

宮古島不動産投資 買う前に確認すべき30のポイント

失敗回避チェックリスト30

伊良部島を拠点にする不動産鑑定士が、買付証明を出す前に確認すべき価格・収益・建築・法規制・出口のリスクを整理しました。

価格・相場

収益シミュレーション

宿泊運営

建築費・インフラ

ハザード・法規制

融資・出口戦略

PUBLISHER

Miyako Advisory

AUTHOR

半場 吉朗 / 不動産鑑定士

USE CASE

買付証明・融資相談・社内稟議の前

VERSION

2026 Edition

Miyako Advisory

冷静な投資判断が、投資家を守り、宮古島の未来を守る。

発行情報とご利用にあたって

発行：Miyako Advisory / 半場吉朗（不動産鑑定士）

本資料は投資判断のための参考情報であり、不動産鑑定評価書ではありません。記載内容は特定の物件の購入可否を判断するものではなく、最終的な投資判断は読者ご自身の責任で行ってください。

目次

01 はじめに

02 価格・相場の妥当性

03 収益シミュレーション

04 ホテル・民泊運営

05 建築費・インフラ

06 ハザードと法規制

07 融資と出口戦略

08 Quick Checkのご案内

はじめに

宮古島は、美しい海と自然に囲まれた、日本でも屈指の魅力を持つ島です。近年は観光需要の拡大やリゾート開発への注目を背景に、不動産投資の対象としても大きな関心を集めています。

しかし、魅力的な地域だからこそ、冷静な判断が必要です。

「宮古島だから大丈夫」という期待だけで数億円の投資判断を行うことは、非常に危険です。離島という環境は、本土とは異なるコスト構造、インフラ制約、法規制、運営上の困難を抱えています。これらを事前に把握せずに買付を進めた結果、計画が根本から崩れるケースは少なくありません。

本資料は、私が不動産鑑定士として実務で確認する視点をベースに、宮古島の不動産投資で**買付証明を出す前に最低限確認しておきたい30の項目**を整理したものです。

この資料の使い方

- 各項目にはチェックボックス（□）を付けています。一つずつ確認しながら読み進めてください。
- 「確認済み」か「未確認」かを整理するだけでも、仲介会社や金融機関との交渉精度が変わります。
- 不明点が複数残る場合は、買付前に専門家のセカンドオピニオンを検討してください。

冷静な投資判断が、投資家を守り、宮古島の未来を守る。

第1章 価格・相場の妥当性

不動産投資において、「いくらで買うか」はすべての出発点です。この章では、提示された価格が本当に妥当なのかを検証するための5つの確認ポイントを整理します。

□ ポイント1：提示価格は近隣の実勢取引価格と比較したか

販売図面に記載されている価格は、あくまで「売主の希望価格」です。その価格が市場実態と整合しているかは、別の視点で確認する必要があります。

具体的には、**国土交通省の不動産取引価格情報**（土地総合情報システム）を活用して、近隣エリアの直近の成約事例を平米単価で比較してください。宮古島の場合、同じ市内でも「市街地」「沿岸リゾートエリア」「農業地域」で相場が大きく異なります。物件の立地特性を踏まえて、同等の条件での取引事例を確認することが重要です。

不動産鑑定士が価格を検証する際は、「近隣の成約事例」と「公的指標」の**2軸**で見ます。どちらか一方だけでは不十分です。

□ ポイント2：路線価・地価公示に対するプレミアムを把握しているか

路線価は相続税評価の基準として国税庁が公表しており、一般に時価の約80%程度を目安に設定されています。地価公示は国土交通省が毎年発表する「正常な取引」の指標です。

提示されている売買価格がこれらの公的指標の何倍になっているかを計算してみてください。たとえば、路線価ベースの推計時価が5,000万円のエリアで1億2,000万円の売値がついている場合、約2.4倍のプレミアムが乗っています。

このプレミアムが「将来の事業収益で回収可能な水準」であるかどうかを、具体的な収支計画で裏付ける必要があります。裏付けのない高値は「期待値」であり、「根拠」ではありません。

