



首都圏不動産 起業塾

第17期
募集要項
2026年8月開講

投資家の目指すビジネスモデル
～「業免大家」育成講座～

誰でも、変わる

不動産投資家の目指すビジネスモデルとして
「セミプロ投資家から免許持ちのプロ投資家になる」

ための塾を開催

業者免許を取得した投資家としての稼ぎ方を
不動産のパーソナルトレーナーとしてお伝えします

私たちのミッション

セミプロ
投資家の
コミュニティ
づくり



不動産業界
全体の
質の向上

- 2016年から株式会社コン・パスが不定期で開講している、不動産投資家のための集中型塾
- これまでにのべ200人以上のセミプロ投資家を世に輩出

首都圏不動産起業塾の特徴

- 講師&コンサルは
全員不動産業界の現役プロ
- 売買戦略や仕入れを
プロならではの視点でレクチャー
- 購入・融資・管理など
不動産投資に関わるすべての
相談に対応

1

プロに
学べる

- 不動産投資で必ず稼げる
「王道の考え方」を盛り
込んだ講義内容
- 学習→実践→コンサルを
繰り返すことで確実に
身につく投資家としての
基礎力
- 宿題や推薦図書で
知識・スキルの定着を
図るプログラム設計

2

一生
使える
カリキュラム

- 塾で王道の不動産を学び
実践してきた卒業生だけ
で形成
- 特定の業者や企業との
しがらみをもたないため、
安心して相談、情報交換
ができる環境
- 常に実践している全国の
仲間との交流で
モチベーションアップ

3

高品質な
コミュニティ



ご提供内容



首都圏不動産起業塾で得られること

不動産業者として利益を出すための4つの基本 戦略・判断・交渉術・モチベーション

- 不動産業者としての戦略を立てるための体系的な知識
- 不動産会社経営者から学ぶ不動産業者のマインド
- 物件の見極め方法
- どんな相場にも対応できる応用力
- 不動産業者、銀行との交渉テクニック
- コミュニティ限定の不動産投資情報人脈
- 一緒に学ぶ仲間・相談相手
- 現役不動産業者の回数無制限コンサルティング

《今回は完全対面講座で開講します》

1. 講座・ワーク（1回3時間 | 全8回*¹）
2. 個別コンサルティング（無制限*² | メール、電話、対面、Zoom）
3. Casegood有料コンテンツ閲覧し放題（塾期間中のみ）

＋豪華入塾特典

*¹2026年8月～12月まで

*²2027年2月末まで

講座・ワーク（全8回・各3時間）



1. 経営者としてのマインドセット

- ・不動産経営の心得、経営者マインドを養う
- ・業者としての不動産投資戦略



5. 実務をシミュレーション②

- ・仲介としての動き方
- ・商習慣やネタ作り



2. 業者の稼ぎ方を知る①

- ・業者としてどのように営業をするのか
- ・事業計画の想定



6. 業者としての実務を知る①

- ・物件査定と調査方法
- ・トラブルを回避するために



3. 業者の稼ぎ方を知る②

- ・プロジェクトの組み方
- ・融資



7. 業者としての実務を知る②

- ・業者としての取引の実務
- ・御者としての利益の出し方



4. 実務をシミュレーション①

- ・どのように仕入れて、どのように販売するのか
- ・実際の物件をもとにシミュレーション



8. 実際に業者に成るとは

- ・業者になる際の手続き
- ・業者としての心得

個別コンサルティング（適宜・無制限）

- 実践する中でぶつかる購入・融資の悩みに対応
- 運営管理におけるアドバイスや経営ノウハウも提供

主な相談内容

- 市況の変化に応じた戦略の提言
- 「次に何をすべきか」の具体的助言
- 購入・売却判断の助言、価格交渉の支援
- 銀行開拓・融資交渉の支援
- 満室経営、入居者付け、賃貸トラブル対策サポート
- 修繕工事見積、家賃値付、
賃貸借契約書チェック&アドバイス
- 法人経営、税金対策ノウハウの提供



