

元銀行員こう | 公式LINE限定特典

ONE-ROOM INVESTMENT CHECK SHEET

その物件、 買った翌日に売ったら いくらですか。

ワンルーム投資 5つの質問チェックシート

「毎月2,000円のプラスで、資産がつくれる」——契約の判子を押す前に、紙とペンで10分。
銀行が審査で見ている数字と同じものを、あなた自身の手で計算してください。

勧誘を見抜く5つの質問＋記入式／保存版

◆この資料でできること

- 勧誘されたその場で聞くだけで、危ない話を見抜ける「5つの質問」が手に入る
- 「月〇円のプラス」の裏にある、本当の毎月の収支を自分で計算できる
- 銀行の審査の目（家賃9割掛け・収益還元評価）で、物件を自分で査定できる
- すでに持っている人は、傷を最小にする「出口の順番」が分かる

勧誘されたら、その場で聞く5つの質問

ワンルーム投資の勧誘は、職場の先輩・友人・SNSなど「身近な人」から来るが増えています。身近な人からの話ほど、物件を見ずに判子を押ししてしまう。だからこそ、質問はあなたの代わりに、この紙に聞かせてください。

使い方：勧誘を受けたら、この5つをそのまま声に出して聞く → 答えを右の余白にメモ → 1つでも「危険な答え」なら、その場では絶対に契約しない。それだけで大半の失敗は防げます。

質問1 この物件、買った翌日に売ったら、いくらになりますか？

近隣の中古の成約事例で答えてもらってください。新築の販売価格には広告費・人件費が乗っており、買った直後の売却額との差が「含み損」です。

危険な答え：「値上がりしますから大丈夫」「売る前提で考えないでください」 **誠実な答え：**具体的な近隣中古の成約価格

質問2 管理費・修繕積立金・税金・保険を引いた「実質の利回り」は何%ですか？

パンフレットの利回りは、経費を引く前の「表面利回り」がほとんどです。実質利回りと借入金利の差が1%を切ると、家賃が1割下がるだけで利益はほぼ消えます。

危険な答え：表面利回りしか出てこない／「経費は誤差です」

質問3 サブリースの家賃は、何年ごとに見直しですか？ 解約の条件は？

「30年保証」でも、賃料は見直し（減額）される場合があります。逆にオーナー側からの解約には「正当事由」が必要で、簡単ではありません。契約書の該当ページを、その場で見せてもらってください。

危険な答え：「保証なので下がりません」「解約はいつでもできますよ（口頭のみ）」

質問4 （紹介者に）この紹介で、あなたに紹介料は入りますか？

この業界には、紹介者に謝礼が入る仕組みがあります。聞きにくい質問ですが、聞かれて怒る相手なら、それが答えです。

信頼できる人かどうかと、利害関係がないかは、別の話です。

質問5 私がこの家賃・経費で赤字になった場合、誰が補填するんですか？

答えは「あなた自身」です。この質問は相手ではなく、自分に向けた確認です。年金代わり・節税・保険代わり——どの言葉も、毎月の赤字を消してはくれません。

大原則：その場で契約しない。「今日だけ」「残り1戸」と急かされたら、それ自体が危険信号です。しつこい勧誘・強引な勧誘は、消費者ホットライン「188」へ。

STEP 1

「毎月の実際」を書き出す

営業資料の「月〇円のプラス」は、家賃と返済だけの計算です。オーナーが払う経費を全部足して、本当の毎月を出します。提案書・重要事項説明書から転記してください。

① 家賃収入（サブリースなら保証賃料）	+	円
② ローン返済（月額）	-	円
③ 管理費・修繕積立金	-	円
④ 固定資産税・都市計画税（年額÷12）	-	円
⑤ 火災・地震保険（年額÷12）	-	円
⑥ 毎月の実際 = ①-②-③-④-⑤		円



※動画の例：家賃9万8,000円・返済9万6,000円（2,500万円・35年・金利3%）・管理費等1万5,000円・固定資産税月割8,000円・保険月割2,000円の場合。

◆ポイント：ここがマイナスなら、その物件は「持っているだけでお金が出ていく」商品です。しかも修繕積立金は築年数とともに上がり、サブリース賃料は下がる場合があります。マイナスは、育ちます。

