル、グラフ化の手順を解説した動画、答え合わせのためのサンプル物件と収支シミュレーション結果の Excel ファイルなどのご用意があります。

ぜひ、あなたの実践にお役立てください。

東京大家塾主宰



目次

はじめに

第1章 | 業者の収支シミュレーションはまやかし

業者の資料の信憑性は会社四季報にすら及ばない

収支シミュレーションは自分でゼロから作成すべきもの

不動産コンサルタントの上手な使い方

収支シミュレーションに必要な20項目

第2章 | 収入に関するシミュレーションの考え方

10級) 家賃収入の設定方法と注意点

9級) 空室率の考え方

8級) 家賃下落率の考え方

7級) 敷金・礼金・更新料の相場の調べ方と考え方

6級) その他の収入

第3章 | 支出に関するシミュレーションの考え方

5級) 固定資産税・都市計画税の調べ方と考え方

4級) 管理委託手数料の調べ方と考え方

3級) 入居募集経費の調べ方と考え方

2級) 借入金返済金額のシミュレーション

1級) 原状回復費の考え方

初段) 水道光熱費の考え方

二段) 定期清掃費の考え方

三段) 損害保険料の調べ方と考え方

四段) その他の支出

第4章 | 税金のシミュレーション

五段) 減価償却費 (建物・設備) のシミュレーション

六段) 元金返済金額の試算方法

七段) 税金 (個人は所得税等・法人は法人税等) の試算方法

八段) デッドクロス分析を行う

九段) 売却シミュレーション

十段) 大規模修繕工事の考え方

第5章) 不動産投資の成功と失敗の真実

不動産投資で失敗するたった1つの原因

資産形成の延長線上に副収入や FIRE はない

実務に活かすコツは質より量

終わりに

特別なお提案のお知らせ

第1章 | 業者の収支シミュレーションはまやかし

まずは、収支シミュレーションについて、良くある思い違いについて解説します。

もし、あなたも同じように思い違いをしていたら、この機会に改めてください。

業者の資料の信憑性は会社四季報にすら及ばない

もしかしたら、収支シミュレーションなんて、業者（宅地建物取引業者 | 不動産の仲介をしたり自ら売主となって不動産を販売したりする事業者）が作成してくれるから、自分で出来るようになる意味はないのでは？ と思っているかもしれません。

もともと、100%そう信じているのであれば本書を読み進めていませんよね。つまり、何かしら疑わしいと思われているのでしょう。

その考えは、ズバリ、大正解！

業者の作成した資料、特に投資判断に必要な情報について、基本的に法律上の規制がないのです。ですので、業者によりますが、その多くはあなたが期待するレベルのものではありません。

確かに、売買契約前の重要事項説明書にいろいろ説明があります。そして、売買契約書も重要事項説明書も法律（宅地建物取引業法）で、説明すべき項目が定められています。

しかし、法律が定めている項目は、対象不動産の法令上の制限（都市計画法や建築基準法など）や契約条件だけなのです。つまり、収益性や資産性が今後どのようなようになるのかのような投資判断に必要な項目はありません。

むしろ、業者が責任を負わないような文言が並び連ねるだけなのです。

例えば次のような文言です。

- ① 収入における将来の確実性は保証されていないこと
- ② 諸経費等を考慮したものではないこと
- ③ ある一定の仮定を前提にしていること（例えば「空室がない」など）

もし、株式投資の経験があれば会社四季報をご存知だと思います。業者が出してくる資料や情報は、会社四季報の信憑性に劣ります。

会社四季報は各企業の決算書などを基にしていて、その決算書は会計事務所の監査が入っています。

もし、上場企業が粉飾決済をすると詐欺罪（刑法 246 条）・違法配当罪（会社法第 963 条 5 項 2 号）・特別背任罪（会社法第 960 条）などに問われる可能性があり懲役刑となります。

しかし、不動産業界の場合、業者はあなたの投資判断に必要な資料について、先の例のような責任を負うことはないため、あなたの想像以上に信頼性・責任感に乏しい資料や情報となります。

