

2012年9月5日

「不動産セミナー」

収益物件の新規取得・買換えをお考えの方へ！！
安定したキャッシュフロー確保の不動産活用方法

はじめに

このセミナーは私個人が自ら収益物件を取得し続けている経験に加え、事業では自動車販売修理事業を営み、営業活動で得た利益より借入金の返済をしている立場、また同時に不動産事業を営んでいる関係で、土地・建物の取引に必要な金融事情を多く経験している事を基に、税務の立場や卓上の勉強で学んだ内容では無く、実体験に基づいた不動産の提供者であり消費者である角度からお話を申し上げたい。

このレジメは収入に対するリスク管理と言う観点で纏めてみました。

『先立つものはお金』だが、給与や経営一本で収入の保証は生涯に渡りあるでしょうか？サラリーマン給与と不動産収入、企業経営と不動産収入と言ったハイブリット型の複数収入源がリスクを最小限にする。これは得たお金の投資循環であり、その原動力を大きなエネルギーとして借入金が機能する。

例えば 30 代で投資開始をすると借入金償還後の 60 代でキャッシュフローの増大。さらにその先では、借入のない不動産の所有で売却による多額のキャッシュが確保できる。と言うことは『終わり良ければすべてよし』となる。

以下、詳細に続きますが伝えたい表現上、乱暴な言葉を使わせていただいております。

尚、勉強会やセミナーへの参加は知識習得ではなく人脈づくりである。

本日、出席している方は少なくとも不動産収益に関心のある方々であり、職員の方を通じ投資環境を調べて頂ければ幸いです。

1. 投資は悪しきイメージ

イメージの良い順に：人材投資・設備投資・株式投資・不動産投資 etc
投資にはいろいろあるがすべては一長一短である。

(出掛ける時には車かバイクか自転車か?)

企業は投資で決まる

(し過ぎた失敗・した失敗・しない失敗)

しないと成功はないロジック、何もしないことが最大のリスク。

世の中、結果を出している人は皆時間と金をかけている。

人は今の状態を見て羨ましがる。

こうなりたいと思うイメージと志をもてば、段取り 8 割が達成。

投資をする上で一番大変なのは、親身になって心配してくれる家族や友人。

投資をする上で一番重要なのは、『類は友を呼ぶ』のでその環境に居る人たちとの輪が重要である。

結局やめてしまうのは周りの意見。

そこを超えるのが意思であり決断。

最後のハードルは銀行の借入作業。

必要以上の書類を取り揃え作成することで決断とその追認を迫られる。

実印に方向がないのは一般的、最後のためらいだ。

2. 不動産市況について

人口増減率(平成 22 年国勢調査より)

平成 17 年より 22 年で(大田区 4. 1 7 %、品川区 0. 6 4 %増加)

空室率(HOME'S 統計より)

1R が全体の 60%を占めている(大田区 1 7. 4 %、品川区 7. 6 %)

家賃相場

メンテナンスにより差が出ている(下落傾向)

利回り

(7 ~ 8 %)

※土地値・建築費は相場ものなので論外

(大切なのはミサイル発射ボタン同様の準備)

ピンチの裏にチャンスあり、成熟市場での競争は資金量以外のソフト面で付加価値を引き出せる。