□ ポイント3：「宮古島だから上がる」だけを根拠にしていないか

宮古島の不動産市場には確かに魅力があります。しかし、「人気がある＝価格が上がり続ける」とは限りません。

過去の不動産バブル期を振り返ると、「将来性」を理由に高値で取得された物件が、景気後退局面で大幅に値下がりした事例は無数にあります。魅力的な地域だからこそ、期待値が先に価格に織り込まれ、**高値づかみのリスク**が潜んでいます。

確認すべきは、「宮古島が魅力的か」ではなく、「**この価格で買っても、将来の収支と出口が合うか**」です。地域の将来性は価格判断の一要素ではありますが、それだけで数億円の投資を正当化することはできません。

□ ポイント4：短期間で転売が繰り返された物件ではないか

登記簿（登記事項証明書）を確認すると、ここ数年の短期間で所有者が何度も変わっている物件が見つかることがあります。これは、転売のたびに業者の利益が上乗せされ、**現在の提示価格が実態から大きく乖離している可能性**を示唆します。

日本の登記簿には「いくらで売買されたか」という取引価格は記載されません。しかし、宮古島のように市場の注目度が高いエリアで「短期間に所有者が転々と変わっている」場合、価格上昇を前提とした「仕入れ→転売」の連鎖が起きている可能性が高いと見るのが自然です。

もし、短期間で所有者が変わっているにもかかわらず、その間に「物件価値を向上させる変化」（建物のリノベーション、開発許可の取得、更地化など）が何も行われていなければ、最終的な買い手であるあなたが、間に入った複数業者の「純粋な利益の積み上げ」を全て負担させられる危険性があります。

□ ポイント5：同等スペックの競合物件と比較しているか

検討中の物件だけを見ていると、価格の高低を判断する基準がなくなります。

同じエリア、同等の面積・用途の物件が他にどのような価格で出ているかを調べてください。不動産ポータルサイトの売出情報は「売主の希望価格」に過ぎませんが、複数の物件を並べて比較すること自体に意味があります。

「同じ条件でもっと安い物件がある」場合、なぜ検討中の物件にプレミアムを払うのか、その理由を言語化できますか。言語化できなければ、それは「感覚」であり「根拠」ではありません。

鑑定士の着眼点

不動産鑑定士が価格を判断する際、市場性を検証するために活用するのが「取引事例比較法」です。類似の取引事例を複数集め、個別の事情を補正したうえで、対象物件の適正な価格帯を見極めます。投資家の方も、少なくとも3～5件の比較事例を手元に揃えてから判断に臨むことをお勧めします。

第2章 収益シミュレーションの確認

「利回り〇%」という数字は、不動産投資において最初に目が行くポイントです。しかし、その数字がどのような前提で計算されているかを確認しなければ、見せかけの利回りに踊らされることになります。

□ ポイント6：想定利回りは満室前提のみに依存していないか

物件資料に記載された「想定利回り」は、多くの場合、**全室が1年間満室で稼働した場合**の理想値です。

現実には、空室期間、入退去に伴う原状回復費用、募集期間中の収入ゼロ期間が発生します。宮古島の宿泊施設であれば、冬場の閑散期（11月～2月）における大幅な稼働率低下や、台風による突発的なキャンセルは避けられません。

販売資料の利回りをそのまま信じるのではなく、「**現実的な稼働率**」に引き直した利回りを自分で計算してみてください。仮に満室前提の利回りが10%であっても、稼働率が80%に落ちるだけで実効利回りは8%以下に、さらに経費控除後はさらに低下します。

□ ポイント7：税引後キャッシュフローで中長期的に黒字を維持できるか

表面利回りから見落とされやすい項目を一つずつ差し引いていくと、手元に残る金額は驚くほど小さくなります。

以下は理解を助けるための単純化した試算例です。実際の税額、借入条件、修繕費、空室率は物件ごとに大きく異なります。

たとえば、1億円の物件で年間賃料収入1,000万円（表面利回り10%）の場合を考えます。ここから固定資産税・保険料で約150万円、修繕維持費で約100万円、空室損失（稼働率80%想定）で約200万円が引かれ、営業純利益（NOI）は約550万円になります。さらに借入返済（8,000万円・金利2%・20年）が年間約480万円あると、税引前の手残りは約70万円です。

