

# Rich Dad

Robert Kiyosaki

# Poor Dad

Letter 6月号  
Part 1



## 「不動産投資で資産と不労所得を 増やすためにはどうすればいいのか?」

菅野 譲  
(かんの ゆづる)

不動産投資で成功するための最大の秘訣は、実践して経験から学ぶこと。

最初は小さな失敗はつきもの。失敗を恐れていつまでたっても投資できないままでは本末転倒です。いくら勉強しても知識に過ぎませんし、実際に投資しないことには何も始まりませんし、準備万端で完璧な状態なんてありません。最初にしっかりと勉強して知識をつけたら、積極的に実践して、失敗も含めて全ての経験から学ぶようにしましょう。

ただし、再起不能になるような致命的な失敗だけは避けるように気をつけて下さい。なぜなら、不動産は高額でローン返済もあるので、致命的な失敗をしてしまうとダメージが大きすぎて取り返しのつかないことになるからです。

では、どうすれば致命的な失敗をしないで済むでしょうか?

ロバート・キヨサキがこんなことを言っています。

“もし金持ちになりたかったらたくさんのお金を投資する前にたくさんの時間を見つけておこう。

いきなり不動産に投資するのではなく、まず、不動産投資の勉強のために時間を投資しましょう。私も24歳で初めて物件を買うまでに、16歳から不動産屋さんで働いていたので、8年間不動産投資の勉強をしました。

ついつい派手な成功例ばかりに目を奪われがちになりますが、成功例よりも、失敗例から学ぶことをお勧めします。なぜなら、不動産投資では失敗しないことが成功するための秘訣だからです。

私はもう12年以上も不動産の投資を続けていますが、もちろん失敗したことも一度や二度ではありません。

例えば、入居者が入っている状態だからと安心して、ある商業用のテナント物件を購入したことがあります。

購入後、その物件からの収益を楽しみにホッとしたのも束の間、ほどなくして入居者さんから「エアコンが調子悪いんだよね…。」という連絡がありました。契約書を見てみると、「エアコンの修繕負担は、貸主の費用で修繕する」とあることを知り、愕然としました。そんな条件だったということを、購入して初めて気が付いたんです…

購入したばかりなのに、大型のエアコンの交換費用で約50万円が出て行きました。完全に想定外の大きな出費、家賃の数ヶ月分でした。今となっては、ほろ苦い良い思い出、いい教訓になりましたが、当時はかなりの痛手でした。

その時に心から思ったこと、「小さな失敗で済んで本当に良かった」そう思いました。これがもし一棟建ての大型マンションだったら・・・と思うと冷や汗が出ます。

この失敗から学んだことは、

①購入を決める前に、賃貸借契約書の条文は必ずしっかりと確認する。

(特にだいぶ昔に結ばれている契約書は、今とは色々と事情が違うため、なんでもアリのビックリするような契約書もあります。しっかりと確認することを強く推奨します。)

例えば、借りている物件のバランス釜（お風呂をお湯にする昔のボイラー）、給湯機、エアコン、トイレなど、あらゆる設備の修繕は、借主負担で行う。なんて契約書を見たことがあります。設備に不具合が起きたら住居者の自己負担になるので、大家にとっては大変助かります（笑）

②エアコンの設置時期、状態も事前にしっかりと確認する。

(ちょっと考えれば、設備が古いことに気付けたはずです。次から設備はしっかりと確認して同じ失敗はしないと心に決めました。)

このように、知つていれば、次から気をつけるようになります。その積み重ねが、自分だけのオリジナルな成功の秘訣にもつながります。失敗しないで済むならいいのですが、一度痛い目に合わないとなかなかわからないのが人間。私もそうです。でも、なるべく余計な失敗は避けたいですよね？

というわけで、今回は、大きな失敗をしないために、不動産投資の失敗例から学んでいきたいと思います。不動産投資で失敗したという話を聞きますが、なぜ失敗しているのかを解説していきます。

以下の3つの失敗例は、「不動産投資はリスクが高い？低い？リスクを回避するための12の知識」  
(<https://hudousann-toushi.com/risk/>)から引用しています。

その前に前回のニュースレターを少し振り返ると、

不動産投資は「インカム（家賃収入）とキャピタルの出口（売却価格）のバランスが大事」とお伝えしました。

ロバート・キヨサキの言葉でも

「パイロットの訓練生がまずとらなければいけない授業の一つは空を飛ぶことではなく、パラシュートで降下することを学ぶ授業だ。最悪の結果を想定し助かる方法を知っておかなければならない。」