かといって、その資料や情報の正確性や根拠を業者に問うようなことをすると、あなたの心証は損なわれます。すると、優良物件の紹介なんて夢のまた夢となります。

これは、業者が良いとか悪いとか、そういう話とは少し違うと私は思っています。要は、どのような業界でも、それこそあなただっただけ「楽しんで儲けたい」と思うものですよね。

不動産業界の場合、業者は「面倒なことを言わずに現金で買う客に売りたい」と思っているのです。これは仕方ありません。もちろん、そうはいつでも重要な情報を確認せずに買うような金額ではありません。

ただ、このあたりのバランス感覚は持てるようになりたいものです。具体的には、勉強中、研究中であれば、細かいことでも嫌がられようが気にせずに、どんどん聞いていきます。

そうして、ある程度、目利きができるようになって実際に買うときは、そういうことは気にせずに、まずは「ぜひ買いたいです！」と意思表示をします。確認したいことは、その後となります（後述）。

収支シミュレーションは自分でゼロから作成すべきもの

このように、業者からの投資判断に関わる資料や情報や意見は、あくまでも参考に留める必要があります。

特に「事実」ではなく業者の「意見」は、あなたに買ってもらうための「意見」となります。あまり真に受けないようにしたいものです。

そして、業者から提供される収支シミュレーションは、紙ベースだったりPDFファイルだったりすることがあります。すると、例えば、空室率を変更したり、金利を変更させたりといったシミュレーションが出来ません。

また、別々の業者から別の物件情報が来たときに、空室率や金利の設定が異なると、同じ条件で比較検討ができません。

では、ネット上にある収支シミュレーション・ツールを使えばいいのでしょうか？

確かに、例えば楽待さんの [CF\(キャッシュフロー\)シミュレーション](#) は、無料であるにも関わらず、よく出来ています。

こうしたツールを使い同じ基準で複数物件の収支シミュレーションすることで、儲かる物件・損する物件を見極めるスキルは向上します。

しかし、こうしたツールの設定値の根拠や背景がどのようになっているのか、どのようにカスタマイズしたらいいのか、あなたはどこまで把握できますでしょうか。

例えば、標準で入居率は90%、家賃下落率は1%、管理費5%、修繕費5%、大規模修繕費は12年後に建物面積×1万円などと設定されます。

この設定値が適切なかどうか、どのようにカスタマイズしたらいいのか、多くの方は判断できないことでしょう。

収支シミュレーションの目的は、表面的な利回りなどを計算することだけではありません。

実質利回りだったり、最終的な手元に残るお金（キャッシュフロー＝CF）を試算したりすることです。

また、空室率や家賃下落率や金利の変化によって、どのように実質利回りやCFが変化するのか、リスク分析をすることも重要です。

そうして、あなたはこの物件に投資するのか・しないのかを判断できるようになることです。

そのためには、あなた独自の投資基準を持つことが必要です。

この投資基準を明確に持たないと、悩んでいるだけでいつまでたっても買うことができません。また、勢いで購入することで大きな損失を招いて「こんなはずではなかった！」「だまされた！」「思っていたのと違う！」と後悔することになります。

最終的な収支シミュレーションの目的は「自分はこれなら投資できる」という明確な投資基準を作ることと、その基準に照らし合わせて投資判断ができるようになることです。

この目的を忘れないようにしてください。

不動産コンサルタントの上手な使い方

ちなみに、投資基準を作ったり収支シミュレーションを実施したりするのは難しそうだから、良さそうな物件が出たら、そのときに不動産コンサルタントに相談しよう…などと考えることもやめておきましょう。

なぜなら、時間が圧倒的に足りないからです。

例えば（あくまで例えば）私に相談することもできますが、個別相談の予約は早くても2日後。

そして、ゼロから相談するとなると、投資基準を考えて、収支シミュレーションを実施して、その結果を踏まえて考えて、などとしているうちに、その物件は他の誰かが購入してしまうでしょう。

こんなことを何度も繰り返しているうちに、不動産投資は自分に向いていないと嫌になります。

または「また買い逃す前に買ってしまえ！」と買うことが目的となって変な物件を契約してしまいます（いわゆる「買いたい病」に侵されて失敗する典型的なパターン）。

勘違いしないでほしいのは、不動産投資に向いているとかいないのではなく、考えたり相談したりする順序が逆なだけなのです。つまり、物件探しより業者選びより、まず先に投資基準を作ることが先なのです。

