

# 「勇気と無謀は紙一重。でも、火中にしか栗はない」

---

## ■はじめに

いうまでもなく、不動産投資は巨額の投資が必要となる事業です。そのリスクを背負うことは、想像を絶するプレッシャーとなります。

なにせ、サラリーマンであれば、自宅を購入したとしても一般的には4千万くらいまでの借入でしょうが、一棟RCマンションともなれば（物件次第ですが）軽くその倍以上の借金を抱え込むことにもなる訳ですから。

更に、巷間に数多存在する不動産投資本、セミナーや勉強会にて提唱される投資手法が、混乱に拍車をかけます。

数ある投資手法の、一体どれが自分にとってベストなのか。どうすれば、リスクを極小にしつつ、収益を極大にできるのか。

どの本を読んでも。  
どのブログを開いても。  
どのセミナーに参加しても。

それぞれが、自信に満ちた主張をしているように思えます。

そして、その情報に接した時はテンションにまかせて、これこそが鉄板の投資方法だ！と思い込んでも、しばらく経つと、呪いの館の壁に浮き出るシミの様に、ジワジワと不安が滲み出してきます。

そして、..

先に進もうとした時に、  
高額（といっても、実はたかがしれていると今では分かるのですが）の  
教材費やセミナー費に気後れし、  
結局はなんだかんだと理屈をつけて、  
現状維持の状態へと立ち戻ってしまいます。

実は、それは緩慢な経済的死に他ならないということも、  
心の何処かでは理解しつつ、一向に前に進めない。

私も、正にその道を歩んできた一人です。  
正直、今でもその不安が完全に消えることはありません。

それでも、どこかで前に進まなければ、  
状況は足踏みどころか徐々に悪化していく。  
それもまた、事実です。

そもそも、不動産投資に興味を持つほとんどの方にとって、  
そのきっかけといえば、  
今の日本の経済の動向に不安を感じ、将来における安定した  
生活基盤を確立させたいという思いがあったからだと思います。

であれば、リスクを恐れすぎて現状から抜け出せないままに  
日々を過ごすことは、その事自体がリスクに向かっているのだと。  
改めて、自覚する必要があると思います。

## ■不動産投資初期

私が不動産投資を始めたのは、もう20年近く前からになります。

自己利用目的で中古のマンション（区分）を購入した  
その半年後に転勤となり、空いたその部屋を賃貸に出したことがスタートです。

それ以降も、物件を買い進めたいと、色々な書籍を読んだりはしてきました。

自分としては、一所懸命に勉強し、購入物件候補を探していたつもりだったのでしょうが、今にして思えば、それは本当に表層的な、底の浅いアプローチでしかありませんでした。

そんな中でも、区分マンションを購入したりとかはしていましたが、場当たりの、業者さんから勧められるものを購入していただけでした。

その物件も今は売却していますが、また売却したタイミングは保有してから5年を迎える少し前と、実に勿体無いことをしています。

この物件を買ったのも売ったのも、同じ業者さんです。

この業者さんは、両親の自宅マンションを購入したりと、それなりに付き合いも深いところでしたし、悪意をもってやっているとは思っていません。

結局は不動産仲介業者さんといえども、それぞれ得意分野をもって  
いるということだと、今では理解しています。

要は、この業者さんは個人向けの住居斡旋を得意としており、  
そのような業者さんに不動産投資をしたいという話を振った結果、  
丁度手頃な価格帯の物件を紹介していただいたり、

またそうした物件を買いたいという方の話をもってきてくれた。  
ただ、それだけのことです。

その物件が、投資に本当に適した物件なのか。  
今売れば、個人で購入した物件であれば  
売却時の税金がどれくらいかかるのか。

そんなことは、思いもつかなかったのでしよう。

考えてみれば、  
野球のピッチャーでも、先発、中継ぎ、クローザー、  
更には左右専門のワンポイントリリーフまで、  
様々なタイプがありますよね。

ふだん、個人用の住宅の斡旋をメインにしている業者さんに対して、  
収益不動産にも深い造詣を求めることが  
間違いであったということだと思いますが、  
当時の私には、それを見抜く目すらありませんでした。