STEP 2

「本当の稼ぐ力」と金利を比べる

業者の資料には出てこない数字です。物件の稼ぎと、借金の利息。この2つを円で並べます。

⑦ 年間の家賃収入 = ① × 12	円
⑧ 年間の経費 = (③+④+⑤) × 12	円
⑨ 物件の稼ぎ（実質収入） = ⑦ - ⑧	円
⑩ 1年目に払う利息の目安 = 借入額 × 金利 (%)	円
⑪ 差 = ⑨ - ⑩	円

◆記入例 | 動画のケース（2,500万円・金利3.0%）

⑨ 物件の稼ぎ（117万6,000円 - 30万4,000円）	約87万円
⑩ 1年目に払う利息（2,500万円 × 3.0%）	約74万円
⑪ 差	約13万円

2,500万円のリスクを背負って、余裕は年13万円。家賃が1割下がれば、ほぼ消えます

STEP 3

銀行の目で、自分の物件を査定する

銀行が審査で見ている数字は、営業資料とはまったく別物です。同じ計算を、あなたの物件でやってみてください。

×0.8～0.9

家賃の掛け目（目安）

銀行は家賃を満額では見ない
空室・下落を織り込む

稼ぎ÷5%

収益還元（目安）

担保価値は「販売価格」でなく
「物件の稼ぎ」から逆算

560万円

金利1%の差（35年）

高い金利で通るローンは
そのぶんリスクの値段

⑫ 銀行の目の家賃 = ① × 0.9	円
⑬ 銀行の目の毎月 = ⑫ - ②（返済）	円
⑭ 銀行の目の担保価値 = ⑨ ÷ 5% (物件の稼ぎ ÷ 想定利回り)	円
⑮ 物件価格との差 = 物件価格 - ⑭	円

※動画の例：家賃9万8,000円×0.9＝8万8,000円で、返済9万6,000円に対し最初から月8,000円の赤字。担保価値は87万円÷5%＝1,740万円で、2,500万円との差は約760万円。

■ 物件の稼ぎ別・収益還元評価の目安（利回り5%で計算）

物件の稼ぎ（年間・経費控除後）	収益還元評価の目安	販売価格2,500万円との差
60万円	1,200万円	-1,300万円
75万円	1,500万円	-1,000万円
87万円（動画の例）	約1,740万円	-約760万円
100万円	2,000万円	-500万円
125万円	2,500万円	±0円（ようやく釣り合う）

※掛け目・還元利回り・評価方法は金融機関や物件により異なります。ここでは「仮に9割・5%」の目安で統一しています。

いちばん大事なこと：どこかの審査に通っても、それは「買える」ようになっただけで、「儲かる」と認められたわけではありません。**審査に通ること、儲かることは、別の話です。**ある銀行に断られたのに別のルートで通るときは、金利という「リスクの値段」を必ず見てください。

STEP 4 **すでに持っている方へ | 出口の順番**

毎月の赤字が続いている方は、責めるより先に、順番どおりに動いてください。動いた日から、状況は止まり始めます。

- ☐ 複数の不動産会社（2〜3社）から売却査定を取った ※販売元1社に任せない
- ☐ 借入先に、残債と、売却時の精算方法を確認した 残債：_____円
- ☐ サブリース契約書の賃料改定・解約の条項を読んだ（該当ページに付箋）
- ☐ 不足額が出る場合の資金計画を書き出した 不足見込み：_____円
- ☐ 不足分をカードローンで埋めそうになったら、先に弁護士・法テラスに相談

「買い取ります」と言われたら、そのまま読む

「金額と期限を書面ください。○日までに買付証明が出なければ、他社にお願いします」

◆引き止めトークの型（動画より）：「他社に出すと手数料がかかりますよ」「うちで査定します」→2週間、また2週間と待たされて動けなくなるのが定番です。書面（買付証明）を出せない相手とは、話さなくていい。これだけ覚えてください。

