

Rich Dad

Robert Kiyosaki

Poor Dad

Letter 11月号
Part 1



新築・中古マンションの動向

～新型コロナウイルスで
2020年は本当にマンションの買い時なのか?～

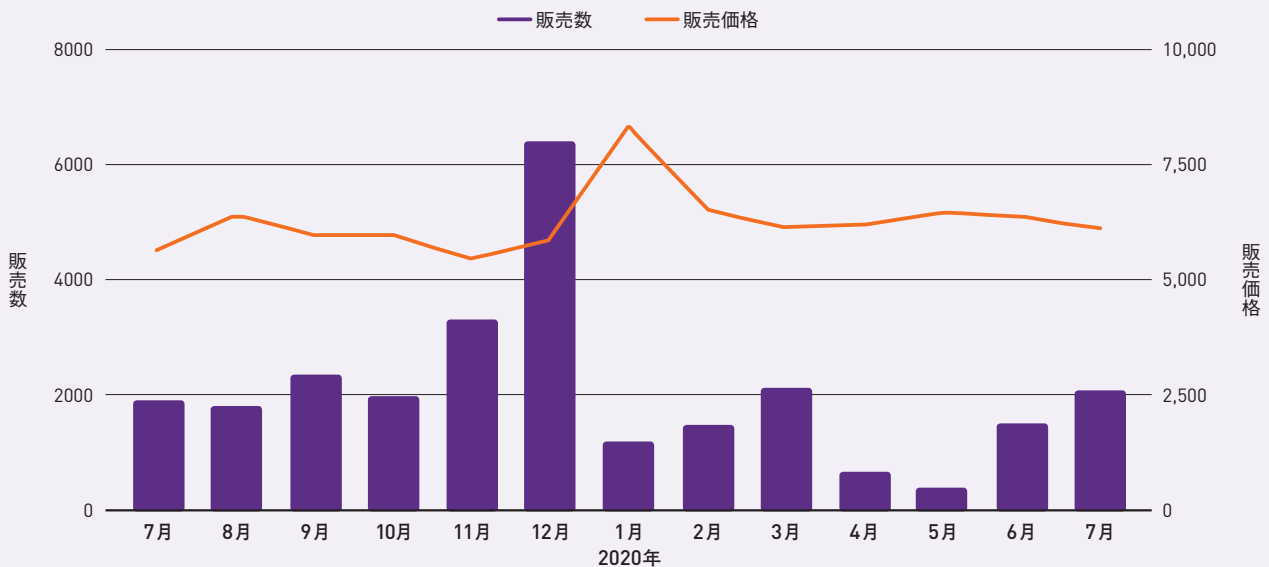


菅野 譲
(かんの ゆずる)

新型コロナウイルスによる緊急事態宣言の影響を受けた2020年上半期（4月から9月）の首都圏新築マンション販売戸数が発表されました。前年同期比26.2%減、8,851戸でした。これは、調査が始まって以来、最低の数字となりました。

4～5月は不動産の販売活動や建設も止まっていたので、当然ながら販売数が激減しました。ですから、マンション販売数の数字だけをもって不動産が低迷しているとは言い切れません。実際に1戸あたりの平均価格は、前年同期比1.3%高でした。（図表）

首都圏新築マンションの価格・販売数の推移



出典 [https:// イエツグ .com/buy/2021_realestate_when_buying/](https://イエツグ.com/buy/2021_realestate_when_buying/)

