

可能なかぎり いい仲間を増やそう

2棟目、3棟目と増えていけば、大家としてのステージも確実に上がります。それで世に知られるといった大げさなことではありませんが、大家の仲間うちでは「手広くがんばっている」といった評判が立つものです。「うまくいくコツを教えてくださいよ」といったアドバイスを求められることもあるでしょう。

当然ながら関わりのある業者も増えてきます。客付けしてくれる身近な賃貸仲介業者も「おたくの物件はわりとすぐ埋まるから、喜んで対応しますよ」と愛想よくいつてくれることもあるでしょう。

セキュリティ関連の業者にも、トラブル時に対応してくれる業者にも、同様のことがいえます。投資した物件が増えるほどに、業者とのつながりが広くなったり深くなったりする

のです。

仲間との交流が新たな情報交流につながる

このとき、「できるだけいい仲間とつながり、そういう仲間を増やしていこう」と考えることが大切です。とくに「大家仲間」と呼ばれる間柄の人たちとは良好な関係を保つようになりたいものです。

大家にもいろいろなタイプの人がいます。投資家ですから、お金にうるさく、ちょっと偏屈であったり他人の意見に耳を傾けることが少なかったり、やけに理屈っぽかったりするような人もいます。「物件オタク」な人もたくさんいて、ちょっとつきあいが悪いような人もいます。一人ひとり自分ではそう思っていないなくても、周囲からそう思われている人もいます。

要はいろいろな人がいるわけですが、みな一人親方的であるのも事実。だからこそ仲間を増やす、自分とウマの合う仲間とつながっていくことが大切なのです。

そうすれば、いろいろな悩みの相談にも乗ってもらえますし、わかる範囲でアドバイス

してあげることまでできる。共存共栄につながります。

そのような考えもあり、僕は日本不動産コミュニティや不動産投資家育成協会という組織に属し、名古屋地区でたくさんのセミナーや講座、勉強会を開いています。それも、いわゆる講師業、インストラクターやコンサルタントを自分の収益の柱にしたいという気持ちが強いわけではありません。ただ、単に仲間を増やしたい、それによって自分の不動産投資にもいい影響があれば、と考えているからです。

東京集中ではなく、全国に大家仲間の輪を

東京の中心部だけではなく、地方でも、一人でも多くの不動産投資家に、楽しく充実した大家生活を送っていただきたいわけです。不動産投資家育成協会の認定講師として、自分が情報の発信者になって、大家仲間の輪を広げていきたいと考えています。

その受講生のなかには東海圏を離れた遠方の投資家もいます。もし、その受講生の地域で掘出し物の物件が出れば電話連絡し、情報収集できます。すると、そのエリアのなまの需要情報などを聞き出すこともできるのです。もちろん、その逆のことをしてあげること

もできます。

たとえば、どんな地方都市の駅近物件でも、駅前と駅裏があります。再開発の実現具合によっては、駅裏がやがて駅前になり、かつての駅前が旧市街になるようなこともあるのです。

そのあたりのことを自分で確認しに行つて判断しているうちに他の不動産投資家が手付金を入れるかもしれない。そのような情報戦のなかで僕たち不動産投資家は動いているのです。

そうした意味でも、大家にとっていい仲間というのは本当に重要で、そのために僕は自分がやってよかったことは受講生にできるだけ勧めるようにしています。もとより地域性もあるのですべてが受け入れられるわけではありません。でも、よかったことは伝えていく。そのことが大事だと考えています。

そのような大家仲間からいろいろな声をいただいています。そのいくつかを次に紹介しましょう。

不動産鑑定士大家Sさん（東京）

私はもともと不動産投資に興味があり、最初は自分で調べて知り合った業者から投資用ワンルーム1戸を購入しました。しかし、価格が高いわりにキャッシュフローが非常に薄かったことから、この失敗を巻き返すため成田さんに弟子入りして勉強しました。そのことにより、静岡県と大分県の1棟アパートを同時決済し、2棟の大家になることに成功しました。ついでに今年、不動産鑑定士試験にも合格できました。

成田さんは初見の判断にもとづいて私や他の生徒の方に物件の分析指示をされますので、否応でも物件を見る目が養われていきます。そのなかで生じた疑問点はそのつど質問させていただきましたが、知識や経験にもとづくアドバイスを的確にいただくことができました。

