ハイアス&カンパニー株式会社　TEL 03-6423-7838　住宅・別荘・売買
検索　地盤.jp　WEBでも!!

第2499号　＜第三種郵便物認可＞　週刊住

不動産投資教育ＬＬＰ 本格始動

個人向け投資教育セミナー展開

基本から分析手法まで伝授

「サラリーマン大家」という言葉が定着し、個人が不動産投資をするのが珍しくなくなったなか、契約決済代行や証券化など不動産に特化した法務サービスを提供する不動産法務サポートオフィス（東京・日本橋兜町）の中沢誠社長は個人向けに不動産投資教育を始めた。不動産投資マネジメントを手掛けるＤＳ Ｍａｎａｇｅｍｅｎｔ＆Ａｇｅｎｃｙ（東京・有楽町、須長大城社長）と共同で7月1日に「不動産投資教育有限責任事業組合（ＬＬＰ）」（東京・六本木）を立ち上げたばかり。投資教育を推し進める背景と投資マーケットの現状などを聞いた。

不動産法務サポートオフィス
中沢誠社長に聞く

―まずは不動産法務サポートの業務について。

「三井不動産販売で売買営業や重要事項説明書の審査業務などに従事したあと、外資系ファンドのローンスターで自己競売物件や一括（バルク）購入物件の売却業務などの経験を経て設立したのが法務サポート。Ｊリートや私募ファンドの物件売買の手続きや契約決済、資産評価（デューデリジェンス）部門の手伝いをビジネスの柱に据え事業展開する行政事務所だ。大手に限らず、信託受益権の売買に慣れてない中小不動産会社まで対応する」

―個人の投資教育を思い立ったきっかけは。

「個人投資家へのサービス提供を模索するなかで、個人は投資リテラシーの向上が必要ではないかと考えたからだ。もちろん、勉強して実践に臨むプロ顔負けの個人投資家も増えた。

ただ、その一方で十分な説明を受けないまま投資用マンションを購入する例も少なくない。そもそも投資は個々の資産状況や想定しているライフプランなど人によって違う。ワンルームか、1棟マンションか、そもそも買わないのがいいのか。

そうしたことを考えずなんとなく儲かる、不労所得になる、節税対策になる、といった観点に終始する。投資リスクをあまり意識しないまま不動産会社からの電話営業などでマンションを購入する人を散見する。

実際、消費者センターへの苦情や政府・民主党の事業仕分けの議論でも投資用不動産の販売の問題が取り上げられ、今年は具体的に販売の手足を縛る規制になった。こうした状況は不動産投資に関する認知が高まりマーケットが拡大基調にあったなかで、マーケットを縮小させかねない。不動産事業者にとってはビジネスがしづらい環境に陥る。見合った受講料を徴収するつもり。立ち上げ当初は5000円程度だが、基本は1万円以上を考えている。参加人数も10～30人にとどめる。

セミナー内容も『カリスマ大家さんがこれで成功した』といった例を引き合いに出すのではなく、教科書的な部分を十分に押さえ、その上でさまざまな事例を見て自分のスタイルに合った投資業界が襟（えり）を正すのは当然だが、最も投資市場の拡大に効果があると考えたのは個人が勧誘に惑わされず自分に合った投資ができるようになれば不良業者が幅を利かすこともなく、業界の地位向上につながると思ったからだ。一種の自浄作用を狙っている」

―どの程度の規模でセミナーを開催するか。

「最近は、事業者が集客目的で開催する無料セミナーが目立つが、そうしたものと一線を画したい。集客目的ではなく、個人の投資リテラシーの向上に焦点を絞っていく。

しかし、買い手が求める物件が少ない。築年数が浅く、個人投資家の購入限度額である1億～3億円の1棟マンションが市場に出回らない。出たとしてもすぐに売れる。

個人投資家に対する融資状況は、急速に引き締まった感じは受けない。とは言え、これまで年収500万円の人に対して出ていたワンルーム向けの数千万円のローンが、年収700万円までハードルが上がった話も一方で耳にする。これは、個別銀行に限った対応なのか、金融機関の全体的な傾向かはわからない」

―プロ目線で見たマンション投資の適地は。

「人により投資目的が違うし、特に個人の場合は、地の利が大きく関係する。全く知らない縁もないエリアで投資するのは難しい。一般論では東京・城南エリアの人気が依然として高いものの、誰もが当てはまる投資エリアかは一概に言えない。ただ人口と世帯数の増加は見るべきだろう。人口が減少すれば当然、街全体の活力に影響を及ぼす。中長期的に賃料や空室率に大きく影響するからだ」

（聞き手、中野淳）

■相続対策でセミナー／おきあい事務所

おきあい事務所は10月1日、東京・北区のネスト赤羽でセミナー「事前に知っておきたい不動産の相続対策」を開催する。

置鮎謙治代表がスムーズかつ合理的に相続税を納税するための対策を解説。実際の相続税納税の計算方法についても概観する。受講料は2000円。定員は15人。申し込みは住所、氏名、電話番号を記入の上、下記宛てにEメール・FAXで。メールアドレスは mail@（mail）。FAXは03・6661・8347。

◆なかざわ・まこと＝1992年3月早大法卒、同年4月に三井不動産販売に入社。99年ハドソン・ジャパン・エルエルシー入社、外資系ファンドのローンスターの不動産売却を担当。デューデリ部門の統括責任者（執行役員投資企画部長）。10年3月に不動産法務サポートオフィス設立。