最初の一棟もののマンションを購入したのも、  
実は同じ業者さんだったりします。

築24年の鉄骨造り。  
しかも全15戸の5階建、三点ユニットの  
ワンルーム仕様がメインなのに、  
最上階には3DKのオーナーズルームがあり、  
その利便を考えてかエレベーターまでつけているという、  
今では絶対に購入しないような物件でした。

更にこの物件は、購入してすぐにオーナーズルームの中に、  
自火報（自動火災報知設備）や貯水槽漏水報知設備が  
設置されていたことが判明しました。

当然、そのままの状態賃貸に出せる訳もなく、共用部へ移設する工事を行うことになりました。

今であれば、文句もいうでしょうし、そうした状態の物件を購入することもあり得ません。

そもそも、そうしたチェックすらできない仲介業者さんからは購入しないでしょ。

それでも、知識がないということは、悲しいことです。

当時の僕は、そのことにクレームをいうという発想もなく、買ったからにはオーナーの責任で対処しなければならないと、物件購入で減った自己資金を更にすり減らしていったのでした。

その後も、

- ・ 三点ユニットをセパレート化したり、IKEA部屋を作ったりといった、物件への付加価値付けを行う
- ・ マンション通信を毎月発行する
- ・ 入居者の方に、お中元やお歳暮をお送りする
- ・ 空室には造花や芳香剤、メジャーに加え、オーナーからの手紙、キャンディー等も添える
- ・ リフォームは、極力自分で手をかけて行う

といった、満室経営本で書かれていたようなノウハウを片っ端から試していきました。

それも、中長期の投資分析も十分に行わず、手元にCFがあるからこれを使おうという安直な発想で。

今にして思えば、私は事業家ではなく、大家さんになっていました。

ただ、その頃は、それが満室に繋がると  
愚直に信じて取り組んでいたのです。

その甲斐あってか、どうやら満室経営はできていましたが、  
タイミング的なところもあってか人の入れ替わりは多く、  
その都度にAD費はもとより原状回復費用等もかかり、  
決して順風満帆な経営とは言い難い状況が続いていました。

結局この物件は、おりからの不動産相場の高騰に乗かって、  
スルガ銀行スキームを使って購入したいという方が現れたため、  
購入金額の2割増しで無事売却することができました。  
(それでも、投入した資金を考えるとほぼトントンの状況です)

私にとっては、初めて所有した一棟物件だけに愛着はありましたが、  
なんとか傷が広がらないうちに売却できて良かったと思います。

## ■入会前夜

なんとか不良債権化する恐れのある物件の売却はできたものの、  
それではこれからどうしようかと悩んでいた日々。

相変わらず、色々な本を読み、色々な人と会い、  
賃貸住宅フェアやセミナーにも参加し…という生活を送っていましたが、  
自分の不動産投資の主軸を決められずに、RCだ、木造アパートだ、  
いやいや現金買いきる戸建てだと、ブレブレな状況が続いていた中で、  
ふとしたことから私は、才津先生と先生のブログを通じて知己を得る  
ことが出来ました。

そこで、大阪を訪問するタイミングと合わせて有志で飲みましょう。  
とのお誘いを受け、初めてお会いした日のことを、よく覚えています。

そこで初めて、私は今田先生の光速投資法の存在を知りました。

これまで、色々と知識習得を行ってきたとは書きましたが、  
精々が数千円の書籍やセミナー止まりだった私にとって、  
数万円となる教材購入はかなりハードルが高く、躊躇していました。