とあります。

これを不動産に例えると、

出口戦略（例えば、5年、10年後の売却）がしっかりしたものであれば、しっかりと資産を形成できる、ということになります。

しかし逆に、最初の出口戦略を間違えると、不動産投資リスクが大きくなってしまいます。

それでは、失敗例を見て学んでいきましょう。

実際にわかっていてもいざ自分で行動するとなると、誰もが陥りやすい典型的な失敗例ですので、ぜひ参考にしてみてください。

## 不動産投資のリスクを無視して失敗しまった例3選

### 失敗例① 不動産投資知識が足りず、不動産のプロの意見も考慮せず失敗したSさん

SさんはIT企業勤務の29歳独身の男性。年収は800万円。不動産投資に興味があり、ポータルサイトで見つけた高級住宅地の、築7年50平米1LDKマンションを6,300万円で購入しました。

しかし契約前後、同じエリアで大手デベロッパーによる新築ブランドマンションが、75平米2LDK 7,800万円で販売されたのです。

実はSさん、このブランドマンションについて事前に販売不動産会社から説明を受けていました。

その際に担当者から、

- ・ブランドマンションは値崩れしにくい
- ・エリア特性として1LDKより家族向け物件に需要がある

などを理由に新築ブランドマンションの方をすすめられていたのです。

しかし、Sさんは「高い物件を売りたいだけだろう」と、中古のマンションを購入します。

この物件が5年後売却した際500万円も値が下がったのに対し、新築ブランドマンションは600万円値が上がっ

ていました。

Sさんは、不動産投資の知識がほとんどありませんでした。

【菅野コメント】ブランドマンションは、管理会社がしっかりしているので、他の個人で管理されているマンションの物件に比べて値段が落ちにくいというメリットがあります。

またエリア特性から、1LDKより2LDKの需要が高いことを知っていれば、5年後に、このような差はでなかっただけであります。

つまり、「インカム」の賃貸需要の調査と、「キャピタル」で周辺のマンションの中古の販売事例、管理会社で値段に差が出る場合など、周辺の過去の販売金額をしっかりと調べなかっただけで失敗した事例です。

### 失敗例② 大学移転で郊外一棟アパートが空き室に。収入激減してしまったMさん

Mさんは36歳、外資系保険会社勤務。年収は1,000万円です。仲介不動産会社の投資セミナーに通い、都心郊外の1棟アパートを利回り12%につられて購入しました。

そのエリアは大学があり、学生の賃貸で物件は満室でした。しかし、6年後に大学が移転し、4室のうち3室が空き室になってしまいました。

【菅野コメント】全国的にありえる事例だと思います、このパターンは大学が思わぬ移転をしたため、痛手をこうむりました。地方でも大学は敷地を広大に使いますが、郊外にポツンとあるような場合を想像してください。

この不動産物件を持つ際に、今回の大学のような「1つだけの需要」で成り立っている物件はリスクがかなり高いです。仮に大学が移転しなかったとしても、購入した物件は、当然ながら常に新しい物件のままではありません。老朽化が進みますし、周りに同じような新築アパートがたくさん建築されることも考えられます。そうなると…ご想像の通りです。

インカムで、需要が極端な物件の選択、キャピタルで、その需要がなくなった時にその不動産価格はどうなるのか？または競合が増えた場合にはどうなるのか？を検討できなかった例と言えるでしょう。

### 失敗例③ 属性が高いYさんは不動産会社の勧誘を断れず、融資を掛け持ちして失敗

Yさんは既婚の35歳男性、年収3000万円。親の会社を継いだ会社役員です。

融資する側として大変融資しやすい、属性が高いYさんは手始めに新築区分マンションを購入しました。

フルローンで新築だったこともあり、収益は若干赤字でした。

しかし節税になるからと、あまり真剣に考えませんでした。さらに不動産会社にすすめられ、1年も経たずに2軒目も購入。融資も好条件だったため、安易に申し込んでしまいます。

さらに低金利の今が絶好のタイミングと3軒目の購入も決めます。

しかし、どの物件もローン返済額が多すぎて赤字が改善しません。

不動産会社の担当者は売却をすすめましたが、所有年数が浅く、返済額が減っていないので売却すると大幅な損失がでると、Yさんは売却も諦めます。

【菅野コメント】新築であり、金利も安いからといって安易に3つの物件を購入してしまった失敗例です。

キャピタルについてですが、新築は購入した瞬間に値下がりします。

これは車に例えても、「新車」と「中古」では値段がすぐ値落ちするのでわかりやすいと思います。

つまり、ちょっと調べれば、購入前から3つともキャピタルロス（損失）、が出ると予測が立てられたわけです。

## どのような物件を選べば良いのか？

繰り返しになりますが、極めて重要なことなので、ロバートキヨサキのこの言葉をもう一度紹介します。この言葉は、12年以上不動産投資を続けてきた私が最も重要な考え方であり、不動産投資で成功する極意だと思っています。