また、豊富な人脈を使って仲介業者や金融機関などのご紹介をいただき、よりスムーズに投資戦略を進めることができました。遠方物件の調査を行った際は、事前にいただいたアドバイスどおりの反応を業者が見せるという奇跡もあり、初心者の中でも安心して話を

進めることができました。

また、購入後の経営においても、空室が増えて困った際にご相談したところ、的確なアドバイスをいただくことができ、なんとその翌日には全室に申込みが入り、満室になるというミラクルな体験もしました。成田さんに教えていただくことで、経営できる物件を見抜く目と、物件を実際に経営していく手法を身につけることができました。

松久保 正義さん（愛知）

僕が成田先生と初めてお会いしたのは、いまから6年ほど前だったと思います。その頃はリフォーム会社を立ち上げたばかりでした。

一般家庭のリノベーションを専門に行っていたのですが、ひよんなことからアパート改修の依頼を受け、独学では限界があるのを感じ、しっかり学ぼうとある方から紹介され、受講したのが成田先生の講座でした。

最初は知らない単語ばかりで戸惑いましたが、もともと数字が好きなのと、成田先生が

100室以上経営されている專業大家さんならではの経験談や物事のとらえ方などの話を交えて教えていただけだったので、非常に興味深く、わかりやすく学ぶことができました。そこから賃貸経営の世界の楽しさを知り、ことあるごとに成田先生に教えていただきに行くようになり、深く入り込んでいくこととなりました。

成田先生の所有物件のお仕事をいただいたり、一緒に企画を考えさせていただいたり、仲間の大家さんをご紹介いただいたりして、会社の売上もいつの間にか、一般住宅の割合を超えていき、いまでは建築業（部門）の7割近くが収益物件の建築・改修となっています。

リフォーム業界は業者が急速に増え、いわゆるレッドオーシャンを迎えています。弊社もその波に揉まれ、あの手この手で集客を掛け、当たったり当たらなかったり、と不安定な経営をしていました。

しかし、成田先生と出会い、師と仰ぎ学ぶことで、「賃貸経営のサポートができるリフォーム屋」の立ち位置を少しずつ確立でき、紹介のみで経営できるまでになりました。

僕自身もようやく物件を買えるようになり、4物件（1棟は建築中）を持つことができました。成田先生との出会いがなければ、ここまでは来れなかったと思います。

いろいろな講座や講師の方がいますが、本当に成田先生の講座を受けて、出会えてよかったと心から感謝しています。

加藤裕也さん（札幌）

成田さんと出会ったのは、いまから10年ほど前、私が不動産会社の管理部門に在籍していたころ、成田さんが購入されたアパートの管理担当者になったことがきっかけです。

当時から、成田さんに対して「入居者さんに対する思いや住環境の改善、空室対策にこんな積極的なオーナーさんがいるんだ！」という印象でした。

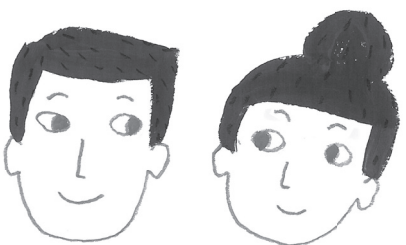
というのも、私が担当していた他のオーナーさんには、成田さんのように色々なアドバイスや新しいアイデアを提案してくれるアグレッシブなオーナーさんはほとんどいなかったからです。そのときの成田さんの行動を見て、一つの物件を満室経営するのも、つねに空室があるのも、あらゆる工夫や努力次第だということを学びました。いま思えば、このときの成田さんとの出会いが「大家になる」という憧れを持つはじまりだったように思い

ます。

その後、私は保険会社へ転職し、保険の知識を身につけ、「いまなら物件を持ってもらっていけるのではないか」と思い、2014年に1棟目を購入しました。それから現在に至るまで、銀行や公庫からの融資を利用し4棟を購入することができました。ときには成田さんからアドバイスをもらい、満室経営ができています。

いまでは、保険という手段で成田さんにとって有益な商品を提案し、生命保険の依頼を受けています。

私のようなゼロからのスタートでも、大家になることができます。これからも、成田さんとの出会いに感謝しつつ、不動産と保険の両方から社会貢献したいと思います。



第6章

大家として 「家族」という資産を活かす