

米国発の“世界不況”の影響で、不動産市況が冷え込んでいる。考えようによっては、今こそ投資の大チャンスだ。とはいえ、株や投信といった比較的わかりやすい投資に比べて、中長期投資が前提となる収益不動産には、わかりにくい面もある。それだけに、リスクをしっかりと把握したうえで、プランを立てることが望まれる。不動産コンサルティング技能登録者、1級ファイナンシャルプランニング技能士の資格も有してニュートラルな立場で不動産コンサルティングに取り組む伊藤英昭氏に詳細を尋ねた。

オーナーズライフ Dr 版紙上セミナー

これからの不動産投資 資産形成の戦略視点とは？

買
い手市場の第1ステージに
立った今こそ、投資家としての
「絵図」が問われる。



オピニオン
不動産アドバイザー
伊藤 英昭
Hideaki Ito
ナレッジバンク株式会社代表取締役

PROFILE
ナレッジバンク株式会社代表取締役。1969年青森県生まれ。公認会計士税理士事務所、不動産コンサルティング会社等を経て、04年現社を設立。CFP(R)認定者、宅地建物取引主任者の資格も有する。

中長期的な視点で リスクもしっかり把握しながら 安定的な収益の確保を

売り手市場から 買い手市場へ！

米国のサブプライムショックが起るまで、ここ2〜3年、不動産市場は売り手市場でした。多くの投資家は、いわば売り手の言い値で、高い物件を買っていたという見方もできます。

それがここに来て、俄然状況は変わりました。プレーヤーが減った分だけ買い手市場となり、それまでは高値で取引されていた表面利回り4〜6%の物件が、購入価格が安くなる分さらなる高利回りも期待できるようなっています。また底値

が見えづらい状況ともいえますが、買い手主導の「第1ステージ」がやってきた感があるので、とこう聞く、「そんなに儲けるのならばぜひやってみよう」と思い立つ方も多いかもしれませんが、私はいつも中立的な立場から、「まず不動産投資の特性とリスクをしっかりと把握」することが先決だ、とアドバイスしています。

現物で収益不動産を購入するということは、仮に経費や税金を引いた実質利回りが年に10%あっても、回収までに最低10年かかる。つまり、中長期投資

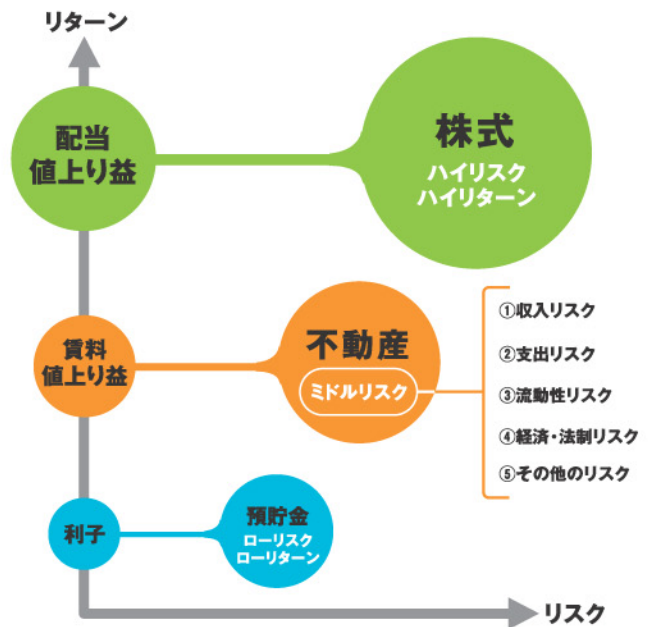
が基本です。預貯金のような元本保証はありませんし、また株や債券のように、「他の商品に乗り換えよ」ということも簡単ではありません。先をしっかりと見越しておくことが必要で、資金計画や相続、事業承継の計画もセットにならなければなりません。大前提として、不動産投資のこれらの性格をしっかりと把握すべきです。

そのうえで、具体的なリスクについても知っておく必要があります。(右の図参照)
まず①の収入リスクですが、当初の家賃がそのまま維持できるのか、空室が出た場合、また貸賃金が延滞した場合…など、入金に関するリスクです。“の支出リスクでは、修繕費

理費はもちろん、20年前後など時期が来た際には建替の費用も場合によっては考慮しておくなければなりません。さらに、忘れがちなのが税金です。ランニングコストとしての固定資産税や都市計画税はもとより、不動産による所得は総合課税の対象ですから、本業から得る所得と損益通算されて課税されます。不動産で多くの利益が出た結果、個人の所得税・住民税が高額の累進課税になる可能性もあるのです。

また不動産は、公設市場で売買される株や債券とは異なり、基本的に「相対取引」です。つまり、売り買いや現金化に時間を要するわけで、流動性が低い。これが②のリスクです。
③までは比較的、自分の努力や後述する専門業者との目利からの付き合いなどでフォロー

■不動産投資の位置付けと、抱えるリスク



■不動産投資の「表面利回り」と「実質利回り」

表面利回り(%)

$$\text{年間収入} \div \text{不動産価格} \times 100$$

実質利回り(%)

$$(\text{年間収入} - \text{諸経費}) \div (\text{不動産価格} + \text{購入時の諸経費}) \times 100$$

元本保証の預貯金に対して、リスクもリターンも高いのが不動産投資。とはいえ土地が消えてなくなるわけではない。最もハイリスなのが株式投資で、企業の倒産により株券が紙くずになることも。リスクを把握する意味でも、利回りは、経費や購入時の税金なども含めた諸経費をカウントする実質利回りで見ることが必要。

メリットを生かす 努力とアドバイザーの選定

このように、不動産投資にもさまざまなリスクがあります。ですがその一方で、大きなメリットがあることも事実です。
A・家賃収入という安定的なインカムゲインが得られること
B・転売などでキャピタルゲインも期待できること
C・自分の努力で物件の価値を上げられること、などです。

できれば単に物件情報に秀でただけではなく、ライフプランや事業承継なども視野に入れて、トータルで依頼できる専門業者が理想です。
日頃からアドバイザーと良好な関係を築いておけば、とっておきの「営業マンのカバ情報」も回してもらえらるかもしれませ