「パイロットの訓練生がまずとらなければいけない授業の一つは空を飛ぶことではなく、パラシュートで降下することを学ぶ授業だ。最悪の結果を想定し助かる方法を知っておかなければならない。」

これを不動産投資に置き換えると、

出口戦略（例えば、5年、10年後の売却）がしっかりしたものであれば、しっかりと資産を形成できるということになります。

では、どのようにしっかりと出口戦略のある物件を選べばいいでしょうか？

ロバート・キヨサキの言葉から名付けて「パラシュート投資法」と言っておきましょう。（笑）

例えば、誰でも見ることができるこんなサイトがあります。もちろん、私も毎日のように利用しています。

<https://www.land.mlit.go.jp/weblan/>

このサイトでは、10年前の不動産取引事例を見ることができます。

例えば「福島県福島市」と検索すると3万件以上の事例が出てきます。

**土地総合情報システム** Land General Information System

2010年第1四半期から2019年第4四半期の福島県福島市の土地取引件数 **30,105** 件 取引件数の推移

検索条件: [種類] すべて [地域] 福島県 福島市 [取引時期] 2010年第1四半期から2019年第4四半期  
検索結果: **6,973** 件中 1件目 ~ 20件目を表示中(1/349ページ目)

市場価格の形成は、個々の取引情報の蓄積・開示から。

**不動産の取引価格情報提供制度**



実際に行われた不動産の取引価格をご覧になりたい方へ

不動産取引価格情報検索

こちらからアンケート結果がご覧になります

▶ Go to English web site

標準地や基準地の価格をご覧になりたい方へ

地価公示  
都道府県地価調査

地価公示  
(標準地の価格)  
都道府県地価調査  
(基準地の価格)がご覧になります

調査票が届いた方へ

不動産取引のアンケート調査ご協力のお願い

不動産取引価格アンケート回答

こちらからアンケートにご回答下さい

不動産の取引価格情報提供制度について

あらまし

- 土地と建物などの実際の売買価格に加えて、所在地、土地の面積、形状、前面道路や都市計画に関する情報等も含め分かれます。
- 全ての公表データはダウンロードできます。
- 全国の主要都市を対象に土地単価の平均値などが分かれます。

制度の紹介リーフレット

アンケート調査についてよくあるご質問

これまで寄せられたご意見・ご感想の集計結果

本サイトについての利用者アンケートにご協力ください

自分の購入したいエリアを検索してみると、

828	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	9分	2,500万円	340m <sup>2</sup>	24万円	7.3万円	長方形
829	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	10分	1,500万円	300m <sup>2</sup>	17万円	5.1万円	袋地等
830	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	23分	1,500万円	230m <sup>2</sup>	22万円	6.7万円	ほぼ長方形
831	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	4分	2,500万円	380m <sup>2</sup>	21万円	6.5万円	ほぼ長方形
832	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	10分	1,400万円	220m <sup>2</sup>	21万円	6.4万円	ほぼ長方形
833	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	21分	1,100万円	200m <sup>2</sup>	19万円	5.7万円	ほぼ整形
834	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	12分	3,700万円	620m <sup>2</sup>	20万円	6万円	ほぼ長方形
835	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	11分	2,000万円	280m <sup>2</sup>	24万円	7.3万円	ほぼ長方形
836	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	6分	1,600万円	320m <sup>2</sup>	17万円	5.2万円	不整形
837	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	6分	3,400万円	650m <sup>2</sup>	17万円	5.2万円	不整形
838	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	14分	1,100万円	210m <sup>2</sup>	17万円	5.2万円	ほぼ台形
839	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	11分	790万円	130m <sup>2</sup>	20万円	6.1万円	ほぼ長方形
840	宅地(土地)	福島市 笹谷	住宅地	笹谷	19分	2,200万円	560m <sup>2</sup>	13万円	3.9万円	ほぼ整形

そのエリアで、10年間で

土地の坪単価が11万円~20万円で取引されている場合。

(査定方法は色々ありますが、今回は説明を省略します)

