

# 不動産投資

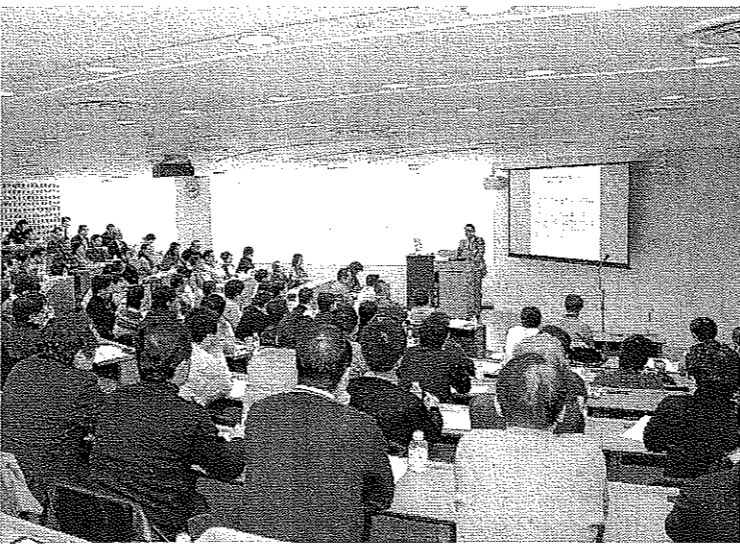
資産運用  
ビジネス  
特集

## 低金利が続く日本は投資天国

沢氏は、異常なまでの低金利が続く日本は、間違いなく世界で一番不動産投資がやりやすい国だという。

「これだけの低金利だから、サラリーマンでも不動産投資が可能になる。ほかの高金利の国では考えにくい。高金利ならそもそも、定期預金や債券などでも十分回せる。今サブプライムなどいろいろあるので、投資は慎重にしなければならぬが、サラリーマンにとって家賃収入をベースとしたインカムゲインを源泉とした不動産投資は十分ありうる。これが失敗するのは、売買益を見越したキャピタルゲインを狙うから」

沢氏も猪俣氏同様、不動産投資はやり方さえ間違えなければ、確実に収益が上がるという断言する。



アイディーユーが主催する投資セミナーで、講演する猪俣氏。プロといえる投資家も多く参加する

シートしていけば、答えは出てくるのが不動産」  
沢氏は価格や利回り、入居率などの周辺情報を入れて、エンゼルで5年、10年、15年単位でシミュレートして収支を見て答を出していく。  
そのため金融機関からのローンも引き出しやすい。  
年収数百万の給与所得者なら住宅ローンに455000万円が組めるのがせいぜいだが、不動産投資であれば1、2億のローンを引き出すことも可能だ。

## 貯まった家賃を 新たな物件に再投資

また不動産投資の場合、上がった家賃を頭金に物件購入ができる。家賃収入という不労所得という言葉に目が向きがちだ

沢氏の場合、すでに7棟のアパート、マンションを所有し、4億円以上のローンを組んでいる。近々また4億程度の新築マンションの投資を行う予定という。これが実現すれば8億円以上の借金を抱える。  
まるで芸能人のような借金額だが、これは住宅ローンが給与所得者のサラリーをあてにしているため、その範囲内の金額を設定するのに対し、アパートなどを対象にしたローンは、物件自体の収益性で成立するからだ。平たく言えば、人間に投資するのが住宅ローン、物件に投資するのが不動産投資と言え

## 額こそ大きいが地味なビジネス

一方、その借金の大きから、ともすると一攫千金のイメージが付きまわりの不動産投資だ。  
「多いのが、いくら欲しいという」多ければ多いほど、いつまでという「なるべく早く」という漠然とした答え。不動産投資は総額が大きい、やっつけたいは非常に地味」