STEP 5 **最後のチェック | この4つを覚えて帰ってください**

- ☐ 新築ワンルームは、買った翌日の売却額から考える（含み損を先に知る）
- ☐ 「月〇円のプラス」は経費を入れる前の数字。経費まで入れた毎月で判断する
- ☐ サブリースの家賃は下がる場合がある。オーナーからの解約は簡単ではない
- ☐ 審査に通っても、赤字は1円も消えない。「通った＝安全」ではない

それでもやりたい方へ：ワンルーム投資のすべてが悪いわけではありません。ただし、中古を自分の足で現地まで見て、実質利回りと出口（売却額）まで自分で計算できる人の道具です。この紙の計算が自力でできないうちは、判子を押さないでください。

信頼できる人と、投資判断を任せていい人は、別です。

向こうから来た儲け話で、最初に儲かるのは向こう側。あなたが儲かるかどうかは、それとは別に、自分で計算しなければいけません。

— 元銀行員こう

Q&A よくある不安3つ

Q. 先輩・友人の紹介です。質問したり断ったりすると、関係が気まづくなりませんか？

「家族（銀行）に相談してから決める約束なんです」と、この紙のせいにしてください。質問4（紹介料）を聞いて怒る相手なら、守るべきは関係ではなく、あなたの2,500万円です。

Q. サブリースを「解約できない」と言われました。

まず契約書の賃料改定・解約条項を確認してください。サブリース会社は借地借家法上の「借主」として保護されるため、オーナーからの解約にはハードルがありますが、条件・手続きは契約によって異なります。国土交通省のサブリースFAQを確認のうえ、弁護士・法テラスへ。

Q. もう赤字が続いていて、自己破産しか無い気がします。

今の情報だけで、そうとは決められません。自己破産は人生の終わりではなく、生活を立て直すための制度です（ただし一定期間、カードや新しいローンの審査に影響します）。その手前に、売却・返済条件の相談・任意整理など段階があります。ひとりで決めず、専門家に相談してください。

◆ ひとりで抱えないための相談先

- ▶ 消費者ホットライン 188（いやや）／しつこい勧誘・強引な勧誘・契約トラブルの相談窓口
- ▶ 法テラス（日本司法支援センター）／収入等の条件を満たせば、弁護士等による無料法律相談
- ▶ 国土交通省 賃貸住宅管理業法ポータルサイト／サブリース契約の規制・FAQ・注意喚起

※受付時間・利用条件は変わることがあります。各機関の公式サイトで最新の情報をご確認ください。

▶ あなたが受けている勧誘、数字で見直しませんか？

「この提案書、実質利回りが書いてない」「サブリースの契約書のここが分からない」——そんなときは、公式LINEや動画のコメントでお寄せください。今後の動画で、実際に計算しながらお答えしていきます。

このシートの背景は、動画「ワンルーム投資」の回で全部計算しながら解説しています。**YouTube：元銀行員こう**で検索／公式LINEでは今後も限定レポートを配布します。

【免責事項】

- ・本資料は情報提供を目的としたもので、特定の不動産取引・金融商品の勧誘や、契約・解約の推奨を目的とするものではありません。
- ・掲載の数値（物件価格2,500万円・金利3.0%・家賃9万8,000円ほか）は、動画の解説用に設定した概算のモデルケースです。
- ・家賃の掛け目（8〜9割）、収益還元率の還元利回り（5%）、返済負担率等は一般的な目安であり、審査基準・評価方法は金融機関・物件・時期によって異なります。実際の金融機関は、個別の審査理由を開示しない場合がほとんどです。
- ・サブリース契約の賃料改定・解約の可否や条件は、個々の契約内容・契約形態によって異なります。個別の判断は、契約書の確認と専門家への相談を前提としてください。
- ・本資料の情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当方は責任を負いかねます。
- ・出典：独立行政法人国民生活センター「20歳代に増える投資用マンションの強引な勧誘に注意！」（2019年3月公表・2013年度160件→2018年度405件）／国土交通省 賃貸住宅管理業法ポータルサイト／消費者庁「サブリース契約に関するトラブルにご注意ください！」／日本司法支援センター 法テラス
- ・数値はいずれも2026年8月時点の情報にもとづきます。無断転載・再配布はご遠慮ください。