

新富裕層の

ための

本質的
不動産
投資

杉山浩一

Sugiyama
Koichi

はじめに

不動産投資の「本質」とは？

皆さま、はじめまして。杉山浩一と申します。

株式会社プラン・ドウの代表として、バブル期に建てられた資産性と収益性のバランスの良い物件を通じて、「新富裕層」の皆さまの資産形成のお手伝いをしています。

いきなりの質問で恐縮ですが、不動産投資の「本質」とは何でしょうか？

既に不動産投資のご経験があったり興味をお持ちだったりする方の中には、「節税」や「転売益」等のイメージが最初に思い浮かんだかもしれません。

私なりの答えをお伝えする前に、少し回り道にはなりますが、本書を執筆するに至った動機について、ご説明したいと思います。

今から遡ること3年前。時代はまだ出口の見えないコロナ禍の最中に、前著『新富裕層のための戦略的不動産投資』（幻冬舎）を上梓しました。

本書のタイトルにも含まれている「新富裕層」とは耳慣れない言葉かもしれませんが、私

たちが日々の仕事を通じて物件を買っていただきたい方々を、同書の中でそのように呼ばせていただきました。先祖代々の土地や会社等を受け継いできた方ではなく、外資系企業やIT企業等でキャリアを積み重ねてきた年収3000万円以上の方々、さらに踏み込んで言うならば、一棟3億円以上のマンションを購入できる方々のことです。

富裕層という言葉に批判的な印象を持たれる方もいらっしゃるかもしれませんが、私今までお付き合いしてきたかぎり、まるで『ドラえもん』に登場する出木杉君がそのまま大人になったような、真面目で努力家、もちろん人間的にも素晴らしい方々ばかりです。社会への貢献心、成長意欲が軸となり、仕事や勉強に打ち込んでこれ、その結果として今の地位を獲得されてきました。

だからこそ、投資といっても、短絡的に、お金儲けができればいい、という考え方ではありません。

これまで築いてきた金融資産や高い信用力を「有効に活用する」というのはどのようなことなのか？ 何に使い、どう増やし、どう家族に残していくのか？

私は、日々、新富裕層の方々とお話しさせていただく中で、そんなモヤモヤした思いを

抱く方が実は多いのではないかと感じています。

こうしたモヤモヤに対するヒントが、本書の中に書いてあります。

約35年にわたって不動産の現場に関わり、1万件以上の物件と向き合ってきた経験から私なりに見いだした不動産投資の「本質」を、この本を通じて、ぜひとも新富裕層の皆さまにお届けしたい。そんな想いで、本書を執筆しました。

日本では、少子高齢化や空き家問題が叫ばれて久しい状況です。

日本全体で空き家は1000万戸にも達しようかという勢いです。

しかし、一方で、東京の新築分譲マンションはどんどん値上がりし、今や平均価格は1億円をはるかに超えています。

価格が上がっている東京では空き家は少なく、空き家が多い地方では価格が下がっている、というのなら納得もできますが、現実には、空き家は東京都世田谷区が一番多いのです。価格は、需要と供給のバランスで決まるはずですが、家が余っているながら価格が上がるという現象が、日本の不動産業界では起きています。

それはなぜでしょうか？

日本国民が無意識にそう選択しているのか、日本国政府の思惑なのか、またはマスコミがそう誘導しているのかは不明ですが、この現象は、空き家（中古住宅）が、在庫として機能していないことを意味しているのではないかと考えています。

具体的に言うと、不動産の世界は、高額であるがゆえに、融資を用いて購入するケースが多いため、融資のつきにくい中古物件は需要の対象から外れる、つまり「在庫」として機能しないことが大きな要因になっているのではないかとということです。

この背景には、耐久性の面では問題のない鉄筋コンクリート造のマンションであっても、築47年までしか融資期間を設定しないという金融機関のルールがあります。少し前置きが長くなりましたが、この融資期間の問題について前著で詳しく問題提起させていただき、だからこそ、「物件の担保力」ではなく「個人の与信力」で有利な融資条件を引き出せる新富裕層の方々には、大きな「投資チャンス」があることをご説明させていただきました。