ここから法人税等を支払えば、**税引後のキャッシュフローはほぼゼロ**に近づきます。加えて、数年後に「デッドクロス」（減価償却費の減少により、帳簿上は黒字なのに手元の現金が流出する状態）が訪れると、さらに厳しくなります。

□ ポイント8：ランニングコストは網羅的に計上されているか

宮古島特有のランニングコストとして、以下の項目が見落とされがちです。

- **固定資産税**: 物件規模に応じて年間数十万～数百万円（※宮古島市では都市計画税はかかりません）
- **損害保険料（台風割増）**: 沖縄県は台風リスクが高く、本土より保険料が割高になる傾向
- **塩害による設備更新**: エアコン室外機、給湯設備、外壁塗装など、塩害地域は耐用年数が短くなる
- **シロアリ対策費**: 亜熱帯気候のため定期的な防蟻処理が必要

これらを事業計画に織り込まずに「利回り〇%」を計算しても、実態とはかけ離れた数字になります。販売資料の経費欄に上記項目が明示されているかどうかを確認してください。

□ポイント9：大規模修繕費用（塩害・台風ダメージ含む）を計画に組み込んでいるか

建物は年月とともに劣化しますが、宮古島では**塩害と台風による劣化速度が本土の比ではありません**。

外壁の塗り替え、防水工事、設備更新といった大規模修繕は、一般に築10～15年で発生します。本土であれば修繕費として建物価格の数%程度を見込みますが、宮古島の場合はそれに塩害対策費と資材の海上輸送費が加わります。

10年後・15年後の修繕費を事業計画に織り込んでいない場合、その時点で突然数百万～数千万円の出費が発生し、キャッシュフローが一気に悪化するリスクがあります。「いつ、いくらかかるか」を大まかにでも計画に入れておく必要があります。

□ポイント10：ワーストシナリオでもローン返済を下回らないか

投資の安全性を測る最も基本的な指標は、「**最悪の状況でも借入返済を続けられるか**」です。

空室率が想定より悪化した場合、台風で長期間営業停止になった場合、競合施設の増加で宿泊単価が下落した場合。これらのストレスシナリオを重ね合わせても、毎月のローン返済額を下回らない収入が確保できるかを確認してください。

特に宮古島では、台風による突発的な修繕費（エアコン故障、外壁破損など）が重なることがあり、「収入減少」と「突発支出」が同時に発生するリスクを想定しておく必要があります。万が一の場合に本業や他の資産でカバーできる余力があるかどうか、重要な判断材料です。

鑑定士の着眼点

鑑定士が収益物件を分析する際は、表面利回りではなく「税引後キャッシュフロー（ATCF）」と「DSCR（借入金償還余裕率）」を重視します。DSCRが1.0を下回る時期がいつ訪れるか。これが投資の持続可能性を決める分水嶺です。

第3章 ホテル・民泊運営の前提

宮古島の不動産投資では、宿泊施設（ホテル・ヴィラ・民泊）としての運営を前提とする案件が増えています。しかし、宿泊施設投資は「不動産投資」であると同時に「事業投資」です。運営の前提が崩れれば、不動産としての価値も連動して下がります。

□ ポイント11：宿泊単価・稼働率は公的データと照らし合わせて現実的か

販売資料に記載された宿泊単価や稼働率が、宮古島の市場実態と整合しているかを確認してください。

日本政策金融公庫や観光庁が公表する宿泊統計データには、エリア別の客室稼働率や宿泊単価の実績が含まれています。これらの公的データと、販売資料の前提数値を照らし合わせることで、前提の「強気度」を客観的に判断できます。

特に注意すべきは、**オフシーズン（梅雨・台風期）の稼働率**です。ハイシーズンの数字だけを年間平均に外挿すると、現実を大きく上回る想定になります。月別の稼働率変動を確認しましょう。