それでは、中古マンションの動向は、どうでしょうか？

不動産ニュース (<https://www.re-port.net/article/news/0000063759/>) によると、

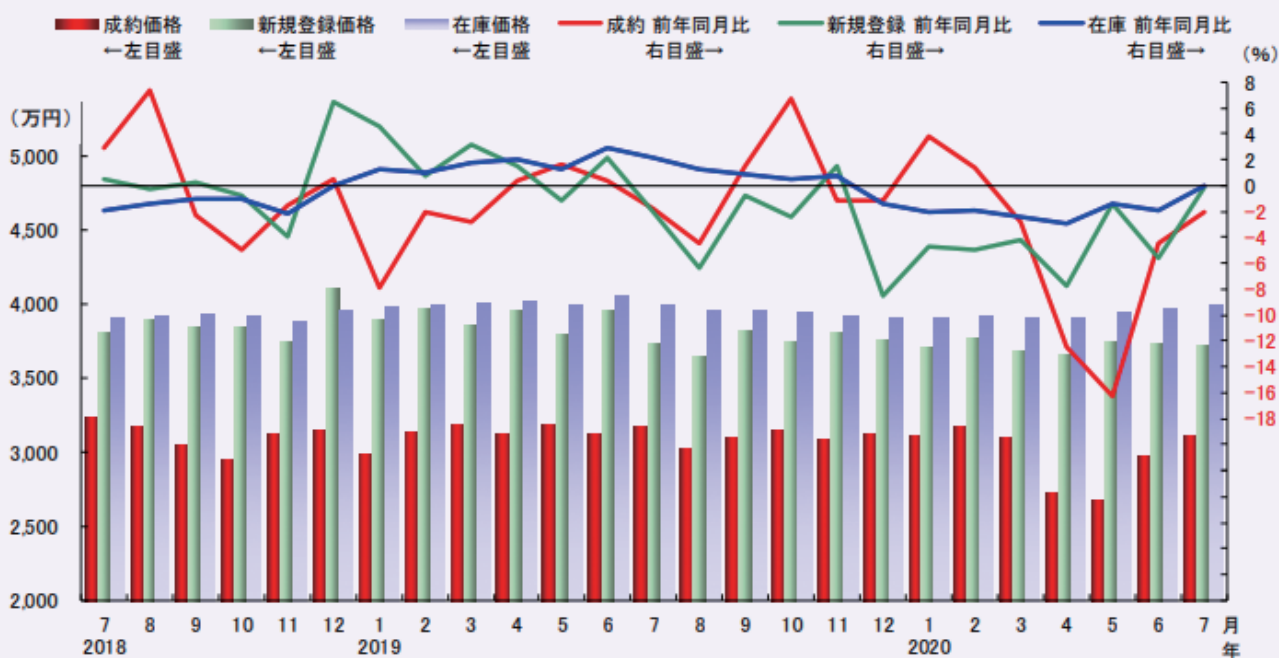
「(公財) 東日本不動産流通機構 (レイズ) は 19 日、2020 年 7～9 月期の首都圏不動産流通市場動向を公表した。

当期の首都圏中古 (既存) マンション成約件数は 9,537 件 (前年同期比 1.4%増) と、4 期ぶりに前年同期を上回った。また 7～9 月期としては、1990 年 5 月の同機構発足以降過去最高となった。地域別では、東京都 4,971 件 (同 1.1%減)、埼玉県 1,121 件 (同 8.2%増)、千葉県 1,129 件 (同 3.7%増)、神奈川県 2,316 件 (同 2.7%増) となった。」

こちらは、過去最高を記録しています。

ちなみに、中古一戸建ての動向も見てみましょう。次の図をご覧ください。

首都圏 中古一戸建住宅価格の推移



中古一戸建住宅	2019年						2020年						
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
成約価格 (万円)	3,168	3,030	3,091	3,150	3,087	3,115	3,100	3,169	3,094	2,722	2,668	2,975	3,102
前年同月比 (%)	-1.8	-4.5	1.5	6.7	-1.1	-1.1	3.8	1.4	-2.8	-12.5	-16.2	-4.4	-2.1
前月比 (%)	1.8	-4.4	2.0	1.9	-2.0	0.9	-0.5	2.2	-2.4	-12.0	-2.0	11.5	4.3
新規登録価格 (万円)	3,725	3,645	3,811	3,747	3,802	3,756	3,707	3,769	3,688	3,656	3,743	3,722	3,716
前年同月比 (%)	-2.1	-6.3	-0.8	-2.4	1.5	-8.5	-4.7	-5.0	-4.2	-7.7	-1.4	-5.6	-0.2
前月比 (%)	-5.5	-2.1	4.5	-1.7	1.5	-1.2	-1.3	1.7	-2.1	-0.9	2.4	-0.6	-0.2
在庫価格 (万円)	3,990	3,962	3,960	3,936	3,917	3,909	3,902	3,915	3,903	3,903	3,936	3,966	3,988
前年同月比 (%)	2.1	1.3	0.9	0.5	0.8	-1.4	-2.1	-1.9	-2.4	-2.9	-1.4	-1.9	-0.1
前月比 (%)	-1.3	-0.7	-0.1	-0.6	-0.5	-0.2	-0.2	0.3	-0.3	0.0	0.8	0.7	0.6

出典 東日本レイズ http://www.reins.or.jp/pdf/trend/mw/mw_202007_summary.pdf

グラフを見ると、5月から回復していますが、7月の時点で、対前年比で2.1%のマイナス。成約価格は、3,102万円となっています。

ただ、エリア別に見てみると、東京は既に対前年比でプラスに転じており、コロナウイルスの影響により多少価格を落としたものの、コロナ前の水準に戻るか、それ以上の価格になりそうなトレンドになっています。