✓ プロが常に的確なアドバイスをしてくれるので大きな失敗を回避できる！

Casegood有料コンテンツ閲覧し放題

- 期間中はCasegood有料コンテンツが閲覧し放題
- 既にご利用中の方は塾期間中の引落をストップします

音声
ブログ

セミプロマインド セット

勝てる投資家のマインド・最新市況・業界裏話を音声配信します！

イベント

マンスリー ミーティング

月に1度、会員限定オンラインセミナーを開催！村上俊介の講義、ゲスト講師をお招きして対談、会員様からの質問にお答えするお便りLIVEコーナーも実施！

メルマガ

週刊メルマガ

業界最新ニュースへのプロ視点のコメントや会員様からのQ&Aコーナーなど週一回配信！

月報誌

月刊セミプロ

毎月発行する会員様向け月会報誌。不動産に関する知識から、投資家さんの対談などを掲載。

入塾特典②コン・パスオリジナルツール配布

- コン・パスで実際に使用されている極秘ツールを特別配布！
- 業者として必要なツール提供が盛り沢山！

提供ツール

区分、戸建事業収支
開発PJガントチャート
事業計画テンプレート
長期シミュレーション（出口収支付）
物件調査チェックリスト
保有アセット一覧表
その他、契約書雛形など

※ツールはカリキュラムに合わせて配布いたします ※改善措置により内容が一部変更・追加となる可能性があります

@コン・パス

入塾特典②区分、戸建事業収支

条件等を入力するだけで詳細検討すべきかすぐに判定！

■物件概略				■5年保有想定			
物件名	渋谷区分	住居表示: 渋谷区渋谷0-00-00		借入額	18,000		
所在	渋谷区渋谷0-0000-0			アップフロント	2		
所在階・号室	1階・109号室	1LDK	向き 西向き	必要資金	5.2		
築年月日	1990/4/2	築年数 37年	耐用年数 10年	土地評価証明額	7.3		
専有面積	31.78㎡	9.81坪 (28.88㎡)	減価償却期間 17年	建物評価証明額	1.9		
持分	179/10000	構造 RC造3階	総戸数 32戸	取引土地金額	18		
管理費	8,700	左記ネット費用含む		取引建物金額	4		
修繕積立金	6,960	修繕上昇率 1.0%	PM費(月) 3.00%	固定費(年間)			

■事業収支			
項目	金額	対売上比率	備考
販売金額	30,000,000	100.00%	※3,120,628 4.80%
仕入れ金額	21,600,000	72.00%	※2,246,852 6.87%
登記費用(移転)(書士)	120,000	0.40%	
取得税	160,896	0.54%	
仲介手数料(仕入れ)	778,800	2.60%	
紹介料	0	0.00%	
印紙代	30,000	0.10%	
その他費用	50,000	0.17%	
小計	22,739,696	75.80%	
消費税	144,600	0.48%	
原価 計	22,884,296	76.28%	
リフォーム費用①	1,000,000	3.33%	
リフォーム費用②		0.00%	
予備費	300,000	1.00%	
小計	1,300,000	4.33%	
仲介手数料(売却)	990,000	3.30%	3.00%
広告宣伝費		0.00%	
保険料		0.00%	
期中固定税	264,752	0.88%	
印紙代	10,000	0.03%	
総原価	25,449,048	84.83%	
販売金額	30,000,000	100.00%	
差利益	4,550,952	15.17%	
アップフロント	396,000	1.32%	
抵当権設定	72,000	0.24%	
期中利息	3,510,000	11.70%	
返済手数料	360,000	1.20%	
事業利益	212,952	0.71%	3,722,952 ←利息除く
期中費用(管理費等控除後)	6,044,400	20.15%	
総事業利益	6,257,352	20.86%	