なぜなら、投資基準を作ることを焦ってはいけないからです。焦らされるものでもありません。あなたが、あなたのペースで納得の行くまで、じっくり思い悩みながら固めていくものです。

そして、収支シミュレーションを繰り返し練習して、数分程度で投資基準に適合できるのか判断できるように、スキルを高めるためにも時間が必要です。

さらに、誰かに相談する時間もほしいのです。相談するのも急ぐことなく、相談相手の都合に合わせられますから相談料も安く（中には無料で）できます。

収支シミュレーションのやり方も相談したり、答え合わせをしてもらったりする時間もあるのです。

これが、今日だとか明日だとかに相談したい！ となりますと、例えばボランティアでもいいと思っている先輩大家さんでも「なんだコイツ」と思ってしまうものです。

せっかくの味方なので、嫌がられるようなことはしたくないものです。

このように、勉強中・研究中の段階でしたら、いくらでも悩めます。例えば、区分マンションでいいと思っても、やっぱり一棟物件がいいかな〜と方針転換するのも自由ですし、ノーリスクです。

こうした方針転換は、物件を前に業者から「買うのか？ 買わないのか？」と詰め寄られている段階で、なかなかできない（言いにくい）ものです。業者も「そうはさせないぞ！」とまわりを固めてきます。

こうして、紆余曲折があり、やっと投資基準が固まり、収支シミュレーションもできるようになれば、あなたが自分で投資判断できます。物件情報が手に入って10分もあれば（机上の部分では）判断できるようになります。

すると、かなり早いタイミングで購入申込書（買付証明書）を業者に出せます。1番手を確保できます。

なお、購入申込書には契約書のような拘束力はないので、契約する前なら無条件で撤回や条件変更ができます。ただし、業者からの信用は損ないますので、軽い気持ちでむやみやたらと出すものではありません。

続いて、実際に契約するまでに、契約内容の条件交渉などで数日は時間が取れますので、この間に、現地調査をします。

また、私のような不動産コンサルタントに相談しても良いでしょう。あなたの気づかなかったポイントを指摘してくれることが期待できます。

投資基準が固まっていれば、不動産コンサルタントに大きな負担は掛かりません。ですので、早々に回答がもらえるでしょう。彼らは、今回の案件が、あなたの投資基準に適合するのかどうかをチェックするだけだからです。

私の場合ならチャットで対応できますので、翌営業日にはコメントが届きます。（必要に応じて、現地調査の同行、重要事項説明書・売買契約書のレビュー、契約立ち会いや緊急電話のスタンバイを行っています。）

参考までに不動産コンサルタントなどの相談相手の探し方を紹介します（順不同）。

1. ○○大家塾や○○大家の会の主催者から探す
ネットで「(地域名) 大家塾」などと検索する・[全国大家の会](#)で探す
2. 有資格者から探す
準公的資格：[公認 不動産コンサルティングマスター](#)から探す
民間資格：[J-REC 公認不動産コンサルタント](#)（不動産実務検定の認定講師）から探す
3. [ココナラ](#)や[タイムチケット](#)のようなスキルシェアサービスで探す
4. [お悩み大家さん](#)や[楽待相談室](#)の回答者から探す
5. [ブロガー](#)や[楽待コラムニスト](#)のようなところから探す

なお、私のブログ記事も参考にどうぞ。

- [大家の会・大家会の種類と選び方・遠方の場合・効果的な参加方法・あなたも主催してみよう・リンク集](#)
- [高額塾・大家塾・大家の会で注意したい5つのポイント](#)

収支シミュレーションに必要な 20 項目

[東京大家塾](#)のクライアントからも、収支シミュレーションの項目の質問をいただきます。「どのような経費があるのか」「いくらで試算すべきなのか」「税金の計算方法はどのようにするのか」などがよくある質問です。

まず、試算の方法として、超概算見積もり、概算見積もり、積算見積もりの3種類あることを知っておいてください。

超概算見積もりは、およそ -50% ～ $+100\%$ の幅で、概算見積もりは -25% ～ $+50\%$ の幅で、積算見積もりは -5% ～ $+10\%$ の幅での試算となります。