今にして思えば、その当時の自分の限界が  
実によく分かるエピソードです。

それでも、現状を変えるべく  
清水の舞台から飛び降りるような覚悟  
(冗談抜きで、その頃はそう感じていました)で、教材を購入。

そこに書かれたロジックに、強いインパクトを感じました。

それからしばらくは、  
同じように数万円代のマニュアルやDVDを購入し、  
勉強する日々が続きました。

ただ、それでも。。。

まだ、具体的な物件購入にまではこぎつけることができませんでした。

まったく、、、

今あの頃に戻れるのであれば、激励と叱咤を籠めて、  
自分の尻を前に向かって蹴りだしてやりたいくらいです。

ではなぜ、私は長い停滞から抜け出せなかったのか。

その要因を端的にまとめれば、  
『知識』と『孤立』という四文字に凝縮できます。

実は、物件売却後もそれなりに活動は行っていました。

- ・ 2億近い物件に買付けを入れ、銀行と折衝し、融資承認を得たこと。  
（この物件は契約寸前に、物件に問題が発覚したため、流れとなりました）
- ・ 相続で手に入れた連棟長屋（区分、しかも借地ですが）をリフォームし、賃貸に出したこと。
- ・ 不動産管理法人を設立したこと。

もちろん、楽待や建美家といったサイトでの物件検索も続けていました。

にも関わらず、

先の物件売却後から約2年を経過しても次の物件を購入することができなかった私が、入会後の僅か半年で2棟を購入し、更に三棟目も銀行の審査待ちという状況にまで辿り着くことができた、その原動力は、それまでに不足していた『知識』と相談相手もいない『孤立』が会に入って解消できたことだったと確信しています。

## ■入会に至る経緯

そんな私と村田先生との出会いは、村田先生が代表をされている「不動産で経済的自由を手にする会」からの出版記念キャンペーンに関するDMがキッカケでした。

初出版を記念して、総額2億円相当の特典を付ける。その特典の中に、30分間の電話コンサルティング権も有りました。

早速AMAZONから購入し、特典を申し込んだ結果、コンサルを行って頂けることになったのですが、それが才津先生でした。

電話コンサルの当日。

久しぶりにお話しさせていただいたところ、



才津先生は私のことも覚えていてくださっていました。  
以前にお会いした時からの状況をお話し、  
行き詰まりを感じているとこぼした私に、  
才津先生は変革のキッカケとして会への入会を進めてくださいました。

