

大家の羅針盤

年 月 日 時点

趣味・特技をどう活かす？
どのように貢献するか？

得意なDIYの腕を活かし、入居者の日常生活が快適になるようなリフォームを施して提供する

記入例	(A)買う目線	(B)探す目線	左記の根拠等	今回の検討物件	優先度 ◎○△×	チェック欄
	(1)地域	群馬県	北関東エリア	生まれ故郷で実家がある		
・市町村	太田、伊勢崎など	埼玉県、群馬県、栃木県、茨城県全域	土地勘がある			
・沿線	東武伊勢崎線	-	ニーズがある地域			
・最寄り駅	太田、伊勢崎など	-	駐車場があれば徒歩圏不要			
・用途地域ほか	住居専用地域	工業専用地域以外はOK	住環境を重視			
(2)物件						
①種類	一棟物のアパート	一棟物のアパート、マンション	スケールメリット追求			
②構造	木造2階建て	木造、軽量鉄骨造、鉄骨造	節税メリットを考慮			
③ターゲットと間取り	若いご夫婦世帯向け1LDKか2LDK	ファミリー物件 すべて	自分たちと同世代なため			
④立地	周辺にスーパーや小学校がある住宅地	何かの理由で入居が見込めればOK	生活しやすさを優先			
⑤築年数	15年～20年	15年～25年	修繕費と節税のバランス			
⑥物件価格帯	3000万円～5000万円	4000万円～6000万円	借入しやすい水準			
(3)資金計画						
①自己資金	500万円	1000万円	現在の余裕資金額			
②借入金額	2500万円～4500万円	3000万円～5000万円	自己資金から逆算			
③利回り(表面・実質)	表面12%	表面8～13%	キャッシュフローが回る水準 指値して希望利回りに近づける リスク回避			
(4)出口戦略	5年後に売却	5年後に売却	売却益を求めするため			

記入の手引き

© 坂下仁

- 1) アウェイでなくホーム。人口推移見込みをチェック(人口問題研究所)。ハザードマップ(国交省)をチェック。
- 2) 「避けるべき物件」に該当しないかどうかをチェック(幻でラッピング、資産家向け、節税できない)
 - ① 戸建て アパート一棟 区分マンション 一棟マンション 商業物件 etc
 - ② 木造 鉄骨造 鉄筋造 鉄骨鉄筋造 etc
 - ③ 入居者ターゲット(家族持ち、単身、老夫婦、シェアハウス、旅行者、企業の社宅、テナント、店舗etc)
 - ④ 入居者ターゲットから、何を重視するか? 買い物・通勤・通学・駐車場要否等。
近隣業者や住人への聞き取り。空室状況等(ホームズ「見える賃貸経営」)。
 - ⑤ 築年数の許容範囲。節税効果との兼ね合い。
 - ⑥ 標準値・基準地価格と取引事例(国交省の土地総合情報システム)と路線価(国税庁)をチェック。
- 3) 銀行の融資目線を意識する(キャッシュフロー、担保物件、人物)
- 4) ずっと持ちきるのか、売却するのか。いつ誰に対して売却するのか。

【今回検討する物件の情報(上記以外)】

土地の面積	建物の面積	路線価	固定資産税評価額	前面道路幅	土地の権利
【判断結果】 ※欲しいかどうかではなく、役に立つかどうかで判断 A: 即決 B: 借入できれば買う C: 指値が通れば買う D: 落第					
【判断理由】					