□ ポイント12：清掃スタッフの確保難と清掃単価を加味しているか

宮古島の宿泊施設運営で、投資家が最も見落としやすいのが**清掃オペレーション**です。

島内では慢性的な人手不足が続いており、清掃スタッフの確保は年々困難になっています。本土であれば1回あたり数千円の清掃費が、宮古島では割高になる傾向があります。さらに深刻なのは、スタッフを確保するために投資家が**アパートを社宅として借り上げる**動きが増えていることです。

この社宅コストは運営経費に上乗せされるだけでなく、島の住居不足や家賃高騰の一因としても報じられるようになりました。清掃スタッフの確保計画と、その人件費が収支計画に反映されているかを必ず確認してください。

□ ポイント13：OTA手数料や運営代行手数料が経費から抜け落ちていないか

宿泊施設の集客には、OTA（Online Travel Agency：Booking.com、楽天トラベル、Airbnb等の予約サイト）の利用がほぼ不可欠です。

OTA手数料や運営代行手数料は、契約内容や運営形態によって大きく異なります。しかし、一般に宿泊売上に対して相当割合の手数料が発生するため、これらが経費計算に含まれていない場合、見かけ上の利回りと実態の間に大きな乖離が生じます。

さらに、遠隔地に住む投資家が運営を外部委託する場合は、運営代行手数料が追加で発生します。販売資料の経費計算にこれらの手数料が含まれているかを必ず確認してください。

□ ポイント14：該当エリアの新規供給動向・競合状況を確認しているか

宮古島では近年、ホテルやヴィラの新規開業が相次いでいます。供給が増えれば、当然ながら競争は激化し、稼働率や宿泊単価に下方圧力がかかります。

確認すべきは、**あなたの物件の半径数キロ圏内に、今後どの程度の新規供給が予定されているか**です。建築確認済みの案件、計画段階の案件を含めて情報を収集してください。

「今は競合が少ないから高稼働」であっても、2～3年後に周辺にヴィラが5棟、ホテルが2軒オープンすれば、状況は一変します。供給動向を無視した収益予測は、砂上の楼閣です。

□ ポイント15：管理人不在時の近隣トラブル対応フローは確立されているか

民泊やヴィラの運営では、宿泊者が騒音やゴミ出しルール違反で近隣住民とトラブルになるケースがあります。特に管理人が常駐しない施設では、問題発生時の対応が遅れがちです。

宮古島のような小さなコミュニティでは、近隣との関係悪化は**事業継続そのものに影響**します。行政への苦情が増えれば、許認可の更新や新規取得に支障が出る可能性もあります。

トラブル発生時の連絡体制、24時間対応の仕組み、地域との関係構築の計画が、運営計画に含まれているかを確認してください。「良い物件を買えば勝手に儲かる」ではなく、「運営体制を含めて事業として成り立つか」を見ることが重要です。

鑑定士の着眼点

宿泊施設の収益力を判断する際、鑑定士は「不動産としての価値」と「事業としての価値」を分離して考えます。建物や土地がどれほど優れていても、運営オペレーションが破綻すれば収益は生まれません。運営コストの前提（清掃・OTA手数料・代行費用・人件費）が現実的かどうかは、投資判断の根幹に関わる問題です。

第4章 建築費・インフラの確認

宮古島への投資で、土地探しと同じくらい、慎重になるべきなのが建築費とインフラです。「土地は安く買ったが、建築見積もりが想定を大幅に超えて事業が止まった」というケースは珍しくありません。

□ ポイント16：現在の建築単価を前提にした計画になっているか

建築費は、構造、仕様、施工時期、施工会社、資材価格、人員確保の状況によって大きく変動します。

宮古島では、**資材の海上輸送費、職人不足による人件費、台風・塩害対策（塩害仕様の室外機や給湯器、耐風圧サッシ等）の追加コスト**が加わるため、本土と同じ感覚で建築費を見積もるのは危険です。