もちろん、そこに強制はありません。

その代わりに、毎月2万5千円という会費も追従します。

初回には、オーディオプログラムの購入という10万円超の支出も発生します。

以前の私であれば、その費用に腰が引けてしまい、  
まず入会の判断は出来なかったと思います。

それでも、今回は入会を即決することができました。

それには、大きく2つの理由があります。

ひとつは、繰り返しお話ししているように、  
これまでの投資手法では、もう限界を感じていたということ。

そしてもうひとつは、村田先生の書籍を読み、最初の投資の失敗で  
ほぼ手持ちの資産をすりつぶしながら、

そこから脱却する手段として高額セミナーにあえて申し込み、  
知識を貪欲に吸収していったという事実を知ったこと。

このふたつです。

特に後者については、目先の金額に尻込みして前に進めないでいる  
自分を強烈に打ちのめしていました。

変わりたい。進化したい。

そう呪文のように唱えながら、今まで身につけたパターンや、  
せいぜいそのアレンジを繰り返すだけで、  
なんら新たな行動を取ろうとしない自分と比較して、

その状況でも自己研鑽に費用をつぎ込むことのできた村田先生との違いをヒシヒシと実感させられた。まさに、そう感じたのです。

いま、このチャンスを逃しては一生変わることはできない。

そうした思いを胸に、初回電話コンサルを終えた直後、入会申し込みを行いました。

その勢いで、ちょうどその1週間ほど後に地元の大阪で開催される、村田先生の出版記念セミナーにも申し込みを行いました。

### ■アルティメットサポートへの加入

出版記念のセミナー会場で、初めて村田先生にお会いすることができたときの興奮は、今でもよく覚えています。

講演内容も、書籍に書かれた内容をベースとしながらも、随所に濃いエッセンスを補完していただき、非常に聴き応えのあるものでした。

2時間という時間が、あっという間に過ぎてしまった。過言でなく、そう感じたひとときでした。

セミナー終了後は、懇親会、続いて二次会にも参加させていただきました。

勿体無いなと思ったのは、セミナー終了後に懇親会に参加せず、帰られた人もいたことです。

もちろん、会の方針と自らの戦略が合致しないと判断したのであれば、その選択もありでしょう。

それでも、今回の懇親会は、村田先生はもとよりシニアサポーターの方も全員揃って参加されており、セミナーで聴けなかったような個別具体的な細部もじっくりとお話しを伺える機会があったこと。

そしてなにより、セミナーを経て懇親会から二次会へと席が移るにつれて、

よりモチベーションが高い人が残ったと感じたこと。

後者については、それぞれの皆さんとの会話は短くても、その思いの熱さ、強さを十分に感じることができました。

よくある大家の会の懇親会も否定はしませんが、やはりそれなりの出費を伴う会であるがゆえに、

身銭を切るからにはしっかりと成果を得ようとする志の高さが、個々のメンバーの皆さんから伝わり、自分も負けてはいられない！そう、改めて強く思うことができました。

実は、この懇親会への出席が無ければ、アルティメットへの申し込みもできていなかったと思います。

会への入会というハードルはクリアしたものの、ほぼ同時期に発表されたアルティメット7期生への申し込みについては、その百万円超という会費にさすがに躊躇してしまっていたからです。

