

## 大家になりたければ まずメンターを探せ！

大家になりたければ、大家としてメンターと呼べる人を見つけることが大切です。メンターは、「このような大家になりたい」という目標ということができます。

その人をモデルとして、そのような人になるには、どんな投資手法がよくて何をやめるべきかなどと、モデリングするのです。身近な大家でも、志高く億万長者の大家でもいいでしょう。モデリングすることにより、自分の不動産投資の筋道が見えてきます。

### 「ボロ物件高利回り系」の僕が考えたこと

僕の場合、不動産投資家をめざした最初の頃は、いわゆる「ボロ物件高利回り系」の投

資を考え、実際にそうした物件を見て回っていました。不動産投資の本も片っ端から読みましたが、どうしても、「お金はないけど、コツコツがんばってお金持ちになった」という投資家に関心があったのです。そして、**そういう投資家の行動様式を少しずつ真似てみる**——、それがスタートでした。

一方、最初からいきなり数億円融資を受け、すぐに資産10億円といった状況になる不動産投資家の行動様式は馴染みませんでした。やはり僕には「借りたくてもカンタンには借りられない」現実があったのです。

### いろいろな行動様式を真似てみる

そうしてモデリングしたメンターに会いにいったこともあれば、本を参考にさせていたただくだけの関係の人もあります。メンターと実際に仲よくなり、腹を割って話し合う関係になれるかどうかは、メンターを見つけるのとはまた別の資質のように思えます。

メンターを探すという意図もあって、不動産投資に関連するさまざまなセミナーにも出席してみました。それは、一般の起業家がさまざまな起業セミナーや起業家の集まる会合

に参加してみると同じことです。

不動産投資家は不動産のことだけを勉強していればいいというものでもありません。ときには「片道1時間を超える距離の物件には手を出さな」「入居がいたら、入居者にお礼状を出そう!」といった**ランチエスター戦略**を活かしたセミナーで学ぶこともありません。

もちろん、いまならメールではなく、FacebookメッセンジャーやLINE、Instagramを活かした**集客術**を学ぶことも重要です。そういったさまざまな方面での学びや情報交換、交流があつてこそ、大家として成長していけると感じています。

僕は、そういうなかで、たとえばホームステイ型民泊可能賃貸を、SNSで仕掛けたらどうかと考えています。それにより、昨今、民泊で問題となっているまったく管理人がわからない投資型民泊の問題の解決策を提示できる、と考えているわけです。海外で一般的なバックパッカーによるドミトリー形式の宿泊を、投資した物件に投資家が住み込みで実現するような形式と考えていただいでいいでしょう。

## 自分に合った物件を探すことも大事

大家の最低条件は、ただ不動産に投資するだけでなく、「物件を購入し、その物件を賃貸に出して家賃収入を得ていること」です。ならば、**大家に必要なのは貸すための物件**ということができます。

物件そのものを探す方法は**インターネットのオープン情報**がいちばんです。何より格段に情報量が多い。大家として成功するかどうかは物件次第ともいわれるので、毎日30分〜1時間はそうした情報サイトの「ネットサーフィン」に費やすのも、あたり前とさえいえます。

ただし、それは物件全般に関することです。立地のほか、1棟アパートかマンションの区分所有か、さらに、ガレージ・倉庫、駐車場から不動産投資をはじめたいとする人もいるでしょう。その場合は、**インターネットのサイト**も絞られてきます。そう考えると、たんに「物件がほしい」とアレコレとネット検索して探し回るより、「〇〇の物件がほしい」と条件を自分なりに設けたほうが時間のムダを省くことができ、納得できる確度の高

い探し方ということができます。

もちろん、「街の不動産業者」と親しくなって物件探しを手伝ってもらうのもいいでしょう。街の不動産仲介業者は原則的に中古物件を扱っています。大規模チェーンに属する小さな不動産賃貸業者も、その地域の不動産情報には詳しいもの。ただし、不動産投資家への対応ではなく、不動産賃貸業者は入居者への対応がメインですし、不動産仲介業者には物件をすでに持っている人の売却を仲介するのがメインになっていて業者もいます。

ですから、投資家の物件探しの手伝いができるところは限られてくるともいえます。腕のよい不動産業者の物上げ力（物件を持っている人や管理の権限を持っている人から、物件を預かる力量）と融資を引くパイプはすごいものがあります。

さらに、地方で新築1棟アパートに投資し家賃収入を得ようと考える場合、看板は不動産業者ですが、建築部門や管理部門がある不動産業者もあります。そうしたところに最初から相談を持ちこむと、立地選定から融資の案内なども含めて不動産投資に関わることにすべて対応してもらえることもあります。

もちろん、どんな場合にもメリットとデメリットがありますので、大事なものは、自分が責任をもって経営できるか調べてから取り組むということでしょう。

## 大家の会が成功するとは 限らないんだよね

僕は、いろいろな大家の会、大家塾を見てきています。不動産投資家にとって、セミナーや勉強会など学ぶ場所はたくさんあります。その多くが自分の会社の顧客リストの整備や見込み客の発掘の意義があるのも事実ですが、知識の内容として高額なスクールにそんな色のないレベルのことを教えていることも多数あります。

ただし、受講生が結果を出して成功するかは、知識を超えた問題で「受講生がどう受け取り行動するか」にかかっています。これは心理学や行動科学、コーチングなどが近い問題で、知識だけをどれだけ蓄積しても、「かえって混乱して成功とは離れていく」と思っています。無料の大家の会や大家塾で学んで物件を買わず、業者セミナーで物件を買うのは業者が必死に販売心理学を駆使している可能性があるからです。