日本では今年4月7日に新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言が発令され、多くの新築マンション販売会社が事務所を閉鎖しました。首都圏は最後まで緊急事態宣言が残っており、解除されたのは5月25日だったので、新築マンションの営業活動は当然できませんでした。

その期間の興味深い話があります。新築マンションの販売そのものができないため、代わりに中古マンションの購入希望が増大し、売りが出ればすぐに契約が成立する状態だったそうです。

しかし、市場に出せばすぐ売れる状態にもかかわらず、売りの数が極端に少なかったとのこと。その結果、値引きを一切しない「売り手市場」になりました。どうやら、マンションの売却希望者が、緊急事態宣言の下、買い叩かれることを恐れたようです。

コロナウイルス感染症により、経済的ピンチに陥った人の物件を安く購入できるチャンスと考えた人も大勢いましたが、売り手側も逆に警戒して売りに出すことはなく、特別定額給付金や持続化給付金、各種の融資制度により、不動産を売りに出すこともなくなったのでした。

結局、今、中古マンションを売りに出しても買い叩かれることはありません。

それでは、2021年はやはりマンションが暴落するのでしょうか？

キーワードは、2つあります。

「金融緩和」と「テレワーク」です。

菅総理に代わりましたが、アベノミクスの金融緩和政策は全く変わっていません。黒田日銀総裁も2%のインフレ目標に向かって、金融緩和を継続しています。特に、新型コロナウイルス感染症による経済対策のため、無制限の緩和を行っており、それが株式と不動産に行く流れは変わっていません。業界団体からすでに要望が上がっていますが、来年以降は、コロナ不況を見越して、「GO TO TRAVEL」キャンペーンのような不動産や住宅向けの補助金などが国から出される可能性が高いです。そのため、簡単には価格は下がらないと考えられます。

また、新型コロナウイルス感染症によりテレワークが中心となり、そうなれば地方移住が進むのではないかと4月や5月に言われていましたが、さほど進みませんでした。

多くの企業では、週に1日か2日の在宅勤務という形態のようです。テレワークが主になる社員でも、週に何日か出勤するのであれば、首都圏近郊に住むことはできても、本格的な地方移住はできません。

新型コロナウイルス感染症による影響は大きな問題ですが、首都圏の新築・中古マンションの売れ行きが回復していることは、いつかは元に戻ると考えている方が多く（ワクチンの開発・接種が進めば、コロナ禍からすぐに回復するでしょう）、一生を左右するような移住にまで踏み込む人が少なかったと思います。

築古物件のビフォーアフター

8月号パート1でご紹介した100万円の戸建ての物件ですが、先日リフォームが出来上がってきたので、お見せしたいと思います。

こちらがリフォーム前の写真です。



いかにも古い、荷物がたくさん散在している物件です。

次に、これがリフォーム後の写真です。



400万円の費用をかけてこれだけ綺麗にしました。

2階部分を撤去して、新たに屋根をかけて平屋にし、水回りも全部新しくして、居室は5LDKから3LDKになりましたが、新築と見間違ふほどの物件になりました。

8月号パート1でも説明しましたが、

物件の購入と修繕で、トータル500万円かかりました。(諸費用で別途30万円程度かかっています)

賃料は6万円前後取れそうな物件ですので、年間家賃収入が72万円、費用が500万円で、表面利回り14.4%です。

これだけだと、普通の利回りじゃないか?と思う方もいると思いますが、これを収益物件としてではなく、5年後に中古住宅として売却したらいくらになるとおもいますか?

私は少なくとも1000万円以上で売却できると考えています。

そうすると、5年後までの家賃収入 $72万 \times 5年 = 360万円$

そして、売却見込み額を $1000万 - 物件価格とリフォーム費用500万 = 500万$

家賃収入360万円と売却益500万円で、合計860万円の収益となります。

不動産は、収益物件のインカムだけでなく、売却益で儲けることができないか、別の目線で見ること重要です。

マンションの築年数別売却のポイント

1. 築5年以内のマンション

築5年以内のマンションは、新築と比べて設備や間取りでさほど差がないため、新築に近い価格になります。しかし、どうしても新築マンションと比較されるので、同じような条件の新築が近くにあると、売りづらくなる面もあります。

しかし、立地によって、新築時より高い価格で売却できる場合もあります。特に、近年不動産価格の上昇により、価格を抑えるため、1戸あたりの面積が狭いものが多いので、新築より古くても面積が広い方が高く売れる逆転現象も生じます。

2. 築年数10年以上のマンション

築年数が10～20年のマンションは、設備もまださほど古くなく、内装のダメージもさほどないため、人気があります。新築マンションよりコストパフォーマンスが良いからです。