まだ入会して、オーディオプログラムさえまともに聞けていない時期です。

会のスキームをしっかりと理解し、活用することで得られるものも多いのではないかと。

その見極めもしないうちに、どんどんとお金をつぎ込むことは、周囲の狂騒に巻き込まれて冷静さを失っているということではないのか。

そんな私の後ろ向きの思いや躊躇を吹き飛ばすような熱さを、懇親会や二次会に出席したメンバーの皆さんはお持ちでした。

更に、最後のひと押しとなったのは、懇親会でちょうど私の隣にこられた村田先生との会話でした。

アルティメットの募集に関して、まだ少し迷っていると上述の思いを吐露した私に対し、村田先生はごく自然に、穏やかな口調で

「迷われているならば、申し込まれない方が良いでしょう」と言われました。もちろんそのやり取りは、セールスでよく見られる駆け引きと考えることもできるでしょう。

どう捉えるかは、受け止めた人次第だと思います。

ただ、私はそのご発言に、システムに対する絶対的な自信と、どのような選択であれ、選ぶのは自分自身という思いを感じたのです。

自分は、自分の投資手法をブラッシュアップし、鍛え直そうという思いで入会したのではないのか。

それが今、目先の百万円超のお金に躊躇してどうするのか。

しかもその支出は、自分が物件を購入すれば、すぐにリカバリー可能なレベルではないか。

それに腰が引けている自分と、申し込み解禁直後に必ず申し込む！と宣言している同じ立場の人達とくらべて、なんと自分の覚悟が浅薄なものか。

こうした気持ちの流れを経て、私はアルティメットに申し込み、無事会員となることができました。

そして、そこから怒涛のような流れが生まれていきました。

## ■オーディオプログラムの威力

通常会員としては、入会時に申し込んだオーディオプログラム40本の聞き込み。

アルティメット会員としては、キックオフ・ミーティングと週一回のSkype面談。

当初は、この2つが大きな活動の軸でした。

それぞれに、とても大切な動力源となってくれたこれらですが、

特に私にとって意外だったのがオーディオプログラムです。

座談会形式で約1時間にまとめられたプログラムが40本。

まずはこれを全部聴きこんで基礎知識を習得してから  
グループコンサルにも参加できるようになります。

これが、入会時に示された条件の一つでした。

それに従って、通勤途中に最初から順番に聴き始めていったのですが、  
正直って当初は効果をかなり懐疑的に捉えていました。

書籍でも、座談会のような形よりも、  
端的に要点とその解説をまとめてくれている参考書のような形のほうが、  
効率よく勉強できるという印象はありませんか？

そうした自分の印象に縛られて、  
少し斜に構えて聴き始めたプログラムですが、  
あっという間にその内容に惹かれていきました。

そこに登場する方々は、  
不動産事業の初心者からベテランまで多種多様な経歴の持ち主です。

当然、その方々が発する質問も多岐に及び、  
「ああ、そこは自分も最初は疑問だったな」といったレベルから、  
「この資料から、そこまで考えが及ぶのか！」と  
驚かされるものまでバラエティに飛んでいました。

その質問に対する村田先生の回答も、実に丁寧でかつ、  
納得感のあるものでした。

時に迷走しがちな質問者もうまくコントロールし、  
60分という時間を最大限効率的に活用し、  
プログラム毎に学びのポイントを明確に整理し対処まで明示していただける。

それが、不動産投資に対する動機付けから物件の探し方、現地調査、契約時の諸注意、購入前後にすべきこと。

更には複数棟拡大に向けての  
取り組み方など、流れに添って順番に配置されているのです。

このプログラムを聴けば、そのあたりの不動産屋さんに負けないレベルの  
投資スキルを身につけることができる。

そう言われている表現さえ、控えめに感じます。

それくらい、私にとってはインパクトのあるプログラムでした。

各回を聞きながらメモを取り、そのメモと、  
先生が作成されたマインドマップを比較して、自分が気が付かなかった、  
見落としていた点を補強していく。

または、公開後に寄せられた感想を読んで、そこからも気づきを得る。  
本当に、ここからはたくさんの学びをいただきました。

しかも、素晴らしいのはそれほど聴き込んだと置いていても、  
しばらく時間を空けて聴くと、また新たな気づきが得られることです。

それは、最初に私の注意が及ばなかったという要素もあるでしょうが、  
こちらの立ち位置が多少なりとも進化した結果、違う目線で判断できる  
ようになったということもあるのでは、と思っています。

(そうであってほしい、という希望も籠めてですがw)

全てを2度以上聴き込んだ今でも、折にふれて  
聴きたいプログラムを聞き直しています。

これほどの内容のプログラムは元より、  
入会時にいただけるマニュアルを含めても、  
余裕でスマホのSDカードに格納できます。

持ち歩くのになんの不自由も感じず、  
隙間の時間にさっと聞き込むことができる。  
活用しない手はないですよ。

個々のプログラムそれぞれについての感想はここでは述べませんが、  
入会されたばかりの方には、是非丹念に聞き込みされることをお勧めします。

### ■ We are not alone

アルティメットサポートを最も特徴づけるサービスとして、  
担当となったシニアサポーターによる週一回のSkype面談があります。

不動産事業に対する取り組み指針や物件の検索方法等は、  
入会時に頂けるマニュアルにも記載されているのですが、  
それらはあくまで自分で読み取り会得していく必要があります。

それに対し、Skype面談では、実際に自分がどこまで出来たのか。  
次は何をやるようとしているのかを毎回厳しくチェックされます。

もちろん、百万円超の費用を払ってでも  
アルティメットサポートを受けようというメンバーですから、  
受け身なスタンスの人はいないと思いますが、

それでも時間というものはあっという間に過ぎ去ってしまうもの。

この週一回の面談が、  
どれほど日々の不動産活動にメリハリを付けてくれることになったのかは、  
ちょっと筆舌に尽くしがたいものがあります。

そこでどのような指導があるのかについては、  
ご自身で体験して頂く際の驚きや喜びを最大限とするためにも、  
ここでは明示しません。

ただ、私の場合、入会後の約半年で2棟購入を達成できたことも、  
一重にこのSkype面談があってこそだと断言できます。

不動産投資は、それぞれの人が事業の主体です。

自ら投資する物件を選び抜き、融資を引張り、価格を交渉し、  
契約をまとめる必要があります。

更にはそこから、必要な保険を選択し、管理会社を決め、  
一緒になって空室を埋めていくとともに、  
日々起こりうるトラブルに対処していかねばなりません。

もちろん日々の細かな運営は、管理会社に委託することが可能です。

でも、その管理会社が果たして自分と同じ目線で  
トラブルに対処してくれるのか。

その品質や管理料は納得がいくものか等の点については、  
自分が管理会社を見極めて契約するとともに、  
そのレベルにブレが生じていないかを定期的にチェックすることも大切です。

