

不動産投資 会社員にも波及

個人やその資産管理会社を中心に都心収益物件の購入意欲が顕著になっている。いま積極的に動いているのは、キャッシュリッチ層だが、ここにきてサラリーマン層も不動産投資に動き出した。株式や投資信託などの金融商品が低迷し、新たな投資対象として不動産が浮上してきたことや、年金不安が高まるなかで自ら資産設計を立てようという意識が背景となっているようだ。サラリーマン層の不動産投資意欲は徐々にだが浸透しつつある。

価格下落で再び注目

年金不安が需要後押し

大手流通会社は「本質的に借り入れに頼らず、真つげとなる資産を持つキャッシュリッチ層が不動産取得に動き出したのは、都心不動産を中心に割安感が浸透し始めたからと言える。いまが底値」と意欲が広がってきた。

これまでも2億円未満の物件ニーズはあったが、年明けからは2億円以上5億円未満といった中型案件の需要も出てくる。1月以降、1億円超の成約件数は緩やかながらも、月を追つごとに増えているという。

サラリーマン層の個人投資家は、さすがに億ションへの投資はないものの、1000万〜2000万円台の物件には関心を示す。個人投資家向けに経営セミナーを開催し、中古ワンルームマンションを販売している日本財託は、セミナーで成約した人の85%がサラリーマン層で占めているが、今年に入って、さらにサラリーマン投資家の動きが活発化している。「リーマンショック以降、金融商品が低迷していることもあり、これまで投資対象として考えられていなかった不動産投資も、身近な投資対象として認知度が上昇してきた」と（広報室）と分析する。



最近では女性の不動産投資も増えてきた（写真は日本財託の個別相談会）

同じく投資家向けにマンションを販売する別の会社は、「サラリーマンの個人投資家の場合、1000年に一度という不況から、雇用不安を抱えているのも事実。先行き不安があるなかで、老後の『年金』を自ら生み出すという発想もあり、安定した収入が見込める不動産投資に注目しているのではないかと見ている。08年度に約310件の中古ワンルームを販売し、09年度は6割増の約500件への上積みを狙う明光トレーディングの顧客も9割超が年収700万〜1200万円程度のサラリーマン層が占める。同社ではサラリーマン層の不動産投資熱が「最近になってとくに高まったわけではない」と見るものの、「彼らの年金に対する不安は極めて強く、年金代わりの長期投資として不動産が有効なことを説明すると理解してくれるケースが増えたのは

確か」と話す。将来に強い不安を抱えるサラリーマンにとつて、「長期的な賃料収入を当てにする不動産投資は生命保険と同じ」（同社）という。

前述の日本財託によると、セミナーの参加者は20代後半から30代前半の比較的若い年代層や、同年代の夫婦の参加も目立つようになった。夫婦共働きの場合、それぞれが不動産投資を行うケースも増えつつあるようだ。まだ比率は少ないものの、過去のバブル崩壊後のように、女性も個人投資家として再浮上して働く可能性もある。

単身女性をターゲットにした営業部署を持つ流通会社は「結婚まで自分で住み、結婚後は賃貸として回すなど『半投資、半実需』で考える女性が増えている。ワンルームではなく、都内のコンパクト系を中心に人気が集まっている」とする。特に、文京区など閑静な住宅地の引き合いが強いという。