『海外不動産』で成功する方法

アサヒグローバル株式会社 代表取締役
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役
文／久保川 議道
text:Yoshimichi Kubokawa

全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!
くぼかわよしみち.com 検索
ホームページ
asahigloval.co.jp
gloval-mie.co.jp
super-chintai.com
agg-hd.co.jp
goldtrust.co.jp
goldage.co.jp
kubokawayoshimichi.com

私は、ハワイ・ロス・北京・上海・蘇州・香港・マレーシア・フィリピン・タイ・ベトナム・オーストラリア、これら各国各都市にマンションや事業所を所有して、『海外投資』をしています。

銀行口座や生命保険もすべて海外で加入して運用しています。と言う事で、冗談の様な本当の話しです。『海外不動産で成功する方法』を賃貸経営成功のカリスマ社長(?)がお教えします…。

すみません。カリスマは冗談ですね。本気にしないで下さい。ですから『海外で成功する方法』は分かりません。何故かと言いますと、まだ始めたばかりで、いつも通り『失敗経験』しか、今のところありません。本格的な実践はこれからですから、全然偉そうなことは言えませんね。まあ成功の前の『失敗事例』をいくつか申し上げましょう。

①上海のマンションを18年前に4000万円で買って、10年前に780万円で売りました。大失敗ですね。ドルが70円台になったので、今がチャンスだと判断して買いましたが、当時外国人は特区でないと買えなくて、その後どこでも買えるようになって、この特区のマンションの値段が5分の1になってしまいました。ちょうどヤオハンデパートが上海に出た頃です。邱永漢先生と私は当時の中国をだいたい全て回りましたが、当時は国民服と女性はパンスト以前のストッキングでした。

②同じく北京も買いましたがこれも5分の1です。もう頭にきて、2度と同じ失敗をしない『記念碑』として、北京だけは売らないで、自分への『見せしめ』のためにずっと持っていました。しかし10年以上して、今年やっと売る事ができました。少し高い値段で台湾人の方が買ってくれましたね。さてまたここで『失敗』。中国では中国にあるお金を米ドルで1年間で、5万ドル(400万円)以上、海外に送金することはできません。4000万円だと10年かかります。もうあきらめました。そのお金は中国に『塩づけ』です。

③ロサンゼルスのアーバインの高級住宅地(黒人の一切いない地域)にアパートを買いました。自己資金3000万円であとの70%はローンですね。そしてサブプライムとリーマンショックです。値段は半分になりました。もう嫌になって手放しましたが、これが日本にはない『ノンリコースローン』の初体験となりました。借金は、土地建物を銀行に渡せば無くなります。日本であれば、値段が半分になりましたから、建物担保をいただいても、あと現金で5000万円持って来てくださいと銀行に言われますね。海外では貸し手の銀行も、自己責任ですから、日本の銀行の様に、『サラ金』の様に『金返せ』とは絶対に言いません。複雑な法的手続きも体験して、頭金は『ドブ』に捨てたと言うことです。

④ニューヨークの生命保険はもう15年以上前から加入しています。これは大成功ですね。失敗は英語力のなさ。1年間で110日海外にいた私でももうさっぱり分かりません。ですからアメリカ人を専門の通訳兼保険担当者として毎月5万円支払って顧問にしています。しかし保険の利回りは年間6%。もう日本の生命保険には2度と入る気持ちはありません。しかし日本政府の規制で今では海外保険は、ほとんど入れません。香港のAIG保険も以前は本人が香港まで行けば入れたのですが、今は協定があって日本人は無理の様です。

日本政府が一番恐れていることは、国民金融資産の1500兆円が海外に『出稼ぎ』に行くことです。それだけは完全に阻止しなければなりません。まあですから『海外投資』の一番の敵は政府でしょうか。海外送金も含め、海外投資はさせてくれません。そしてまた、もし皆さんがやろうと思われても、自分一人ではできませんね。そうするとやはり信頼できる『海外の代理人』が必要です。そしてその悪徳(?)代理人に騙される。騙されなくても、海外はすべて『自己責任』ですから自分のやったことには何も文句は言えませんね。私の失敗も全て『自己責任』でした。

ということで冒頭に上げた私の各国の投資も、無くなってもいいお金でやらないと取り返しがつきません。私はそれを覚悟で勇気を持って挑戦しています。まあ人からは、そんなに『勇気』を出してやらなくてもいいでしょ…。と言われますが、私の場合は少し違います。国内のアパートマンション経営はすべて成功させていますし、もうあまり『面白くありません』。ただの『お金儲け』なら、今の賃貸を400戸から800戸にすればいいだけですが、それは節税で時間をかければ、自然に増えて行くことです。無理をする必要はありません。

今国内でやりたいのは、サラリーマンでもできる賃貸経営です。それは私の会社の社員数は今400人程(パート含む)ですが、この社員に私と同じ様な『賃貸経営』をさせたいのです。そして給与以外に多額に収入があって、車や飲食や旅行や全て経費にできて、退職後は多額の収入を年金代わりにして、お金持ちの生活をさせたい。と言うのが私の計画です。これはものすごく難しい、賃貸経営の『最上級のノウハウ』ですが、これはすみません、まだみなさんには『秘密』です。やってみて、私の計画通りに成功すればお話ししてもいいのですが、今はまだ発表する時期ではありませんね。

まあ、と言うことで、もう国内は終ったのと、この日本の不景気な窒息するような閉塞感が私は嫌いなので、海外を始めたいと決心した次第です。念のために申し上げますが、私は『脱税』には全く興味はありませんし、海外への『資金逃避』という考えも全くありません。そしてもう1つ『投資で儲ける』気もありません。これは国内の地主さんも同じですが『儲ける』気でやった地主さんは『全滅』ですね。ですから私は海外でも、私の投資と物件が人様に、お客様に、いかに喜んでいただけるか。いかに満足していただけるかを第一に考えて『投資』しています。

海外、特にアジアは楽しいですよー。活気がありますし、若い人達でゴッタガエシています。毎年毎年成長していますし、マレーシアなどは平均年齢27歳ですから、高齢者問題なんてありません。まあ現地は臭いのと汚いのはすぐに慣れます。私の物件は全て最高級の160㎡、260㎡ばかりですから、日本には全くない『超高級大型マンション』(コンドミニアム)です。ハワイなどは石原裕次郎さんが住んでいた一等地ですから、もう最高です。

さてこの海外投資が『また失敗』に終わるのでしょうか…。私はそれでもいいと思っています。これは地主さんや経営者にいつも申し上げる事ですが、何かを決断する時は『最悪になった時の計算』をして、あーそれでも人様や家族に迷惑がかからないなー。と思った時だけ『計画を実行に移す』『決断』をするのです。それだけですね。

私は2015年からの私の新しい『海外の介護事業』のためにこれらの海外投資を始めました。もし『成功』するのであれば、お金儲けや投資の利益以上に、私のお客様や社員さん達が『喜んで』くれて『満足』してくれた証拠ですから、是非とも成功させたいものです。

はい、私がいつも通り先にやって『実験』しますから、ご興味のある地主様や賃貸経営者様はしばらくしましたら、海外投資をお始めください。

ゴールドトラスト㈱
アサヒグローバル㈱
代表取締役　久保川議道