もちろん、これまでのキャリアや才能を活かして、  
最初から素晴らしい成果を挙げられる方も数多くいらっしゃると思います。

ただ、自分を含め多くの人にとって、そうしたことの経験がない段階で、  
書物やセミナー等で得た知識のみを元に自己判断で行うことは、  
正直に言ってかなり高いハードルがあるといえるでしょう。



#実際私も、そうした状況で判断ミスをした結果、見当違いな物件を購入してしまっただけです。

そうした時に、様々な局面で私たちが転ばないようにサポートしていただけるのが、シニアサポーターの存在となります。

シニアサポーターの方々は、私たちにとって不動産投資事業の大先輩。それも、成功事例を豊富に経験しキャリアも十分です。

更にいえば、地主系ではなく、皆サラリーマンから事業家として大成したという、正に私たちの多くが規範とすべき経歴の持ち主の方です。

当然、私たちがよく間違えたり悩んだりすることについても経験済です。

そうしたキャリアを持つシニアサポーターの方に、週一回Skype面談で状況報告を行い、アドバイスをいただける。

これこそが、アルティメットサポートの真骨頂だと痛感しています。

ただ、勘違いしてはならないのは、繰り返しとなりますが事業の主体はあくまでも私たちだということです。

よくあることですが、会に入れば、あるいはアルティメットに入れば、優良物件を探してきてくれて、低利の融資先も紹介してくれて、いわゆる揺り籠から墓場までのような手厚いサポートをしていただける訳では有りません。

道は指し示していただけますが、目標に向かって歩み出すのは自分の足です。

迷った時には相談に乗っていただけますが、最後に判断するのは自分の頭です。

これからもそこだけは間違えないようにしたいと、いつも自分で自分を律しています。

## ■具体的な事例

とはいえ、このままでは漠然としか会もアルティメットサポートの魅力も伝わらないと思います。

以下に、私がどのような点でとても助かったのかを列記したいと思います。

### (1)物件を探す際の具体的なコツ

これにより、飛躍的に物件情報に接する機会が増え、かつそれらを効率的にさばけるようになりました。

これまでの、場当たりの各サイト訪問等では決して得られなかったノウハウだったと思っています。

### (2)物件を見極めるキーポイント（その1）

オーディオプログラムでもいろんなポイントが紹介されていますが、更にアルティメットでは、より実践的な基準を示していただきました。その結果、今の物件の購入に辿りつけたと思っています。

### (3)物件を見極めるキーポイント（その2）

最初は、世によくある不動産投資本の影響もあって、少しでも安価に購入しなければと指値をチマチマと入れていました。

でも、(1)で示された基準で買うべきとなった物件に対しては、百万や二百万といった小さな指値をして時間を浪費したり、他の人に取られてしまうリスクを考えれば、さっさと購入判断をすべしという決断ができるようになりました。

### (4)1年で1千万円のキャッシュ・フローを得るにもっとも大切なこと

業者さんと仲良くなれば、どこにも出回っていない極秘川上情報をこっそりと回して貰える等という夢は、早々に捨てた方が良いです。

実際、私が入会後に購入した1棟目の物件も、業者の方からはまだ未公開の超川上情報です！  
という触れ込みで紹介されながら、才津先生に相談すると、既に他の会員さんから同じ物件で相談を受けていたことが分かりました。

(決して、その業者の方が嘘をついたとは思ってはいませんが)