しかし、売り出し価格を高くしすぎると、なかなか売りづらい面も出てきます。そこは、周辺の相場に合わせた価格設定も必要になってきます。

また、マンションは、15年くらいで大規模修繕を実施するので、大規模修繕工事の有無によって、売却価格に差が出ます。

築年数が12年を超えると、購入希望者は35年ローンも組めなくなるので、買い手も制限されてきます。

3. 築年数20年以上のマンション

築年数が20年を超えてくると、劣化がひどくなり、設備も古いものになります。そうなる前、リフォームをしているかどうかで、価格がだいぶ変わってきます。

大規模修繕が行われていれば、マンションの建物自体は問題がないのですが、それに伴い修繕積立金も上がりやすいので、いつ工事をするかの確認は重要です。

また、築25年を超えると住宅ローン減税が適用されなくなるので、それも含めて購入希望者が制限されてくることもあります。

4. 築年数 30 年以上のマンション

築 30 年以上のマンションは、劣化を心配される方も多いと思います。劣化を判断する目安の一つが、昭和 56 年（1981 年）以降の「新耐震基準」で建てられているかどうかです。地震に強い建物ですから、劣化にも強いです。

鉄筋コンクリート造の耐用年数は 47 年なので、マンションの耐用年数を考えると、まだまだ使えますので、大規模修繕などのメンテナンスがしっかり行われ、管理体制が整っていれば問題ありません。ちなみに、築 47 年以上のマンションは住宅ローンを組みにくくなります。

金持ち父さん・菅野ゆずるの最近の出来事

5 年前から所有しているスナックのテナントがあるのですが、コロナの影響でその店子さんが抜けてしまいました…しかし大きなお店から小さいお店にして営業したいというスナックが新たに入りました。

しかしその新たな店子さんが入ったら…、トイレが流れない…と管理会社から連絡が入りましたので、設備屋さんに見てもらおうと排水の勾配が取れない…とのこと、今まで普通に営業していたのに…使い方が悪いのか…

大きな詰まりがあったので、撤去してもらったそうですが…今は様子見していますが、新たな入居者が入ると今まで大丈夫だったのに、クレームが入ることがあります。管理会社から業者さんに見てもらおうと、費用がかかります。(泣)

入居者さんとは、即対応するなど、良い関係を築いておかないと、クレームに感情的な部分が入って問題が大きくなってしまいます。不動産のオーナーになった場合には、クレームは即対応を心がけることを忘れないようにしましょう！

菅野 譲
(かんの ゆずる)

< 免責事項 >

- ・ 当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資判断や運用戦略のご検討にあたり参考となる情報の提供を目的として作成されたものであり、実際の投資等に関わる最終的なご決定はお客様ご自身のご判断で行って頂きますようお願い致します。
- ・ 当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資におけるいかなる利益も保証するものではなく、また、投資の結果によってお客様が思わぬ損害を被る可能性もあるため、投資を行われる際にはお客様ご自身で投資のリスクを慎重に検討されますよう併せてお願い致します。
- ・ 当社の商品、およびコンテンツに掲載されている情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手した情報等によっておりますが、当社がこれらの情報の正確性等について、全て、独自に検証しているわけではありません。当社はこれらの情報の正確性、適時性、網羅性、完全性、商品性、及び特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・黙示を問わず、何らの表明又は保証をするものではありません。当社は、当社の商品、およびコンテンツの内容及び提供、並びにお客様による第三者への開示等について、お客様その他当社の商品、およびコンテンツの閲覧者に生じた一切の損害、損失又は費用について、損害の性質如何を問わず、直接損害、間接損害、通常損害、特別損害結果損害、付随損害、逸失利益、非金銭的損害その他一切の損害を含め、これらについて債務不履行、不法行為又は不当利得その他請求原因の如何を問わず、何ら責任あるいは義務を負わないものとします。
- ・ 当社の商品、およびコンテンツ中における、シミュレーションやバックテストについては参考データ等のご提供を目的として作成したものであり、将来の利回りを保証するものではありません。

Rich Dad Poor Dad Letter 11 月号 - Part1

発行日 2020年11月
著者 ロバート・キヨサキ
発行者 寺本隆裕
発行所 APJ Media 合同会社
大阪府大阪市中央区南船場2丁目5番12号
クリスタファイブ 10F

©2020 APJ Media, LLC All rights reserved.

※この電子書籍の全部または一部を無断で複製、転載、改竄、公衆送信すること、および有償無償にかかわらず、本データを第三者に譲渡することを禁じます。