販売資料や事業計画書に記載された建築費の前提が、いつ時点の見積もりに基づいているかを確認してください。建築費は短期間でも変動するため、半年前の見積もりでも現在とは乖離している可能性があります。見積もりの「日付」と「前提条件」を必ず確認してください。

□ ポイント17：水道管の口径と水資源リスクを把握しているか

宮古島は河川がなく、水道水源のほぼすべてを**地下ダム（地下水）**に依存しています。この構造的な水資源制約は、宿泊施設や商業施設を運営する際の根本的なリスクとなります。

具体的に確認すべきは、対象物件に引き込まれている**水道管の口径（太さ）**です。口径が小さい場合、大量の水を使用する宿泊施設や飲食施設では水圧不足が生じ、**増圧ポンプの設置費用**が追加で発生します。

また、将来的に島全体の水需要が増加した場合、新規の水道接続に制約がかかる可能性も排除できません。水道局への事前確認は必須です。

□ ポイント18：下水道未整備エリアの場合、浄化槽コストを把握しているか

宮古島では、市街地を除き下水道が整備されていないエリアが広く存在します。下水道未整備地域に建物を建てる場合、**合併処理浄化槽**の設置が必要になります。

浄化槽の設置費用は、処理対象人数（施設の規模）によって数十万～数百万円に及びます。宿泊施設のように使用水量が大きい場合は、より大型の浄化槽が必要になり、設置費用だけでなく、年間の**維持管理費（清掃・点検・汲み取り）**も相当額になります。

建築見積書に浄化槽関連のコストが含まれているか、また将来の維持管理費が収支計画に反映されているかを確認してください。

□ ポイント19：職人不足・工期遅延リスクと産廃処理費を考慮しているか

宮古島の建設現場では、慢性的な**職人不足**と**工期遅延**が常態化しています。

本土からの応援職人を招く場合、渡航費・宿泊費が加算され、人件費はさらに上昇します。また、生コンクリートの打設や型枠工事は島内の生産能力・人員に限りがあるため、「お金を出せばすぐ建つ」というものではありません。

さらに見落とされがちなのが**産業廃棄物処理の費用**です。離島である宮古島では処理施設の容量に限りがあり、産廃処理費用が本土に比べて高騰する傾向にあります。解体や改修を伴う案件では、この費用が想定を大きく上回る場合があります。

工期遅延は「開業の遅れ → 収入ゼロ期間の発生 → その間の借入利息だけが積み上がる」という連鎖を招きます。建築費だけでなく、工期の見通しと遅延時の資金余力も事業計画に含めてください。

□ ポイント20：沿岸部の塩害対策仕様コストを把握しているか

海沿いの絶好のロケーションは、投資家にとって最も魅力的な条件です。しかし同時に、**塩害**という見えないコストを伴います。

沿岸部では、潮風に含まれる塩分がエアコン室外機、給湯設備、窓サッシ、外壁、金属製建材を急速に腐食させます。標準仕様の設備では耐用年数が大幅に短くなるため、建築時から**耐塩害仕様（防錆処理済みの設備、特殊コーティング外壁等）**を採用する必要があります。

この仕様変更によるコスト増は、建物全体で数百万～数千万円に及ぶことがあります。建築見積書で「塩害対策」が明示されているかを確認し、標準仕様との差額を把握してください。

鑑定士の着眼点

建築費の妥当性を判断する際、鑑定士は国土交通省の建築着工統計をベースに、構造別・用途別の坪単価を算出し、提示された見積もりとの乖離を確認します。宮古島の場合、統計値に加えて「離島補正」（資材輸送・人件費割増・塩害仕様）を考慮する必要があります。見積書の内訳を分解し、どこにいくらかかっているかを可視化することが第一歩です。

第5章 ハザードと法規制

「買ったのに建てられない」「想定していた用途で使えない」。これは不動産投資における最悪のシナリオの一つです。宮古島には、美しい自然を守るための厳格な規制が数多く存在します。