もちろん、業者の方と強いコネクションを築けた後は、そうした優良情報を回して貰える機会も出てくるかもしれませんが、最初の段階で夢を追っても意味がありません。

ではどうすべきか。

人よりも多くの情報に接し、よりスピーディに決断し行動すること。

これに尽きます。

買付け一つにしても、どれだけ本気度を相手に示すことが可能かによって、仲介業者さんを味方につけることだってできるかもしれません。

今、自分に出来ることに、精一杯早いタイミングでこのことが、キャッシュ・フロー1千万円達成には不可欠なのだということを教わることができました。

#### (5)銀行融資への取り組み方

入会時にいただけるマニュアルでも、とても分かりやすく具体的に示唆していただけている銀行へのアプローチ方法ですが、これをより実践的な形でフォローアップしていただきました。

このサポートがなければ、最初の物件は購入不可能だったと思います。

## ■これまでを振り返って

先述したとおり、現在は2棟を購入。3棟目の審査待ち状態です。

この三棟目の購入が実現できれば、キャッシュフロー1千万円の達成も少しみえてきたかなと思っています。

手持ちの資金も少し目減りしてきたので、3棟目が購入できれば少し資金のプール時期に入ろうかと思っています。

とはいえ、物件検索は継続して行っています。

現在では、使える銀行が増えてきたこともあり、事業実績が認知されてくればフルローンの可能性も増してきています。

これまでの銀行担当者の方とのヒアリングでも、その可能性はあるとお話しいただいています。

もちろん、銀行の融資方針はしょっちゅう変わりますし、安閑とする余裕はまだありませんが。

今の目標は、年間キャッシュ・フローで2千万円の達成です。

そこまでいけば、サラリーマンをリタイヤして不動産事業に専心することも可能になるかなと思っています。

もっとも、この目標設定もある意味まだ消極的なものかもしれません。

最近知り合った投資家の方には、まだ30代で2棟購入できた段階でサラリーマンをリタイヤ。

その後もどんどんと物件を買い増しては売却を繰り返すことで資産を拡大し続けている方もいらっしゃいました。

人により、どこまでを許容範囲とするかはそれぞれだと思います。

ある人にはリスクでも、ある人にはチャンスということは、ざらにあるのがこの世界です。

その世界で目標を達成するためにも、確かな羅針盤と海図を手に、これからも前向きに進んでいきたいと思っています。

### ■これから、不動産事業を始めようとされている方に。

まだまだ駆け出しの私ですから、何を偉そうに言える訳でもありません。

今でも物件購入に際しては、心配で胃が痛くなる思いもします。

自分の判断は、間違っていないだろうか。

ひょっとしたら、なにか見落としがあって、とんでもない物件を購入しようとしているのではないだろうか。

そんな不安を抱えながらも、やっとここまで進んできた状態ですので、状況としては皆さんとほとんど差はありません。

ただ、これまでの経験を踏まえて、これだけは明言できます。

やらないことへの後悔よりも、やってする後悔を選ぼう！

もちろん、無謀や浅慮を是認するものではありませんが、全てにおいて条件を満たす、そんな100点満点の物件を探していても、買えることはあり得ません。

そんな物件があれば、さっさと業者さんが自分で買うか、深い繋がりがある事業家のところに流れていってしまいます。

そんな状況であっても、それなりに良い物件は、必ず出回ってきます。

そのチャンスを逃さずに取り組めば、たとえそれが失敗物件だったとしても、そのことが経験値として自分に残されます。

やらなければ、いつまでたってもシミュレーションを繰り返すだけです。

この違いは、本当に大きいと思います。

しかも、入会された皆さんには、羅針盤も海図も用意されているのです。  
後に必要なものは、自己資金と勇気だけです。

思い切って、歩み出す。

それこそ拓ける世界もあるのだということを、自分に言い聞かせながら  
次に続く方へお送りしたいと思います。

大阪府 MOLTAさん