■住宅購入資金計画

項目	パターン③
購入金額	30,000,000
移転登記	115,970
設定登記	30,000
書士報酬	200,000
仲介手数料	1,038,900
融資事務手数料	150,000
フラット適合証明	120,000
不動産取得税	
火災保険(10年)	170,000
計	31,824,870
必要自己資金	1,824,870

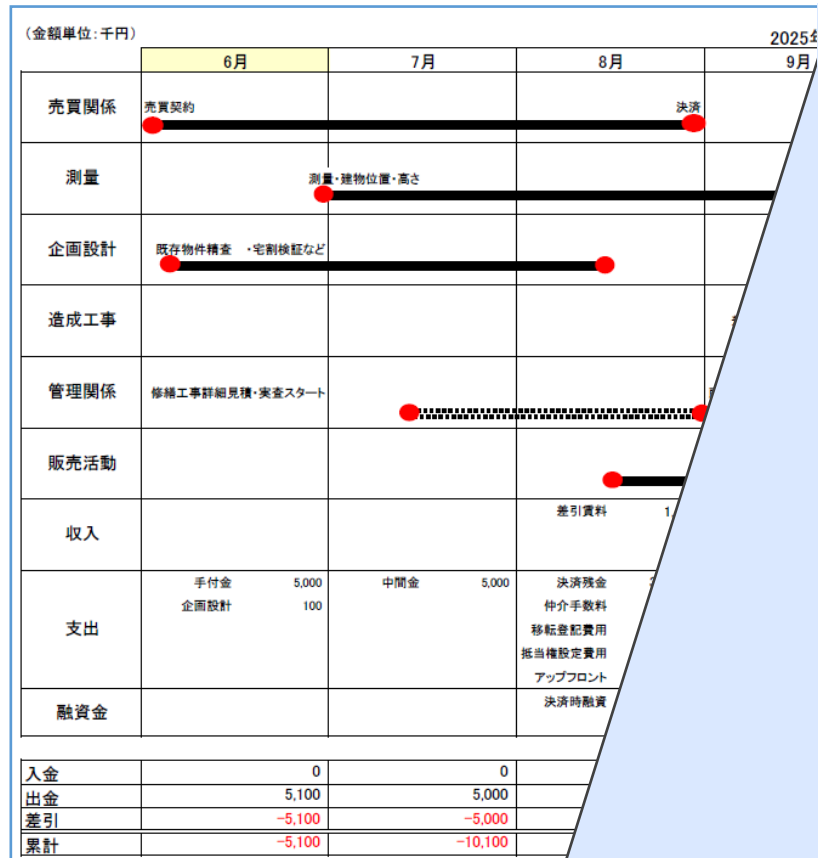
■収益物件 収支(月)

項目	貸料
賃料	12
共益費	
その他	
計	
ローン金額	25
賃料	
毎月返済	
管理・修繕	
PM費	
固定費月平均	
月収支	
年間	

- ✓ 仕入れ時の必要資金がわかる！
- ✓ 土地建物内訳がわかる！
- ✓ 事業利益がわかる！
- ✓ 出口の必須項目がわかる！

入塾特典②開発PJガントチャート

仕入れから売却までの一連の流れが一目瞭然！



- ✓各項目の全体の流れを把握
- ✓毎月の入出金、融資金を把握
- ✓各関係者の動きの
マネジメントに使える

入塾特典②事業計画テンプレート

入力するだけで物件概要や計画をひとまとめ

- ✓ 融資打診に使える
- ✓ 必要な項目を網羅
- ✓ 事業収支と併用して
担当者の目に留まる資料に！

事業計画概要
(XX区XX町XX丁目ーXX)

