賃貸住宅業界 情報交換会

不動産投資編

年収八千万あっても「将来が不安」と投資

▲雇用や年金への不安が投資の動機に

大谷　埼玉を中心とした北関東全域で中古収益用物件の1棟売り・仲介を行っています。

東田　2002年からサラリーマンなどを対象にした投資セミナーを行っています。メニューは「不動産」「株」「FX」の3つで現在約15万人が会員登録をしていますが、不動産はそのうちの4割です。また、私自身5年前より不動産投資を行っています。

稲葉　不動産投資を行いたい、行っているサラリーマンを対象にした情報サイト「サラリーマン流不動産投資道場」を運営しています。会員は現在約5000人です。

――皆さんは、いずれも投資家オーナーを対象にビジネスを展開していますが、現在不動産投資を行うのはどのような人が多いですか。

東田　当社会員の年齢は30代が中心です。

稲葉　うちも30代が会員の中心ですが実際に投資をしているのは40代が多いですね。30代ですと資金力の面で不安があり実際に購入するまでには至らない人もいます。

中村　私がサイトを立ち上げたのは「若い人にもっと不動産投資の魅力を知ってもらいたい」という考えからです。私は今30歳ですが、その年齢だと「不動産投資」という投資手法があること自体を知らない人も大勢います。東田さんや稲葉さんがおっしゃっていたように、ビジネスの対象は若い世代になりつつあります。

東田　今の若い人たちは、車を買わなくなるなどぜいたくをしなくなっています。その分お金を何に回すか、といえば貯蓄であったり不動産投資な訳です。

団塊の世代はあまり動かず

――なぜ若い人が投資に走るのでしょうか。

大谷　それはやはり将来への不安があるからでしょう。当社の扱う物件は1億円～1億5000万円程度が中心なこともあり、購入するのはサラリーマンよりも自営業の人が若干多いのですが、本業で収入が8000万円近くあるような人でも「将来が不安だ」と購入を検討しています。

――ここ数年、いわゆる団塊の世代が大量退職することもあり、彼らが退職金の運用先として不動産投資を選択するケースが増えるのではないか、という見方もありました。実際に彼ら団塊の世代の動きはどうですか。

東田　セミナーの参加状況を見ても少ないですね。年代的にも投資というものに対して、やや消極的な考えでリスクはとりたがらないでしょう。投資をするとしても不動産よりは株を選ぶことが多いと思います。

中村　消費者の中には不動産業界そのものに対して、グレーな部分があるという印象を持つ人もいますので、全ての年齢層の人が不動産投資に興味を持つ、ということは難しいかもしれません。

――年齢以外に最近の投資家の動向として見られることは何でしょう。

東田　特にサラリーマンに言えることですが、自分のためになること、勉強のためなら金を出す、ということです。当社のセミナーの中には3カ月に12回のカリキュラムをこなして35万円というものもあります。サラリーマンの勉強代としては高いかもしれませんが「月々100万円の家賃収入を得るための投資」と考えれば、支払うのが今の投資家です。

稲葉　当社のセミナーも高いものですと20万円代ですが、やはり人気はありますね。

大谷　当社はホームページを見て問い合わせをして来た人と面談して話しを詰めていく営業手法ですが皆さん非常によく勉強しています。面談のときなどは私が逆に面接されている感じです。

稲葉　投資家の方がどんどん勉強しているのに対して不動産会社側の知識がそれに追いついてない、という感じはあります。当社でも今年は収益物件を扱う不動産会社向けのセミナーをやったら面白いのでは、と考えているところです。

東田　不動産会社の多くは「個人投資家」という層があることを認識できていないと思います。

武蔵コーポレーション
大谷義武社長

▲情報の多いアパート・マンションが投資の中心

「目が届きやすい」と地元の物件が人気に

稲葉　「やはり目の届く範囲にある物件がいい」という考えの人は増えていますね。

大谷　当社が北関東エリアに注目したのもその理由によるものです。投資家の数が最も多いのは言うまでもなく東京で、彼らもなるべく地元で物件を欲しいと考えているでしょう。しかし利回りを考えれば地方に買った方が有利です。とは言っても自分の物件を見に行くのに、いちいち飛行機に乗るのでは経済的にも心理的にも大変です。その

地方投資物件は地方の人が購入

――一口に不動産投資といっても新築か中古か、都心か地方かなど、さまざまな選択肢がありますが、それについては最近の投資家はどのように考えていますか。

中村　以前のように東京の人が札幌や福岡の物件を買う、という動きは少なくなり、札幌の物件は札幌の人が買う、といった具合に地場完結型になってきていると思います。

ていません。個人で問い合わせをしても、まず入居者・入居希望者だと思われます。「物件を買いたい」という旨を伝えると「業者の方ですか」と言われてしまいます。

〈33面につづく〉