発行から3年、前著に賛同していただいた多くの新富裕層の方々に「中古・郊外・RC

一棟マンション」をご購入いただきました。今の時代に即したりノベーションを経て、しっかりと維持・管理することで、ご購入後もご満足いただいていると自負しています。

一方で、前著では、金融をはじめとした投資的側面の戦略やエビデンスが中心となってしまうために、不動産（土地・建物）の本質的な考え方を伝えきれなかった、との想いが時の経過とともに募っていました。

不動産投資の「本質」は、私たちが、日々、新富裕層の皆さまに、投資用賃貸マンションを提供させていただく中でも、とても大切にしていることですので、どうしてもお伝えしなければならぬと、いてもたってもいられなくなり、執筆を決意した次第です。

前著をお読みいただいた方は、ぜひとも本書をご一読いただいた後に、もう一度前著に目を通していただきたいと思います。本書からの出会いの方は、ご一読いただいた後で、前著もぜひ手に取っていただければ幸いです。

不動産投資の本質と、それを実現する具体的な戦略。

この不可欠な両輪をお伝えできたらと考えています。

「流行」と「本質」

ここからは少し、不動産投資の歴史を振り返ってみたいと思います。なかにはご存じの話題もあるかと思いますが、お付き合いいただければ幸いです。

不動産には相場があります。

端的に言う、世の中の景気が良ければ土地の値段は上昇し、反対に悪くなると価格は下落します。今にして振り返れば、それは当たり前のことに思えます。

しかし、今からわずか35年前、いわゆる「バブル景気」の時代までは、土地の価格は右肩上がり続け、決して下がらない。そんな「土地神話」が、あたかも常識のように信じられていました。

事実としては、「それまでは、統計的には下がっていませんでした」だけのことなのですが。にもかかわらず、バブル期には建築中、場合によっては着工前にマンションを購入し、完成間際に転売して手付金だけで数千万円もの転売益を得るという荒業が行われました。こ

の手法は「青田買い」と呼ばれ、当時は流行っていました。

人気のマンションが先着順で販売されるケースでは、モデルルームの前に何日も前から並ぶ人が現れたりもしました。また、抽選で購入者を決定するケースでは、「抽選方法に不正があるのではないか」との抗議が殺到することもありました。

このような「青田買い」の過熱ぶりこそが、バブル経済が「バブル」であった事実を象徴していたように思います。

このように、バブル期の不動産投資の目的は転売益を得ることでした。それを業界用語では「サヤ取り」などと呼んだりもしましたが、一般の皆さまには、「土地転がし」といった表現の方が馴染み深いかもしれません。

今や「土地神話」はすっかり過去のものになっています。

バブル経済が崩壊して以降の日本では、リーマン・ショックなども含めて、土地の価格が大きく下落する局面が何度ありました。

詳しくは本文で紹介しますが、バブル崩壊後のファンドバブル期には、単純な転売益を目

的としない収益還元法を用いたDCF法（ディスカウントキャッシュフロー法）による投資が流行しましたが、これもリーマン・ショックとともにファンドや新興ディベロッパーが大きな痛手を受けて、その多くが倒産する憂き目に遭っています。

昨今の不動産市況はというと、この10年ほどは、不動産の価格は上昇し続けています。先ほども少し触れましたが、東京都内の新築分譲マンションは、平均価格が1億円を超えるまでになっています。

こうした状況を受けて、令和版の「青田買い」が散見されるようになりました。不動産のプロではない一般の会社員の方々が「転売益」を目的として、建築中、もしくは着工前のマンションを購入し、完成間際に転売。数千万円の転売益を得るような事例を聞くと、三十数年前のデジャヴ（既視感）を感じます。

