Aさんは、3LDKの新築物件を2LDKにリノベーション。収納面を増やした上で、リビングを広くとり、開放的な空間になっている

CASE 1

人口規模が大きい都心立地で フレキシブルな資産運用を実現

渋谷区在住 医師／Aさん

Aさん宅から、写真の代々木上原駅付近までは1km強。「風景を楽しめる漂洒な住宅街なので、よく散歩しています」

システムキッチンの横には「見せる」造り付け収納を設置。空間をシックに演出している

画像提供（室内写真まお）／クラフトスピリッツ

「賃料査定＞売却査定」で返済額の1.5倍の収入確保

医大卒業後、大学病院に勤務したAさん。当初は実家の病院を継ぐつもりだったが、自身が学んだ分野の診療科は、実家周辺にすでに複数あった。せっかくなら必要とされる地域で貢献したいと考えたAさんは、都内での独立開業に方針転換した。

「開業コンサルタント会社に調査を依頼し、候補地として勧められたのが都内の某所です。東京都のなかでも人口が多いエリアでしたが、その一方で私が専門とする診療科は皆無でした。これなら申し分ないと別のコンサルタント会社に物件を探してもらい、中古ビルを購入しました」

開業後は賃貸物件で暮らし、クリニック経営が軌道にのった2017年に住まいの購入を検討する。立地の希望条件は二つ。緊急時には、勤務先までタクシーで素早く駆けつけられる距離にあることと、最寄駅から近いことだった。この条件に合致したのが初台駅近くの新築マンションだ。Aさんはさっそく売買契約を結ぶ。

「持ち物が多いので収納を増やしたいと思ってリノベ会社に相談してみると、間取りや構造の関係で望むような施工ができないと判明したのです」

Aさんは売却を検討したが、査定額は購入額を下回っていた。一方、賃料査定は月々のローン返済額を大幅に上回っていたので、賃貸運用することに。募集してから半年ほどで借り手がつき、今も順調に運用できている。

「毎月の賃料収入は、ローン返済額の約1.5倍なので、とても助かっています。都心部で購入しておくと、不測の事態に直面しても対応しやすいのだと実感しましたね」

AさんのHISTORY

住まい購入歴

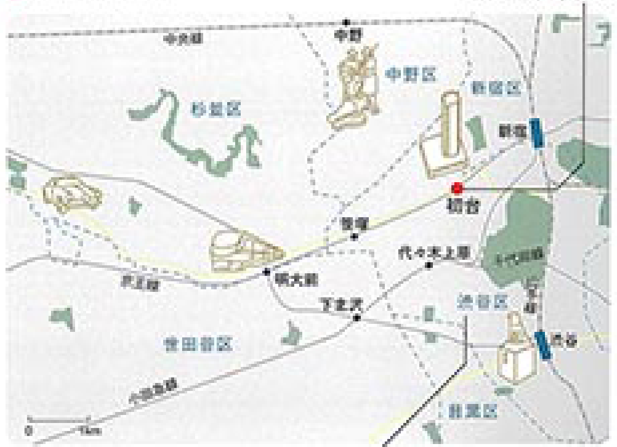
2017年
新築
京王新線初台駅徒歩5分圏
約8000万円 約30万円
新築
渋谷区内某所最寄駅徒歩5分圏
約8000万円 居住中

2020年
中古ビル・中古アパート
都内某所
約2億円 約100万円

※住まい購入歴の「新築」「中古」はマンション

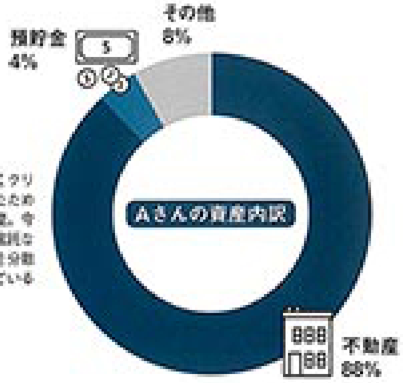
Aさんの都心購入MAP

● 居住用に購入した物件



立地と最上階住戸という点に惹かれて購入。ローン返済額より高い賃料で運用できている

自身の居住用に購入。都心部でカンファレンスがある際なども、参加しやすく便利

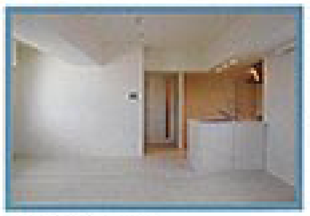


住まいだけでなくクリニックも購入したため9割近くが不動産。今後は株式や投資信託なども含め、資産を分散させたいと考えている

Aさんの不動産資産

初台駅近くの高速道路のジャンクション。ドライブ好きなAさんには、複数の高速道路が近くて便利だった

初台駅と直結している複合施設・東京オペラシティ。飲食店舗が入っていて、食事や気分転換に重宝する



初台のマンションは最上階住戸で、眺望が開けている。現在は賃貸運用しながらオーナーチェンジ物件として買い手を募集中

画像提供／ジャパン・ビルド

Aさんの資産戦略

超低金利の資金調達でレバレッジ効果を活かす

私の場合、戦略というほどの計画性はありませんでしたが、それでも結果的にうまくコントロールできていると思います。これは超低金利によるところが大きいですね。取得のために融資を受けられる不動産は、レバレッジを利かせやすい資産ですから。なお、賃貸運用する場合は、間に保証会社に入ってもらえば、より安心度が高まりますよ。

新築リノベで理想の住まい 地域のポテンシャルに信頼

その後、Aさんは立地条件を変えずに改めて物件を探し、渋谷区内某所に新築マンションを見つけた。

「今度はリノベできることを確認してから購入しました。通勤に便利なのはもちろん、都心部に用事があって出向く際もフットワークよく動けるので、快適に暮らせています」

今年に入ってからは、クリニックの隣接地にあったアパートとビルが売りに出された。かねてより、来院する患者さん用の駐車場不足を感じていたAさんは、すぐに購入を決意。

「駐車場を確保できただけでなく、アパートやビルのテナントから賃料収入を得られています。当初はクリニックのことだけを考えてエリアを選定しましたが、賃貸運用の面でも、都心周辺で人口の多いエリアなら心強いですね」