□ ポイント21：ハザードマップで津波・土砂災害の区域を確認したか

対象物件が**津波浸水想定区域**や**土砂災害警戒区域**に含まれていないかを、必ずハザードマップで確認してください。

宮古島は珊瑚礁に囲まれた低地が多く、沿岸部の一部は津波浸水想定区域に指定されています。これらの区域に該当する場合、建築制限がかかるだけでなく、**損害保険料の大幅な割増**、**金融機関の融資評価への悪影響**、**将来の売却時における買い手の敬遠**といったリスクが生じます。

国土交通省「ハザードマップポータルサイト」や宮古島市が公表する防災マップを活用し、対象地の災害リスクを事前に確認してください。

□ ポイント22：白地地域（用途地域外）や都市計画区域外の独自の建築制限を理解しているか

宮古島市の都市計画は、市街化区域と調整区域の区分がない「非線引都市計画区域」です。平良市街地などの一部にのみ用途地域が指定されており、島の大部分は用途地域の指定がない「白地地域」や「都市計画区域外」に該当します。

用途地域内であれば、建蔽率・容積率や建築可能な用途が明確です。しかし、白地地域や都市計画区域外の場合、一定規模以上の開発に対する「開発許可」のハードルや、接道要件の扱い、インフラ整備（上下水道の引き込み）の自己負担など、市街地とは異なる重い制約が課せられるケースが多々あります。

「市街地から離れた広い土地だから、自由に大規模な開発ができる」と安易に判断するのは禁物です。対象地がどの区域に属し、どのような建築・開発制限が課せられるかを事前に確認してください。

□ ポイント23：宮古島市の景観条例や自然環境保全ルールを確認したか

宮古島市には、美しい自然環境と景観を保全するための独自の条例やルールが存在します。

これらの規制により、以下のような制約がかかる場合があります。

- **建物の高さ制限**（2階建てが許可されず平屋のみとなる等）
- **外壁の色彩制限**（派手な色が使えない、自然と調和する色を求められる等）
- **植栽の義務**（敷地面積に対する一定比率の緑化が求められる等）
- **屋根の形状・素材の指定**

これらの条件を知らずに設計を進めると、設計変更による**数百万～数千万円のコスト増**や、計画そのものの縮小を余儀なくされます。土地購入前に、対象地にかかる景観・環境関連の規制を行政窓口で確認してください。

□ ポイント24：接道義務を満たし、再建築に支障はないか

建築基準法では、建物を建てる敷地は原則として幅員4m以上の道路に2m以上接していなければなりません（接道義務）。

宮古島の郊外では、**見た目は道路でも建築基準法上の「道路」として認定されていない通路**が存在します。この場合、接道義務を満たさないため、建物の新築や建替えが認められません。

また、前面道路の幅員が4m未満の場合、**セットバック**（道路中心線から2mの位置まで敷地を後退させること）が必要になり、有効な敷地面積が減少します。

既存建物がある場合でも、将来の建替え時に接道義務を満たせないリスクがないかを確認してください。「建物は建っているが、再建築不可」という物件は、出口戦略を著しく制限します。

□ ポイント25：農地の場合、農地転用の許可が下りる見込みはあるか

宮古島にはサトウキビ畑を中心とした農地が広く分布しています。農地を宿泊施設用地や商業用地として利用するためには、**農地法に基づく転用許可**が必要です。

農地転用の許可は、対象農地の区分（甲種農地・第1種農地・第2種農地・第3種農地等）によって難易度が大きく異なります。特に、優良農地として保護されている区分の場合、転用許可は原則として認められません。

「安い農地を買って転用すれば事業用地になる」という安易な計画は、転用不可のリスクを伴います。購入前に農業委員会への事前相談を行い、転用の見込みを確認してください。見込みが立たない場合、土地は「塩漬け」になります。

鑑定士の着眼点

法規制の確認は、鑑定評価における「対象不動産の確認」の中核をなす作業です。鑑定士は公法上の規制（都市計画法、建築基準法、農地法、景観法等）を網羅的に調査し、対象不動産の「最有効使用」を判断します。規制を見落とすと、価格の前提が根本から変わります。投資家の方も、最低限「用途地域」「建蔽率・容積率」「接道状況」「ハザード区域」の4点は購入前に確認してください。

