



倉橋隆行 (くらはし・たかゆき) 1958年神奈川県生まれ。CFネット社長。主な著書に「これであなたも大家さん!」「損しない相続」「アッと驚く不動産投資」など多数。

不動産コンサルタントを中心に建築やホテルなど8社を経営するCFネットグループ代表の倉橋隆行氏が、自らの起業と投資家の立場に立った不動産コンサルタント会社のあり方を語った著書「馬鹿に効く薬。」(週刊住宅新聞社発行)を出版した。倉橋氏は不動産投資がまだ一般的ではなかったサラリーマン時代から5億円を超す不動産投資を実践。現在も急成長を続けるCFネットの最前線で個人投資家にコンサルティングを提供するかわら、自らも投資を行ない、最近では不動産投資を地域活性化につなげる試みにもトライ中だ。サラリーマン不動産投資の先駆けだと目負する倉橋氏に、新著を通して語りたかった失敗しない投資を聞いた。

### CFネットグループ代表 倉橋隆行氏 新刊「馬鹿に効く薬。」発刊

個人の不動産投資も売れない。東北や北海道の物件を買った投資家の資産状況に合わせた計画を事前に立てて、リスクの少ない不動産を選んで買つたら不動産投資に失敗は少ない。だが、今は不動産投資に関する知識を持たないままブームに踊らされて行つた安易な投資が多過ぎる。ちよっと危険な状態ではないか。最近ばかりで行つた投資が行き詰って、どうしたらいいのかという切迫した相談も増えている。

「多くの個人投資家は金融機関の融資が付けば投資適格物件だと勘違いしてしまつて、しかも、地方物件は利回りは高いから一見魅力的に感じる。こうした物件を全額融資で買つて、どれほどのリターンを期待しているのか?」

## 失敗しない不動産投資と コンサル会社の役割解説

「買収需要の少ない郊外や、利回りの高い地方物件を買つたはいいものの、結局は空室になつて賃料収入が途絶えた上に資産価値も急落してしまつたようなケース。担保割れしているから追加融資も受けられず、売るに

「当社が基本的な飛び込み客は受け付けません。アポイントを取つてもらつてから相談内容を事前につかみ、それに応じて個別相談方式でコンサルティンクに当たるため、人によって資産状況も所得も違つて、資産形成なのか相続対策なのかといった投資目的によつても提案するプランが異なるので、コンサルティンクにも時間がかかる」

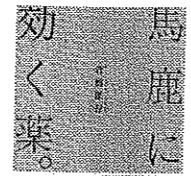
「このコンサルは具体的な数字や指標をもとに、顧客の利益に沿つて実施する。高い物件を優先的に売りつけることは

## 「安易な投資は禁物。基本押さえ、社会とのかかわりも意識」

ないし、価格交渉がうまく入るビジネスモデルを組む方がいかに判断する場面もある。薦める物件は倫理を持ち込む」という基本的な仲介物件。市場提案も行っています。

「不動産投資とは、不動産を当社が買い取って利益を乗せ、これを転売するといったビジネスは行わない。アパートなどの建築コンサルも多いが、立地や賃貸市場を物差しにする、ハウスメーカーとは違って多くは建てない方がいいという結果が出る」

「それはCFネットは商売になりません。確かに、1000万円の中古マンションを買つてもらつても当社の収入は36万円。事前の下調べやコンサルティンクにかける時間を考えると儲けは少ない。しかし投資家の利益優先が当社の絶対的なポリシーで、これは譲れない。例えば当社には約1500人の顧客がいるが、実際に不動産を買つてもらっているのは1000人程度。残り500人には、その人に適した不動産が見付からないから待つてもらっている。何でもいから売つてしまえば利益にはなるが、それでは投資が失敗するし、長い目で見て当社のためにもならない。そのかわり、買つてもらつた投資家には管理を任せてもらつて、当社には長期的な安定収入が



馬鹿に効く薬。 著者: 倉橋隆行 発行: 週刊住宅新聞社 2013年1月15日発行 本体1500円