本書では、主に概算見積もりで試算していきます。

もし、あなたが収支シミュレーションをする中で、より精度の高い情報を入力できたら、それは積算見積もりとして差し替えてください。

続いて、まずは収支シミュレーションに必要な 20 項目をすべてカンタンに紹介します。大きく 3 つの種類に別れます。収入、支出、税金です。

まずは収入の項目から紹介します。

① 家賃収入

満室時の最大となる家賃収入とします。

② 空室率

5～20%で試算します。

③ 家賃下落率

0.5%～2.5%で試算します。

④ 敷金・礼金・更新料

今後の収入としては想定しません。

⑤ その他の収入

駐車場・駐輪場・自動販売機・携帯電話のアンテナ・電柱・通信機器の電気代・看板広告などが挙げられます。これらの収入は期待せずに、もしもらえたらラッキーと思きましょう。

次に支出です。

⑥ 固定資産税・都市計画税

物件価格の 0.5% で試算します。

⑦ 不動産会社に支払う管理手数料（管理委託手数料）

家賃収入の 5% で試算します。

⑧ 入居募集経費

戸数×年間退去率 25%×家賃 2 ヶ月分で試算します。

⑨ 借入金返済金額

Excel の PMT 関数を使い金利 2～4% で試算します。

⑩ 原状回復費

入居者が退去した後に部屋をキレイにする費用です。築年数によって変動します。築 10 年までなら建物面積×500 円で。築 11 年以上の場合には 2,500 円×建物面積で試算します。

⑪ 水道光熱費

5,000 円×戸数で試算します。

⑫ 定期清掃費

10,000 円×戸数で試算します。

⑬ 損害保険料

物件価格の0.1%で試算します。

⑭ その他の支出

区分マンション（管理費・修繕積立金）、借地（地代）、エレベータの保守点検、浄化槽（維持費は1人当たり10,000円）、ケーブルテレビ（利用料：1戸あたり6,000円）、インターネット（利用料：1戸あたり15,000円）があります。

以上が支出です。

次いで、税金の試算です。

⑮ 減価償却費（建物・設備）

土地・建物の割合を固定資産税評価額で按分して試算します。固定資産税評価額が不明な場合は類推します。建物は、建物本体：設備＝7：3（木造）または8：2（非木造）の割合で按分します。

⑯ 元金返済金額

ExcelのPPMT関数を用いて計算します。

⑰ 税金（個人は所得税等・法人は法人税等）

収入から（支出＋減価償却費－元金）を引いて、税率30%（実効税率概算）として試算します。なお、ここで税額を正確に計算する必要はありません。

さらに、次の項目も解説します。

⑱ デッドクロス分析

不動産投資の最大の落とし穴と言われる財務上の問題です。例えば、収入が一定・支出が一定のままでも、税金が増えていく構造上の課題です。元金返済金額が減価償却費を上回る時期を見極めます。

⑱ 売却シミュレーション

売却価格と税引き後の手取りを試算します。税金は個人の5年以内の売却は40%、5年超は20%で試算します。法人は30%で試算します。

⑳ 大規模修繕費

15年周期で建物本体価格の10%で試算します。

では、次章から20項目を順に解説していきます。

著者（大友哲哉）プロフィール

■生年月日

1974（昭和49）年10月

■出身地

千葉県市原市

■略歴

1998年 明海大学不動産学部卒業

同年 東証一部上場不動産ディベロッパー入社

2006年 [東京大家塾](#) 主宰

2008年 一般財団法人日本不動産コミュニティー理事

2016年 [東京大家塾](#) 合同会社設立

■現在

[東京大家塾合同会社](#)（不動産コンサルティング業）代表社員

[一般財団法人日本不動産コミュニティー](#)（資格認定団体）理事

■資格

J-REC 公認不動産コンサルタント

宅地建物取引士

PMP®（プロジェクト・マネジメント・プロフェッショナル） 他

■趣味

都心の公園巡り・カフェ巡り

■その他の著書など

<https://ooyajuku.com/book>