第6章 融資と出口戦略

不動産投資の成否が最終的に確定するのは、物件を売却（出口）する時です。どれだけ運営期間中のキャッシュフローが良くても、出口で大幅な損失を出せば、投資全体の収支はマイナスになります。

□ ポイント26：金融機関の担保評価と売買価格のギャップを把握しているか

金融機関は融資の可否を判断する際、物件の**担保評価額**を算出します。この担保評価額と売買価格の間に大きな乖離がある場合、希望する融資額が下りないリスクがあります。

担保評価は一般に「積算評価（土地と建物の原価を積み上げる方法）」と「収益評価（将来のキャッシュフローから価値を算出する方法）」の両面から行われます。宮古島のように「期待値」で価格が形成されやすいエリアでは、**売買価格が担保評価を大きく上回る**ケースが少なくありません。

融資相談の前に、おおまかな積算評価額（路線価ベースの土地評価＋建物の再調達原価×残価率）を自分で概算してみることをお勧めします。売買価格との乖離が大きければ、自己資金の比率を引き上げるか、価格交渉の余地を検討する材料になります。

□ ポイント27：融資期間と返済計画に無理はないか

融資期間は、一般に建物の**法定耐用年数の残存年数以内**に設定されます。RC造の法定耐用年数は47年ですが、築20年の中古RC物件であれば、残存耐用年数は27年程度です。

融資期間が短くなると、年間の返済額が増加し、キャッシュフローを圧迫します。「表面利回りは高いが、融資期間が短い**ため返済額が大きく、手残りが出ない**」というケースは、築古物件で特に多く見られます。

金融機関に融資相談を行う前に、想定される融資期間と金利条件を元に、毎年の返済額を試算してください。キャッシュフローとのバランスが取れない計画は、金融機関からも慎重に見られます。

□ ポイント28：5年後・10年後の買い手のペルソナを想定しているか

「いつか売ればいい」では出口戦略になりません。5年後、10年後にその物件を**誰が、いくらで、なぜ買うのか**を具体的に想定しておく必要があります。

たとえば、1億円の宿泊施設であれば、個人富裕層が節税や現金保有目的で購入する市場が存在します。しかし、3億円を超えると買い手は限られ、金融機関からの融資が不可欠な法人に絞られてきます。

将来の買い手像（ペルソナ）を購入時点で想定し、その買い手が求める条件（利回り水準、築年数、運営実績）を満たせる状態で保有を続けられるかどうかを検討してください。

□ ポイント29：3億円超の物件における流動性リスクを理解しているか

物件の規模が大きくなるほど、潜在的な買い手の数は減少します。これが**流動性リスク**です。

1億円以下の物件であれば、個人投資家の裾野は比較的広く、売却までの期間も相対的に短い傾向があります。しかし、3億円、5億円と規模が大きくなると、買い手は「金融機関から大口融資を引ける法人」に限定されます。

金融機関の審査は、物件規模が大きくなるほど厳格になります。あなたが相場より高い価格で購入していたり、実際の稼働率が想定を下回っていたりすると、次の買い手への融資が難航し、「買いたい人はいるが、融資が見つからないので買えない」という状態に陥ります。

結果として、**大幅な値下げを余儀なくされるか、売却を諦めて保有し続ける**ことになります。購入時点で「この規模の物件は、将来の売却に時間とコストがかかる」ことを理解しておいてください。

□ ポイント30：想定通りに進まなかった場合のバッファはあるか

投資計画がすべて想定通りに進むことは、まずありません。

空室率が悪化した場合、台風で長期間の営業停止を余儀なくされた場合、予期しない修繕費が発生した場合、融資条件が変更された場合。こうした「想定外」に対して、**本業の収入や他の資産で一定期間カバーできる余力があるかどうか**は、投資の安全性を測る最も基本的な判断基準です。

不動産投資で最も危険なのは、「失敗したら生活が破綻する」という状況で行う投資です。万が一の場合でも生活基盤が維持できることを確認したうえで、投資に臨んでください。