例えば、南道路と北道路では、不動産査定では、一般的に南道路が高くなります。

南道路で高いのものは20万円、北道路で安いものは、11万円という感じです。

景気の時期によって高くなったり、安くなったりしますが、それも取引日時を見れば全部わかります。

1棟物のアパートを売却するときに

10年後の「土地の金額」というのは、当然ですが査定金額から無くなることはありません。

そして、人口が増加傾向にあるか、変わらない見込みのエリアで、土地の金額は下がるでしょうか？

過去10年の土地取引履歴は、非常に参考になると思います。私はいつもこの方法で、物件を買う前に、その物件を5年後、10年後に売却したら最低でもいくらで売れるのかを確認しています。出口戦略が明確にあれば、不安になることなく自信を持って投資判断ができるからです。

あなたが買おうとしている1棟アパートの土地代も、

同じやり方で調査すれば、10年後のおよその予測はつきそうですね。

また、区分所有マンションならこんな出口戦略調査ができます。

同じく過去10年間の取引事例が見れます。(データが掲載されているものに限る)

15	中古マンション等	福島市 御倉町	福島(福島)	14分	1,900万円	90m <sup>2</sup>				平成3年	SRC	3LDK
16	中古マンション等	福島市 御倉町	福島(福島)	14分	930万円	45m <sup>2</sup>				平成3年	SRC	2DK
17	中古マンション等	福島市 御倉町	福島(福島)	14分	450万円	30m <sup>2</sup>				平成3年	SRC	1DK
18	中古マンション等	福島市 御倉町	福島(福島)	13分	600万円	25m <sup>2</sup>				平成3年	SRC	
19	中古マンション等	福島市 御倉町	福島(福島)	13分	1,700万円	70m <sup>2</sup>				平成3年	SRC	3LDK
20	中古マンション等	福島市 御倉町	福島(福島)	14分	1,400万円	65m <sup>2</sup>				平成3年	SRC	3LDK

地域、金額、築年数、間取りなど、ここまで出れば

マンションを特定して、過去に売れた金額までわかるものもあると思います。

あなたは、過去の金額より高い金額で買いたいと思いますか？

もちろん安い金額で購入したいですよね。

このような誰でもできる調査方法を知っておくだけで、

もう営業マンの「この物件はこんな安くなったことないですよ～買い時ですよ～」という根拠のないセールストークに騙されることはなくなります。

でも、営業マンは嘘はついてはいないかもしれません、

営業歴3年であれば、ちゃんと調べない限り、5年前、10年前の売値は知りませんから…(笑)

このサイト以外にもマンションの販売事例が掲載されているサイトは地域によりあつたりしますので、調べてみると購入の判断になると思います。

類似のマンションを探し、築年数が5年古いものはいくらで取引されているのかを調査してみれば、

5年後、10年後の価格の予想も自然とできるようになると思いませんか？

ただ買って欲しいだけの営業マンに騙されることなく

パラシュート投資法（出口戦略）を身につけて、余計な不動産投資リスクを負わないで済むようにして、不動産投資の成功をあなたの手で掴み取ってください。

## 【不動産投資ちょっとタメになる豆知識】

20年間使ってきた「瑕疵（カシ）担保責任」という言葉がなくなりました。

※瑕疵担保責任とは…売買の目的物に通常では見つからない欠陥があった場合、売主が買主に対して負う責任のこと。

不動産取引の時に、この言葉を言えるのがカッコ良いと思っていた20年前…（笑）

2020年4月から民法改正により新民法では「瑕疵担保責任」を問う概念そのものが廃止されました。その代わり、買主保護のために、「契約不適合責任」と言う新たな責任が売主に課されることになります。

簡単に言うと

「2020年4月からの不動産売買の取引は、買主の条件が良くなつて、売主には条件が悪くなつたつことです。」

私は、不動産業者でもあり、不動産投資家でもあります。

つまり、立場によって、買主、売主のどっちの立場にもなるので、契約書にどんな特約条項が付けば、買主、売主は有利になるのか。そんなことを最近考えてます（笑）

**契約不適合責任とは…**

先ほど、解説した瑕疵担保責任の内容よりさらに厳しく責任を追わなければならなくなりました。買主は今まで請求できなかった、代金減額請求（目的が達成できない分の代金を減額を求める請求）や追完請求（目的が達成出来るように追加で契約を履行してもらう請求）ができるようになりました。

**契約書の特約条項とは…**

契約不適合責任について改正民法で定められた通りですが、この規定はいずれも「任意規定」であることに注意する必要があります。

任意規定とは、その項目について契約書に記載がない場合には法律の規定を適用するが、契約書に記載があるときは契約書の内容が法律よりも優先して適用される性質の規定をいいます。

