

2023 年 3 月 27 日

週刊住宅\_16 面

# 創業33年、既存マンション投資事業の秘訣

## 日本財託

橋本文治取締役(コンサルティング本部部長と顧客Q・a・m渡辺隣氏に聞く

.....  
ワンルームマンション投資には2つの特徴がある。子どもから親世代へ老後資金としての活用を進めるパターンと、親が子どもに自らの経験や資産に安定した収入確保を目的に進めるパターンである。

東京23区の既存ワンルームマンションにワンルームマンション・ムマンションを中心に投資について話を聞いた。販売から管理、運営まで一貫したサービスを現在管理している物件数は2万6000戸で、33年間にわたり提供している日本財託(東京都新宿区、重吉勉代表取締役)の橋本文治取締役(コンサルティング本部部長)と顧客Q・a・m渡辺隣氏の2人。価格は2000万円前

後、顧客の7割が融資を受けて購入し、3割は現金で購入する。自己資金10万円でフルローン組むケースも少なくない。顧客の属性は、サラリーマンや公務員などで40代が最も多く、次いで50代、30代の順。他社に比べると年齢層は高い。他の投資商品との違い

では、NISAを利用した金融商品への投資は、自分の手持ち資金を使うことになるが、不動産投資はレバレッジがきくこととが特徴。少ない資金で複数の物件を所有することも可能になる。橋本文治取締役は、現在も営業の第一線で指揮をとっているが、長い営

業経験から印象に残る事例を2つ紹介した。1つ目は、顧客の親が高齢者住宅に入居する際、安定的な生活資金を確保する方法として、複数のワンルームマンションを現金購入し、賃料を生活費に充てていること。2つ目は、世帯主ががんになったとき、国信の適用を活用しつつ、子どもの大学費用を賄えたこと。

一方、渡辺隣氏は、パブル後に生まれ、景気の良い日本を知らない。住宅まいのため、賃料にかかる費用や副業収入を投資資金として積み立て

ながら1戸目の物件は、フルローンで購入。FXで失敗した経験を踏まえ、自分にあつたペースと投資を心掛け、ミドルリスク・ミドルリターンでの運用を行っている。不動産

産投資を通じて、社会経済の仕組みや会計、生活設計について勉強するようになり、目先のことや無駄遣いなどに対する考え方に変化が表れたと話す。