猪俣氏は訪れる人に、「不動産投資はまずその目的を明確にすることが必要」と説く。人によっては物件を自分で買いたい、人が見落とした物件でも高収益物件に変わる。やり方は人それぞれというも不動産投資の面白さ」  
不動産取引の基本は相対取引。利回りは後から付いてくることを考えたほうがいい。30000万円の物件が2700万円の手に入れば10%利回りが上がる。その切り込み方の問題」

## 収益物件は あるのではなく「作る」

もちろん専門の不動産投資家もいる。  
北海道を拠点に激安アパートを中心に不動産投資を手がけている加藤ひろゆき氏はこの代表だ。

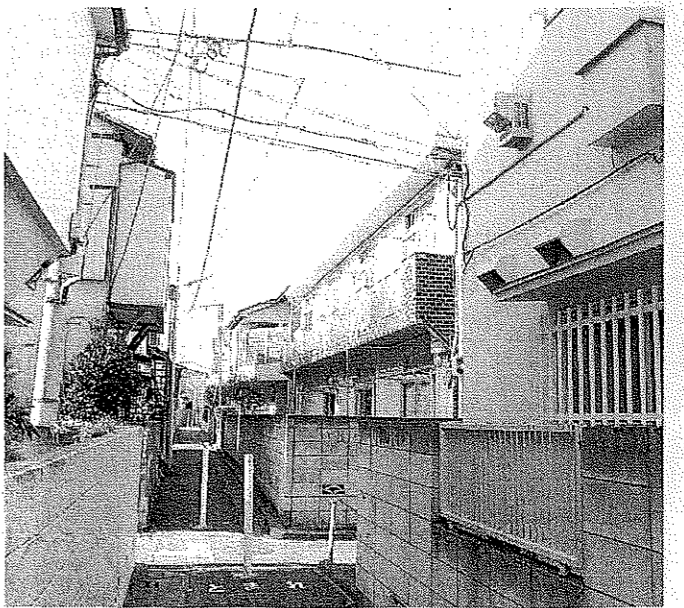
ローンに頼らずほとんど現金で買っていく。  
築22年以上の木造アパートを、わずか数十万円という「鬼のような指値」で落とし、自らペンキを塗るなど、ローコストのリフォームなどを行い高収益物件に変身させる。結果、買値20万円の物件を220%という超超破格の利回りを実現したこともある。

前出の沢氏は、「個人的に表面利回りは10%を目安にしているが、それ以上の利回りを実現している人はたくさんいる」という。  
「同じ人、入居率の低

## 将来のノウハウでは対応 できない不動産投資

確実に増えているこうした不動産投資家のなかには、プロと違っていいほどの人たちがいる。  
沢氏は、「みなよく勉強している。本も何冊も読んでいて、セミナーにも積極的に参加するし、そこから広がった情報網もすごい。ネットの発達もあるし、いま知識では完全に上回っている人たちが多い」

とくに地方の不動産の知識不足を嘆く。「地方の中小の不動産業者など、利回りの計算もできない人がいる。昔からやっていると相場が物価を出している。土地はこの辺は30000万、上ものがほろだから5000万と、計35000万円とか。でも投資する人はそこから生まれる家賃はいくらなのかで判断する。35000万で3000万円から4000万円が入るなら検討する。それが200万円だった



個人投資家の物件取得意欲は年々高まっている

仕入れて利益を確定させていく経営と同じ行為。したがって「数字に強いサラリーマンや実際に経営を行っている自営業者に向いている」(沢氏)。沢氏が講演するセミナーでは、理数系に強いメーカーやIT系の参加者が目につくという。  
猪俣氏のセミナーでも同様の傾向が見られるという。

「ある夫婦で参加された大手電気メーカーの方が、会場知り合った2組の方と名刺交換し、いずれもライバル会社の社員だったなんてケースもあった。理系の人も財務系の人が多いのも不動産投資の特徴のよう」