「弁護士法人 咲くやこの花法律事務所 契約不適合責任とは？」参照 (<https://kigyobengo.com/media/useful/1618.html>)

#### 【買主がとり得る手段の比較】

	改正前民法（法定責任説）	改正民法
追完請求	不可	可
代金減額請求	不可（数量指示売買を除く）	可
解除	契約をした目的を達成できない場合のみ可	可（ただし、不履行が軽微である場合、不可）
損害賠償	可（信頼利益に限定）	可（履行利益まで可）

出典：BUSINESS LAWYERS-実務に役立つ企業法務ポータル「民法改正で瑕疵担保責任から契約不適合責任となって何が変わるか？」  
(<https://www.businesslawyers.jp/practices/1049>)

## 【私生活のミニコラム】

妹が3月に専門学校を卒業して、東京に就職したので、  
近くに一人で住む母の顔を見にいくことが日課です（笑）

私の母は、50歳過ぎて、仕事からセミリタイアして、4年前から、不動産投資で生活しております。

私は、結婚する前は、母と妹2人と4人暮らし。

母は、ずっと工場勤めで、体力的にも大変だと言っており、50歳になったら会社を辞めたいと言っていました。そのための収入を確保するために、不動産投資を何年も前から少しづつ準備しておりました。今現在は、太陽光ソーラー事業に土地を貸しているのと、貸家を5棟、貸地も所有しています。母は、借金が嫌いなので、銀行借入せずすべて現金で購入し、今現在は、その賃料収入をもらって生活しています。太陽光ソーラー事業は土地を貸す20年契約、貸地もアパートの底地なので長期契約で、長期で安定した収入を確保できるので、母も私も安心しています。

最後にオススメ・・・

先月末、「金持ち父さんの不動産投資を日本で実践する方法」という動画講座をつくりました。もう、ご覧になりましたか？

不動産投資の成功とは？

あなたは、「年収」を増やしたいですか？  
それとも「資産」を増やしたいですか？

この問いは、似ているようで、まったく別ものです。

その答えは…動画で、聴いてください！（笑）

時間が無いという方は、49:00からの残り3分間を見てください。

ぜひ、動画をご覧いただき、不動産投資成功のために活かしてくださいね！感想もいただけたら嬉しいです。

今後、こんな内容が知りたいなど、リクエストいたら、できる限り応えられるようにしたいと思っていますので、ぜひぜひコメントください。

それでは、来月、7月号でお会いしましょう！

### < 免責事項 >

- ・当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資判断や運用戦略のご検討にあたり参考となる情報の提供を目的として作成されたものであり、実際の投資等に関わる最終的なご決定はお客様ご自身のご判断で行って頂きますようお願い致します。
- ・当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資におけるいかなる利益も保証するものではなく、また、投資の結果によってお客様が思わぬ損害を被る可能性もあるため、投資を行われる際にはお客様ご自身で投資のリスクを慎重に検討されますよう併せてお願い致します。
- ・当社の商品、およびコンテンツに掲載されている情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手した情報等によっておりますが、当社がこれらの情報の正確性等について、全て、独自に検証しているわけではありません。当社はこれらの情報の正確性、適時性、網羅性、完全性、商品性、及び特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・默示を問わず、何らの表明又は保証をするものではありません。当社は、当社の商品、およびコンテンツの内容及び提供、並びにお客様による第三者への開示等について、お客様その他当社の商品、およびコンテンツの閲覧者に生じた一切の損害、損失又は費用について、損害の性質如何を問わず、直接損害、間接損害、通常損害、特別損害結果損害、付随損害、逸失利益、非金銭的損害その他一切の損害を含め、これらについて債務不履行、不法行為又は不当利得その他請求原因の如何を問わず、何ら責任あるいは義務を負わないものとします。
- ・当社の商品、およびコンテンツ中における、シミュレーションやバックテストについては参考データ等のご提供を目的として作成したものであり、将来の利回りを保証するものではありません。

Rich Dad Poor Dad Letter 6 月号 - Part1

発行日 2020 年 6 月

著 者 ロバート・キヨサキ

発行者 寺本隆裕

発行所 APJ Media 合同会社

大阪府大阪市中央区南船場 2 丁目 5 番 12 号

クリスタファイブ 10F

©2020 APJ Media, LLC All rights reserved.

※この電子書籍の全部または一部を無断で複製、転載、改竄、公衆送信すること、および有償無償にかかわらず、本データを第三者に譲渡することを禁じます。