



新連載

個人不動産投資の虚構と現実

第1回

不動産投資への期待と不安

マリブジヤパン
代表取締役

高橋 克英



不動産投資の 利点とリスク

新聞・雑誌から書籍まで、個人不動産投資のノウハウ本やセミナー情報があふれている。

「いまこそ不動産投資」「だれでも簡単」「年収300万円でも」「ゼロから始める」「目指せ1億円、いくぞ10億円」などのキャッチフレーズで、いわゆる「サラリーマン大家」をおおる百家争鳴の状態だ。

テレビの特集や周りで始めた同僚・先輩の成功例を見聞きする一方、職場で突然見知らぬ不動産セールスの電話を受けることもあり、不動産投資には、いまだ胡散臭くハイリスクで危な

いイメージもつきまとう。興味はあるものの踏み込まない人が多いのが、個人不動産投資の実態ではないだろうか。

近年、個人不動産投資への関心が高まっているのは、ズバリ「不動産投資で副収入を得る」ためである。雇用形態が多様化し、年金制度問題などから老後の生活にも不安が残るなか、本業の収入を補完できる副収入の存在はありがたい。プラスアルファの収入を得ることで、生活や余暇の充実に加え、精神的余裕も期待できよう。

不動産マーケットと対峙し、投資経験や事業経験を通じてビジネス感覚・経営感覚を身に着けることで、本業への好循環も

得られよう。実際、投資物件の選定に始まり、収支計算、税金対策、銀行交渉と、不動産投資には投資判断に加えて経営者としての判断も求められる、それが醍醐味でもある。

個人の資産運用ポートフォリオを考えた場合、金融商品以外の分散先をもつことによる利点もある。株式やFX投資と比べて、不動産投資はミドルリスク・ミドルリターンといわれる。預金のように元本保証があるわけでもなく、投資信託のように分配金がある投資商品でもない。しかし、不動産価格が短期間で2倍、3倍となる可能性は低いものの、株式と違い不動産価格がゼロになることもない。

また、法人設立による税金対策や相続対策としての側面も利点にあげられよう。

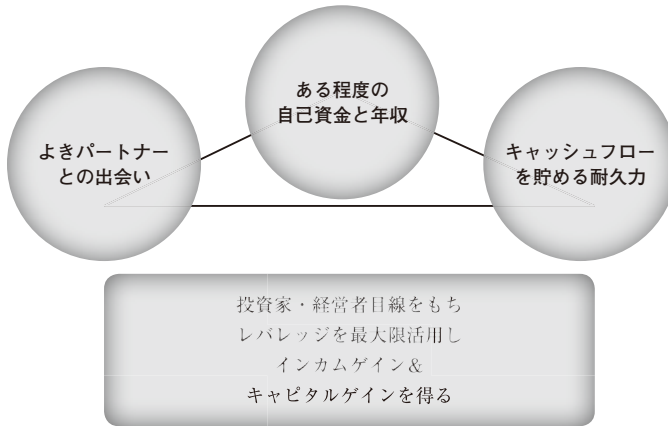
一方で、不動産投資におけるリスクをあげればきりが無い。銀行借入れが前提のため、億単位の借金を背負うリスクと重圧のしかかる。いざ不動産を所有したとしても、空室リスクや延滞リスク、金利上昇リスクなどによって資金繰りが悪化し、最悪、自己破産する可能性もゼロではない。地震や火災のリスクもある。

レバレッジ効果による 収益最大化

最近、少子高齢化が進む日本にありながら、相続対策などで新築賃貸アパートやマンションが増加しているが、不動産投資をとりまく多様なリスクや今後の需給要因を考えると、なかなか「投資しよう」との判断には至らない人が多いだろう。さまざまなリスクを理解したうえで、前述したメリットや自分自身のクレジット（年収や貯蓄、性格）を加味し、ミクロ要因・マクロ要因、中長期視点などを

〔図表〕

個人不動産投資の要諦と三つの大前提



(出所) マリブジャパン

個人不動産投資には、①ある程度の自己資金と年収、②よきビジネスパートナーとの出会い、③キャッシュフローを貯める耐久力、という三つの大前提がある(図表)。これら3条件がそろわないと、

三つの大前提

値が銀行借入額より大きい物件の取得を繰り返すことで、複数物件を保有し、収益を最大化していくことになる。

意識しながらも投資を判断することが求められる。個人不動産投資の要諦は、「投資家・経営者目線を持ち、レバレッジを最大限活用し、インカムゲインとキャピタルゲインを得る」ことである。銀行から自己資本よりも大きな資金を安く借りて、不動産を購入する、というレバレッジ効果を最大限

に生かす投資となる。この点がリート投資との相違点でもある。たとえば、1億円の不動産購入に対して、対象不動産を担保に8000万円を銀行借入れで充当した場合、実質2000万円の自己資本で1億円の不動産投資に対する収益を享受することになる。そして、これら不動産から得られたキャッシュフローを維持し、担保価値が銀行借入額より大きい物件の取得を繰り返すことで、複数物件を保有し、収益を最大化していくことになる。

そもそも不動産投資をスタートできないし、スタートしたとしてもいざれ行き詰ることになる。

「ゼロから始める、フルローンで始める、年収300万円でも」といったキャッチフレーズをよく目にするが、自己資金とある程度の年収があることが事実上、必要条件である。加えて、物件や銀行との出会い以上に、不動産会社や管理会社のよき担当者に出会えるかどうかも大切だ。また、首尾よく不動産投資がスタートできたとしても、毎月のキャッシュフローを忍耐強く貯めていくことも肝要である。

* * *

なお、個人不動産投資は、いわゆる「富裕層の不動産投資」と「サラリーマンの不動産投資」に大別できる。前者は、「セカンドハウスや別宅といった実需に加えて、相続対策やキャピタルゲイン狙いで行う投資である。たとえば、都心のタワーマンションや京都のマンション、ハワイをはじめとした海外不動産などが対象となる。自己資金

に加え、メガバンク等による富裕層向けのゼロ%台の最優遇ローンや不動産担保ローンが利用されるケースもある。地主など富裕層が、相続税対策で新築アパートを建設するアパートローンも基本的にはこのカテゴリに入る。

一方、当連載では前述した三つの大前提をもとに、基本的にはサラリーマンや公務員などの個人投資家が、首都圏や地方中核都市の中古物件を対象とし、銀行借入れを前提とした住居系への不動産投資を行うケースに絞って話を展開したい。筆者自身の経験とノウハウもふまえながら全6回の連載を進めていく。

たかはし かつひで

マリブジャパン代表取締役。三菱銀行、シテイグループ証券、シテイバンク等にて、クレジツトアナリスト、富裕層向け資産運用アドバイザーとして活躍。93年慶應義塾大学経済学部卒、00年青山学院大学院国際政治経済学研究科経済学修士。日本金融学会員。著書に「地銀大再編」(中央経済社)等多数。