

ちまたにあふれる不動産投資の成功体験に触れたことがきっかけで、「自分もこうしたい」「こうなりたい」という方からも、コンサルティングの依頼を受けることがある。

話を聞いていくうちに、「そういった先日は相談に



来られた方も同じようなことを言っていたな」と、おそらくその「手法」が流行っているのだと気付く。そうした流行りの手法の多くは書籍やインターネットから得た知識によるものが多いように、利回りの高い上物の物件を買え」「フルロ

「やりたい投資」と「できる投資」は違う

3

ーンで物件を買えなど、具体例を挙げれば暇がない。具体的に不動産投資を進める前に「学」が、ことは非常に大切だ。ただ、気をつけなければならないのは、他人の成功体験を導いたその「手法」が、必ずしも正しく、かつ自分にも当てはまるかは限らないということ。リスクを許容できるかも人によって異なるからだ。仮に、取得した不動産から年間1000万円のキャッシュフローが今すぐ欲しいと思ったとする。しかし、全額現金購入する場合を除き、用意できる自己資金の多寡によって必要な資金調達の手法や額というものが

まず資金調達を考えよう

融資額と条件の把握が不可欠

とだ。むしろ、当てはまらないことの方が圧倒的だと思っただけがいい。なぜなら、不動産投資でどれくらいのキャッシュフローを得たいかといった目標(ゴール)をはじめ、不動産に投下できる資金などの資産的背景や、目標達成までに掛けられる時間は一人ひとり違つし、どれくらい異なるのか。現実的には、不動産投資に対して積極的な金融機関をいかに探せるか、そこから自分は本当に資金調達できるのか、調達可能だとすれば一体いくら調達できるのか問題になる。それらのポイントによって現実的に取得できる「物件の選択肢が決まってくるわけだ。

つまり「やりたい」不動産投資と、実際に「できる」不動産投資とは異なる。まず金融機関の融資条件を把握し、何が「できる」のかを知ることが不動産投資で大切なようになってくるのだ。また、複数の金融機関から資金調達できる状態だったとしても、キャッシュ

で返済期間が20年、B銀行は金利3%で返済期間25年だった場合、1億円を借りるとすると、A銀行に対する返済額は月額607万円、対してB銀行への返済額は月額569万円になる。一見有利に見える金利の低い資金調達が、実際の返済額は多くなってキャッシュフローを圧迫するということだってあるのだ。

※詳細は『不動産投資プロの流儀』(中本崇ほか共著、週刊住宅新聞社発行)をご覧ください。
CFネッツ不動産コンサルタント中元崇(CPM・CFP・不動産コンサルティング技能登録者)



中元 崇