

2012年(平成24年)4月23日

当社は「不動産コンサル
タント会社」である。多分
日本で初めて、この分野で
起業した会社だ。私の数あ
る著書の中に「アツと驚く
不動産投資(住宅新報社)
があるが、本書が発行され
たのが2000年2月だっ
た。当社の起業と同時に発

CFネット流 実践家

売された書籍だが、正直、
私の既存の出版物と比べて
売れることはなかった。
私の記憶では、当時、不
動産投資分野での一般書籍
は私の本くらいしかなかった
と思う。しかし、この年
の11月に発売された「金持
ち父さん、貧乏父さん」の

不動産投資は「不動産リース業」

21

影響によって本書は業界で
はベストセラーとなった。
現在、アマゾンドットコム
で「不動産投資」を検索す
ると約2300冊も表示さ
れるほど増えた。ここ数年
で急速に「不動産投資」関
連の情報が氾濫するようにな
ったのである。その一部
には危険性を感じるものも

我われは多くの事業を手
掛けているが、本来、金融
機関の事業性資金の返済年
数は5年か15年くらいであ
る。つまり通常のビジネス
モデルが存続する期間はそ
の程度なので、回収期間を
早める必要があるわけだ。
ところが、不動産投資は事
業として安定しているうえ

を行う限り、その返済期間
内は、安定した賃料が得ら
れなければ融資の返済はで
きなくなるというところを知
るべきである。
しかし、世に言うサラリ
ーマン大家さんの多くは、
不動産投資という事業は、
日本全国、どこでも、いつ
でも同じビジネスモデルだ

「投資」より「事業」の認識持て

返済と納税の資金忘れずに

多いので、不動産投資文化
を定着させた第一人者を自
負する者として、あえて警
鐘を鳴らしておきたい。
「不動産投資」とは、ど
うやら「投資」という名前
がついているせいとか、ほか
の投資と同様に考える人が
多い。しかし本来は、不動
産を貸して賃料を得る「事
業」なのである。

にリスクが低いため、返済
期間を20年から35年程度ま
で延ばすことができる。も
ちろん、安定した収益が得
られることが前提である。
ところが将来の日本の人
口は50年間で約半分に減る
と考えると、日本全国、こ
のビジネスモデルがいつま
でも同様に存在するとは限
らない。融資を受けて事業

と誤解している。利回りが
高く、金融機関の積算評価
が高い物件を、少ない資金
で購入することが正しいよ
うに錯覚しているのでは
ない。さらに、多くの物件を
保有することが正しいと思
う錯覚もある。危険な思考
とは、繰り返し不動産を
購入し、キャッシュフロー
を高めることが正しいと錯

覚しているところにある。
私自身、自らがサラリー
マン時代に多額の不動産投
資を行ってきた。長い経験
から言えることは、金融機
関への返済金のうち元金の
返済は経費にならず、キャ
ッシュフローが次第に高ま
って総合所得が上がれば、
その所得税は累進税率で上
がってくるから、過度の不
動産投資は「勘定合って銭
足らず」に陥るといってこ
である。つまり、計算上と
は違っても、納税資金が足り
なく恐れが高まるのだ。
あなたに不動産投資のアド
バイスをしている人たちは、
本当にあなたの利益を考
えていますか？ 良く調
べる必要がある。
倉橋隆行(CFネット代
表取締役。近著に「不動産
投資成功の方程式」「やっ
ぱり不動産投資が一番」な
ど)