タイアしたいから』。できるがスタートゴールの時間を短くすれば借金も増える。1200万円の収入だったら、運営費と空室率を考えると1000万円くらいになる。レバレッジを利か過ぎると金利変動や稼働率の影響を受けやすいので、逆レバレッジになることもある。1000万円でも表面金利が10%なら、1億6000万円。キャッシュがあれば一発だが、普通それはできない。できないからこつこつやるのです。額が大きいのでホリエモンのようになれるイメージがあるのだけれど、そもそも30代半ばで引退なんてつまらない。これから仕事で面白くなるのに」(猪俣氏)

猪俣氏を訪れる人に、「不動産投資はまずその目的を明確にすることが必要」と説く。人によっては物件を自分で買いたい、人が見落とした物件でも高収益物件に変わる。やり方は人それぞれというも不動産投資の面白さ」  
不動産取引の基本は相対取引。利回りは後から付いてくることを考えたほうがいい。30000万円の物件が2700万円の手に入れば10%利回りが上がる。その切り込み方の問題」

## 市場分析、投資分析、 ファイナンスの知識があるか

不動産コンサルタントの猪俣氏は、「不動産市場は、まだまだ素人と素人が取引をしているのが現状」という。  
「不動産業者はよく勉強しないといけない。投資家は、いままでも相手にしていた客とは違う。物件を買ったが、自分が住みたい物件を買ったわけではない。これまで、自分や家族が満足する物件であればいいが、不動産投資は、いかに利益を出す物件かで判断する。果たして貸せるのかという市場分析、安全で効率がいいのかという投資分析、それをどうやってローンをつけるかというファイナンス、

この3つの知識と経験がないとやっつけられない。現状この3拍子を揃えている人は少ない。そこを啓蒙するのが自分の役目だと思ってる」  
不動産投資はチームだという声もあるが、先の見えない時代のなかで、確実に市場が広がっている。従来の住居ニーズとはまったく違う特性を持つ上、その求められる知識や役割も違ってくる。  
「不動産投資市場はまだまだ広がる。これからの不動産業者は、売主も買い手も喜ぶようなコンサルティング的な役割が求められると思う」(沢氏)

# 新時代

# 増えるサラリーマン大家

## キャピタルゲインからインカムゲインの時代に

### 理論武装と個性化する個人投資家どう向き合うか

終身雇用システムの崩壊、少子・高齢化による年金受給額の減少など、その背景にはこの国の将来に対する漠然とした不安が横たわっている。こうした中、国民の資産形成が、従来の貯蓄中心から株や投資信託などの金融商品へのシフトが起きている。ここに至ってその投資先が不動産に向けられている。これまで土地持ちの資産家からいかなかった個人の不動産投資家として、ごく普通のサラリーマンや主婦が加わってきた。層間はサラリーマン、週末は3棟のアパート経営者という、いわゆるサラリーマン大家が確実に増えている。ネットの進展に伴う情報化の一環だが、果たして不動産業界へのインパクトは、

エディトリアルワークス 佐藤聡

### 年金問題で将来に不安 高額所得者も安心できない

神奈川県横浜市に本社を置くCITネットの不動産コンサルタント、猪俣氏のもとには、さまざまな不動産投資家があつてくる。なかには年収2000万円を優に超える高所得者もいるが、大半がごく普通のサラリーマンだ。

「20歳代から70、80歳までいるが、最も多いのが、30代後半から40歳代にかけて、それと50歳代半ばから後半にかけて。40歳前後の人は、働き始めてちょうど20年くらいで、サラリーマン人生では折り返し地点。残りの20年を考えた時に、このままではいかと思う。50代後半はまだまだ健康だし自分はいくつまでも働けると思っているが、現実には定年が近づいている。企業によっては55歳くらいで定年となるケースも多い。いずれも会