鑑定士の着眼点

出口戦略を見据えた価格分析は、鑑定評価においても「収益還元法」の中核をなします。将来の売却価格は、その時点での期待利回り（キャップレート）と純収益（NOI）から逆算されます。購入時点で「将来のキャップレートがどの水準であれば、投資が成立するか」を確認しておくことが、プロとアマの最大の違いです。

おわりに

ここまで30のポイントを確認してきました。

すべてのポイントに「確認済み」のチェックを入れられた方は、かなり慎重な投資検討をされていると言えます。逆に、複数の項目が「未確認」のままであれば、買付証明を出す前にもう少し情報を集める段階にあるかもしれません。

大切なのは、**30項目すべてを一人で完璧に確認する必要はない**ということです。

この資料の役割は、「何を確認すべきか」を可視化することにあります。確認すべき項目がわかるだけでも、仲介会社への質問の精度が上がり、金融機関との面談の準備が変わり、建築会社への確認事項が明確になります。

もし、この30項目を見て「自分一人で全部確認するのは難しい」と感じた方は、買付前に専門家のセカンドオピニオンを活用することも選択肢です。

この30項目を見て、複数の項目が未確認のまま残っている場合、買付証明を出す前に一度立ち止まることをおすすめします。

Miyako Quick Checkでは、あなたが検討している物件について、30項目のうち特に重要なリスクを整理し、買付前に確認すべき論点を明確にします。

Miyako Quick Checkのご案内

Miyako Quick Checkは、買付証明を出す前の物件について、不動産鑑定士が60分で重大リスクを整理するセカンドオピニオンです。

- **内容:** 事前資料確認 + Zoom面談60分 + 面談後の簡易メモ送付
- **対象:** 宮古島で1億円～5億円規模の土地・収益物件・宿泊施設・事業用地を検討中の方
- **価格:** 50,000円（税込）

詳細・お申し込みはこちら:

<https://map.kariyusha.org/advisory/>

サービス一覧

サービス	対象規模	価格
Miyako Quick Check	1億円前後	50,000円
Miyako X-Ray Report	1億円～3億円	200,000円～
Miyako DD Report	3億円～5億円以上	800,000円～

巻末

免責事項

本資料は、宮古島における不動産投資の検討にあたり、一般的な確認事項を整理した参考情報です。特定の物件の購入可否を推奨・判断するものではありません。

- 本資料は不動産鑑定評価書ではありません。
- 記載内容は、公表されている統計データ、法規制の一般的な解説、および不動産鑑定士としての実務経験に基づく見解です。
- 物件の購入可否、融資承認、建築可否、法的判断、税務判断、将来の価格・収益の保証は一切行っていません。
- 個別の物件に関する具体的な判断には、不動産鑑定士、弁護士、税理士、建築士等の各専門家への相談をお勧めします。
- 最終的な投資判断は、読者ご自身の責任において行ってください。

参考資料・データ出典

- 国土交通省「不動産取引価格情報」（土地総合情報システム）
- 国土交通省「地価公示」「都道府県地価調査」
- 国税庁「路線価」
- 国土交通省「建築着工統計」
- 国土交通省「ハザードマップポータルサイト」
- 日本政策金融公庫「宿泊業をめぐる動向」
- 観光庁「宿泊旅行統計調査」

各参考資料へのリンクは、Miyako Advisory のページ下部に掲載しています。
<https://map.kariyusha.org/advisory/>

著者プロフィール

半場 吉朗（はんば よしろう） 不動産鑑定士。沖縄県宮古島市（伊良部島）を拠点に活動。

宮古島の不動産市場をAIと公的データで日常的に観測し、地価・取引事例・建築費・ハザード・人口動態等を横断的に分析。直近では宮古島を含む1億円規模の取引において、情報整理・意思決定支援を実施。

「冷静な投資判断が、投資家を守り、宮古島の未来を守る。」

Miyako Advisory <https://map.kariyusha.org/advisory/>

© 2026 Miyako Advisory. All rights reserved.