



倉橋隆行（くらはし・たかゆき）
1958年神奈川県生まれ。C.F.ネッツ社長。主な著書に「これであなたも大家さん！」「損しない相続戦略」「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へ建築やホテルなど8社を經營する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つ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つたサフリーマン時代から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たわら、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。サフリーマン不動産投資の先駆けだと自信する倉橋氏に、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

「賃貸需要の少ない郊外や、利回りの高い地方物件を買ったはいいものの、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ったようなケース。担保割れしているから追加融資も受けられず、売るに

「当社は基本的に飛び
スケを賣つることになる
のかが分かっていない。
まさに『馬鹿』といふこと
となる」

「投資家はまずバラ
ンスシートの重要性を学ん
でほしい。毎月の賃料收
入はだれでも考えるが、
それでは足りない。減価
償却とローン返済の推移
も所得も違ひ、資産形
式に相談内容を事前
につかみ、それに応じて
スタンバイした専門家が
個別相談方式でコンサル
ティングに当たるため
だ。人によって資産状況

個人の不動産投資ノームです。道の物件を賣った投資家の投資の目的や本人の状況に合わせた計画事前に立てて、リスクない不動産を選んでなら不動産投資に失少ない。だが、今は少ないままアームにされて行う安易な投多過ぎる。ちょっとな状態ではないか。はかつて行った投資き詰つて、どうしたのがかという切迫し談も増えている」

失敗しない不動産投資とコンサル会社の役割解説

投資のケースでは、空室になつた物件の客付けを地元業者に頼むのに賃料6ヶ月分の広告費を請求されたものもあった

物件を買つてしまつので、——どうして、そんな物件を買つてしまつのでしょうか。

多くの個人投資家は金融機関の融資が付ければ投資適格物件だと勘違いしてしまつ。しかも、地物。」では失敗しない不動産投資に必要なコノサルティングの重要性と、こうした物件を全額融資CFネッソの独特な事業

も売れない。東北や北海道の物件を賣った投資家の失敗しない不動産投資ノームです。道の物件を賣った投資家の投資の目的や本人の状況に合わせた計画事前に立てて、リスクない不動産を選んでなら不動産投資に失少ない。だが、今は少ないままアームにされて行う安易な投多過ぎる。ちょっとな状態ではないか。はかつて行った投資き詰つて、どうしたのがかという切迫し談も増えている」

投資のケースでは、空室になつた物件の客付けを地元業者に頼むのに賃料6ヶ月分の広告費を請求されたものもあった

物件を買つてしまつので、——どうして、そんな物件を買つてしまつのでしょうか。

多くの個人投資家は金融機関の融資が付ければ投資適格物件だと勘違いしてしまつ。しかも、地物。」では失敗しない不動産投資に必要なコノサルティングの重要性と、こうした物件を全額融資CFネッソの独特な事業

失敗しない不動産投資と
コンサル会社の役割解説

「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、価格交渉がうまくいかない場合は買わない方がいいと判断する場合もある。薦める物件は基本的に仲介物件。市場の物件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、立地や賃貸市況を物差しにすると、ハウスメーターとは違つて多くは建てない方がいいという結果が出る。

—それではCFネッツは商売になります。確かに、1000万円の中古マンションを貰つてもうしても当社の収入は36万円。事前の下調べやコンサルティングにかかる時間を考へると儲けは少ない。しかし投資家の利益優先が当社の絶対的なボリシーで、これは譲れない。例えば当社には約1500人の顧客がいるが、実際に不動産を買ってもらっているのは1000人程度。残りの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つてている。何でもい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、買ってもらった投資家には管理を任せもらつて、当社は長期的立場で、

——新著では「投資に合もある。薦める物件は倫理を持ち込む」という基本的な立場を立てています。不動産というストックを媒介に、社会や地域にかかわる事業だと考えている。著書にも書いたが、例えば空き店舗を投資家が余裕資金を使って購入し、事業を始めたい人がそこを借りて商売を行えば、経済活動が始ままって社会や地域にお金が循環し始める。投資家もテナントも儲かるし、地域の活性化にもつながる。アパートも同じで、優良な入居者が増えれば地域経済になにがしかの貢献がある。

「こうした考え方を実践しよう」と私は神奈川県三浦市の三崎という街の地域活性化に取り組んでいるところだ。シャンターハー通りになつた商店街の店舗を買い取つて、自分で商店を始めたり、テナントを入れたりしながら観光を軸にした地域再生を目指している」

「もちろん、事業だから利益も得なければならぬが、不動産投資は地域や経済と無縁ではない。そつしたことを個人投資家が少しでも意識すれば、ストック活用を通して経済活性化がもつと