



亀田 征吾 Kameda Seigo

三和エステート株式会社 常務取締役

福岡県出身。業歴18年で築いた独自の理論「物件の価値算出法」に基づいて編み出した、満室を実現するための「空室対策術」「物件企画術」が大きな反響を呼んでいる。

## プロフェッショナル対談

三和エステート株式会社 常務取締役

亀田 征吾 ×

# 不動産投資 魅力と成



『収益の基本は家賃。  
的確な家賃設定をできるのは  
入居者ニーズを熟知したプロ』

不動産賃貸業

沢 孝史

# の 功の秘訣



『買う事よりも買った物件で  
収益を得ることが大事。  
不動産は将来予想が立てやすい投資』



沢 孝史 Sawa Takashi

不動産賃貸業

16年前にサラリーマン大家として自己資金700万円で不動産投資を始めた。安定かつ健全な経営を心掛けながら、今では10億円を超える投資規模にまで拡大。投資戦略をセミナーや著書で公開し、多くのカリスマ不動産投資家を育成してきた。



お問い合わせ先

SANWA GROUP  
三和エステート株式会社

TEL 092-477-6333

コーポレートサイト <http://www.sanwa-estate.com>  
投資不動産専門サイト <http://www.10-4.jp>  
〒812-0016 福岡市博多区博多駅南 1-6-9 三和ビル 3F



昨年末に「不動産投資 成功へのイメージトレーニング」を出版した沢孝史氏。「誰も教えない不動産投資の真実」をテーマに同書への寄稿をした三和エステート常務の亀田征吾氏。2人のプロフェッショナルが、不動産投資の魅力と成功法を語る。

亀田 今回の著書では、不動産投資において表面的なお金の動きに惑わされず、本質的な「収益」を捉える重要性を説いています。

沢 私も不動産投資を始めたころは、目の前にお金が積み上がる投資こそが『儲かる投資』であり、『良い物件』だと思っていました。しかしキャッシュフローは借入の返済期間で操作でき、経年によって物件価格が変動することを理解しなければなりません。

亀田 将来の物件価格が確定しなければ、本来の利益も確定することはないといいことですね。そのために沢先生が提唱する手法で『成功のイメージ』持つことが大切だと。

沢 買う事よりも買った物件で収益を得ることが大事ですから、利益の要素となる家賃や一般経費

けることは投資が成功する可能性が高いのです。

亀田 近年は若い世代の購入者も増えてますが、どういった目的で不動産投資をするのかをよく理解し、ご提案をするように心がけています。

沢 そうですね。不動産投資は

支払金利は的確に計算でき、また将来の物件価格に関しても高い精度で予測ができるため、不動産投資は他の投資に比べ、堅実な投資と言えます。

亀田 収益の基本は家賃ですね。的確な家賃設定ができるのは、入居者ニーズを熟知したプロの不動産会社だけでしょう。

また沢先生は新築の投資物件を買う時に「売却した後の募集や管理で収益を見込む業者」を勧めています。企画、販売、仲介、管理などワンストップでサービスを提供している当社も同じ考えです。

沢 不動産投資は、賃貸事業だということ忘れてはいけません。安定した家賃収入を維持するために、入居者にも目を向けている三和エステートさんのような会社から購入し、長期的なサポートを受

得た利益で新たな物件を買い投資規模を拡大することも、借入返済を前倒しして毎月の家賃収入を得る。お金のなる木にすることもできます。そして一攫千金ではなく、地道にコツコツ、着実に利益が出る手堅さが不動産投資の最大の魅力でしょう。