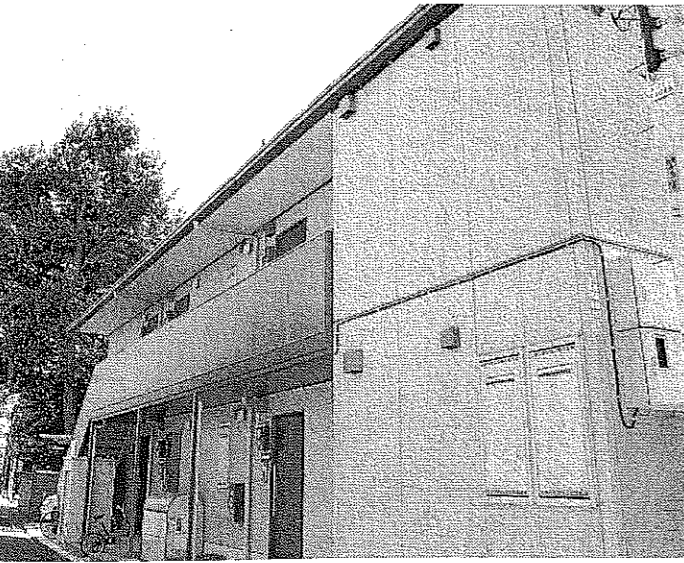
### ゆとりある老後は1億円でも不十分

では老後の生活資金は、どのくらい必要かというのを、一般的な夫婦2人が平均寿命まで生きることを想定し、「ゆとりある生活」のために月額38万円、1億1000万円が必要とされる。

だが今後のインフレ懸念を考えると、この数字も「ゆとり」ある金額とは言いがたい。とくに猪俣氏が指摘するような高所得者にとっては、「落とし穴」の生活レベルか」といふことも

### 長寿リスクに対しては「いくら入ってくるかが重要

ただこれまで、個人投資家というと株式や債券、投資信託など、紙ベースのものが中心だった。しかしこの数年、紙ベースではなく、現物の不動産に直接投資する個人の不動産投資家が



しっかりと管理したアパート経営は、サラリーマンでもできる安定したビジネス

### 目的は老後の生活資金確保

日本は貯蓄性向の高い国として知られている。日銀のデータによれば、2006年までの過去10年間、個人資産の現金貯金の比率が半分以上を占めていた。

だが、確実に地価変動は起きており、05年からはそれまで一桁台だった株式・出資金の比率が10%を突破し、その分現金貯金の比率が落ちている。また、06年に全国の証券取引所がまと

ある。晩婚や高齢出産などで、子供が定年後に大学進学などに差し掛かれば、教育費が大きいのかかるし、また今後医療の進歩で寿命がさらに延びることになれば、その年月分の生活費も積み増さなければならぬ。

定年が前倒しになることもある。この10年で雇用体系は大きく変化し、定年延長を図る企業がある一方、50歳代、場合によ

いは、毎月いくら入ってくるか、「毎月いくら入ってくるか」ということが大事となっている。毎月家賃が入ってくるアパート投資は、スターラインの物件設定を間違えておらず、しっかりと管理会社に頼んでおけば、安定して不労所得が入ってくるビジネス。忙しいビジネスマンや自営業者にマッチしている。

個人投資では株式が思い浮かぶが、株式の場合、市場での売りの買いをベースにしたキャピタルゲイン狙い。儲かる額も大きい場合もあるが逆もある。常に市場動向をチェックしなければならず、仕事を持つサラリーマンや自営業者には時間的制約が大きい。

### 不動産投資はサラリーマン・自営業者向き

10年前から不動産投資を始め「お宝不動産」で金持ちサラリーマンになるなどの著書を持つ、現役サラリーマンの沢孝史氏も管理を専門家に任せられる不動産投資はサラリーマン向きという。

「サラリーマンが気になっているのは、サラリーマンを辞めた後の収入。そうすると投資の対

それが不動産投資なら、全額用意しなくても、頭金とローンで毎月家賃収入が得られる。仮に1000万円の頭金で利回り10%の5000万円の物件を買ったとすると500万円の年収。そこからローンなど300万払うとして、残り200万が残る。仮に40歳でローンを20年組んでも、この間、サラリーマンは続けられているため、家賃収入を繰上げ返済すれば15年、すると55歳で家賃を生む物件1棟が丸々手に入るようになる。