文化
企業・ひと

読書

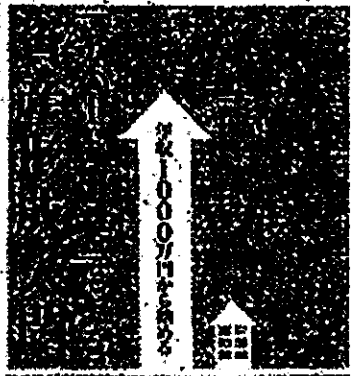
著者に聞く

年収1000万円から始める「アパート事業」による資産形成入門

経営の視点で勝ち組アパート目指す

富裕層に増える「事業家」

大谷義武 著



■「年収1000万円から始める「アパート事業」による資産形成入門」 幻冬舎メディアコンサルティング 四六判 本体1429円

――携帯する「アパート事業」とはどのようなものでしょうか

「文字通り、アパート経営をビジネス（事業）として捉える投資スタンスのことだ。アパートオーナーの類型を大別すると「地主」「投資家」、そして本書で紹介する「アパート事業家」の3つに分かれる。ハウスメーカーやアパートメーカーからの提案営業に身を委ねがちな地主や、不動産を単なる金融商品としてしか見ていない投資家には「不動産を経営する」という視点が欠けているのに対し、アパート事業家は物件ごとの事業採算性を比較検討して購入するだけでなく、投資効率を上げるために取得後のプロパティマネジメントにまで目を光らせているのが特徴だ。リーマンショック以降、高収入の会社員や会社経営者、医師や弁護士といった高所得層（インカムリッチ）の間でこうした主体的なアパート投資を考える人が増えている」

――なぜ、富裕層のマネーが不動産投資に向かっているのでしょうか

「現在、アパートを積極的に購入しているのは、概ね「年収1000万円から始める」としたのは、読者ターゲットを絞り込むことに照準した理由は「本書では、物語を問わず共済住宅金融を「アパート」と総称しているが、アパートは区分所有物件に比べ経営の自由度が高いというメリットがある。区分所有物件は専有部分の賃貸さえしていれば収益が見込める手軽さがある一方、建物修繕や共用部の設備更新では他のオーナーとの合意が必要となるなど不動産経営を「事業」として捉えるには足かせが多い。資産形成を「事業」として捉えるには足かせが多い。資産形成を本気で考えるなら1棟もしくは複数棟の一棟物件を所有するのがベストだ」

――大谷義武（おおや・よしたけ）氏に携わる。エリートコースを歩んできたが、よりよい社会をつくるための学校開設を目指し25歳で起業を決意。2005年、30歳で同社を立ち上げる。設立以来、約130棟を販売した。

「ただ、1億円を超すアパートを誰もが購入できるわけではない。タイトルを買っても区分所有や事業用物件など選択肢はさまざまだ。そうした中、アパートに照準した理由は「金融機関の収益のやそう2割を占めていた金融商品の販売手数料がほぼ壊滅的となった今、各行は融資による金利収入で収益を上げるのに必死だ。ただ、この不景気では個人・法人を問わず貸し出せる先は限られており、そうした中で貸し倒れリスクの少ないインカムリッチへの注目が高まっている。店頭金利より以上に割安な金利で融資を受けられるという投資の世界では当たり前のことだが、長らく「貸し手優位」が続いてきた日本の融資市場ではほとんど行われていない。逆に言えば、融資の視点を取り入れるだけで、競合に差をつけられるわけで、そのことがアパート事業の魅力でありやりがいだと思っている」

――総務省の調べによると、2008年の空き家率は全国平均で13％を超えています。中長期的にはさらに悪化することも見込まれますが、アパート経営にとっての逆風となるのでは

「確かに空室率の上昇は避けられないだからこそ、アパート経営を「事業」として捉えるということが重要になってくる。勉強し、工夫し、意欲的に取り組むことで初めてリターンが得られるという投資の世界では当たり前のことだが、長らく「貸し手優位」が続いてきた日本の融資市場ではほとんど行われていない。逆に言えば、融資の視点を取り入れるだけで、競合に差をつけられるわけで、そのことがアパート事業の魅力でありやりがいだと思っている」