このように見てくれば既にお分かりのように、「不動産を用いた稼ぎ方」は時代や局面に応じて変化しており、流行があるように思われます。

富裕層にとっての昨今の流行は「節税」です。富裕層以外にとっては小口化（証券化）

された商品やスマホで行う不動産投資が人気の対象になっています。

たしかに、こうした波に乗るのも1つの方法ですが、私は、流行だけを見て判断してしまふことには警鐘を鳴らしたいと考えています

不動産の「本質」を知ったうえで、判断をしていかないと、時代の変化に取り残され痛手を負ってしまったリ、「かばちやの馬車」事件のような詐欺まがいの被害に遭ってしまったリすることにもなりかねないからです。

では、不動産投資の本質とは何か？

それは、一言で言ってしまうと、「不動産を通じて、関わる人、そして社会全体に価値を提供すること」だと考えています。家賃収入や、節税などのリターンは、その結果として生じるものだと思います。

当たり前のことのように思われるかもしれませんが、これまで35年間の不動産の現場経験から、私はこの本質をしっかり認識したうえで、不動産を見極め、活用していくことが何より大切だと考えています。

具体的にはどういふことなのか？ なぜそう言えるのか？

これらの点について、本章の中で詳しく述べていきます。

「バブル期RC」「環八×国道16号」「新富裕層」とは

私たちが扱っている物件について、「中古・郊外・RCの一棟マンション」という言葉が本書の中でも何度も出てくるかと思えます。前著をまだお読みでない方のために、少しだけここでお伝えしておくことにします。

私たちが扱っている投資用不動産は、「バブル期に、環状八号線と国道16号に挟まれたエリアに建てられたRC造のマンション」であり、私たちがそれらの物件をお届けしたいお客様は「新富裕層」の方々です。

本書の中でも繰り返しお伝えしていますが、バブル期には、「不動産の価値は上がり続ける」という思想や、競争が過熱した建築業界の状況を背景に、非常に品質の高い鉄筋コンクリート造（RC造）マンションが多く建築されました。そういったポテンシャルが高い物件は、修繕や管理状態によつては、令和の今も高い競争力を誇っています。

「環八と国道16号に挟まれたエリア」とは、具体的に言えば、東京都下の小金井市、武蔵野市、三鷹市、調布市、府中市、西東京市、町田市、八王子市、埼玉県では川口市、戸田市、さいたま市、蕨市、越谷市、千葉県の千葉市、船橋市、柏市、松戸市、浦安市、市川市、最後に神奈川県の川崎市、横浜市、相模原市などが該当します。

このエリアは高度経済成長期に、国の政策の下、ベッドタウンとして開発され、都心に通勤する人々のための公団住宅やマンションが、数多く建てられました。道路や公園、教育施設が整備され、生活利便性の高さは50年前から現在に至るまで、常に群を抜いています。つまり、50年もの間、多くの居住者に選ばれてきたエリアであり、今後も手堅い賃貸需要が見込めると考えられるのが、「環八×国道16号」なのだと言えます。

建築物としては、新耐震基準に則った100年もつ構造なので、しかもエントランスや外構・共用部もレベルの高い仕様のマンションであり、立地としては、生活利便性・居住性の高い首都圏郊外のマーケット。にもかかわらず、「新築・都心・駅近」が「常識」とされる昨今では、私たちがお勧めする「中古・郊外・RC一棟」は“奇をてらったもの”

“ウラをかくもの”と思われるかもしれません。

そう感じて、前著では、投資という側面からこれらの物件の価値について、ロジックとエビデンスを用いて書かせていただきました。

今回は、「不動産の本質とは？」について、できるだけ客観的・長期的・普遍的な側面から、お伝えしたいと考えています。さらには、新富裕層の皆さまにとつての「不動産投資をする意味」についても、当社で大切にしていることを踏まえて書かせていただきました。新富裕層の皆さまの誇り高い人生にふさわしい不動産経営に、本書が少しでもお役に立てれば幸いです。

杉山浩一