〇〇 〇〇
20YY/MM/DD

入塾特典②長期シミュレーション（出口収支付）

基礎情報を入力するだけで今後の資金計画がわかる！

物件名:											
築年月: 2006年4月	決済日(予定): 2023年1月	所在	土地評価証明額	5,000,000	(41.67%)	土地授分金額	9,936,600	(30.00%)	経過年数	16年	残耐用年数
売買金額	32,000,000	土地評価証明額	7,000,000	(58.33%)	建物授分金額	23,185,400	(70.00%)	減価償却期間	33年		
仲介手数料	1,122,000	借入額	28,000,000	借入利率	2.000%	借入期間	30年	借入額②		借入利率	
登記関連費用	477,000	自己資金	6,004,000	返済方法	元利均等	年間返済額	1,241,921	返済方法		返済方法	
取得税	285,000	土地想定面積	39.84 m ²	路線価(P)/m ²	0	持分	7656/502840	土地積算	0 (路線価)	月管理	月修
印紙代	10,000	建物面積	76.56 m ²	構造	RC造9階の2階・総戸数81戸	建物基準額	9,089,464 (積算決定)			月修	月修
その他費用	110,000	戸数	1戸								
資料収入(月間)	156,000										
表面利回	5.85%										
1	家賃	1,872,000	1,872,000	1,872,000	1,872,000	1,872,000	1,872,000	1,872,000	1,872,000	1,872,000	1,872,000
2											
3	購入時諸経費	882,000									
4	減価償却費	702,588	702,588	702,588	702,588	702,588	702,588	702,588	702,588	702,588	702,588
5	借入利息	553,714	539,823	525,652	511,194	496,445	481,398	466,047	450,387	434,410	418,111
6	借入利息②	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	固定資産税	135,667	135,667	135,667	135,667	135,667	135,667	135,667	135,667	135,667	135,667
8	PM費(資料の3.30%)	61,776	61,776	61,776	61,776	61,776	61,776	61,776	61,776	61,776	61,776
9	管理費	138,000	138,000	138,000	138,000	138,000	138,000	138,000	138,000	138,000	138,000
10	修繕積立金	229,200	230,346	231,498	232,655	233,818	234,988	236,163	237,343	238,530	239,723
11	その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12	火災保険	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
13	入退去入れ替え費	0	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
14	経費合計	2,722,945	1,848,200	1,835,180	1,821,880	1,808,294	1,794,416	1,780,241	1,765,761	1,750,971	1,735,864
15	利益(所得)	-850,945	23,800	36,820	50,120	63,706	77,594	91,759	106,239	121,029	136,136
16	税金	0	6,664	10,310	14,034	17,838	21,723	25,693	29,747	33,888	38,118
17	税引き後利益	-850,945	17,136	26,510	36,086	45,868	55,871	66,067	76,492	87,141	98,018
18	減価償却費足し戻し	-148,357	719,724	729,098	738,674	748,456	758,448	768,655	779,080	789,729	800,609
19	元金返済	688,207	702,098	716,270	730,727	745,476	760,523	775,874	791,534	807,511	823,877
20	元金返済②	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	フリーCF	45,436	17,626	12,829	7,947	2,980	-2,075	-7,219	-12,454	-17,782	-23,111
22	損益	45,436	63,062	75,890	83,837	88,817	84,742	77,523	65,068	47,286	24,107
※1年目の税引後CFは「3.購入時諸経費」を除いた金額となります。(自己資金にて拠出するため)											
【参考値】											
23	残高(期末)	27,311,793	26,609,695	25,893,425	25,162,698	24,417,221	23,656,698	22,880,824	22,089,290	21,281,779	20,458,111
24	運営コスト(8~11)	584,643	605,789	606,940	608,098	609,261	610,430	611,605	612,786	613,973	615,166
25	税引前CF(1~5-17-21)	45,436	24,290	23,136	21,981	20,817	19,648	18,473	17,293	16,108	14,918
26	(22+11)	45,436	44,290	43,136	41,981	40,817	39,648	38,473	37,293	36,108	34,918
27	修繕費月額	19,100	19,190	19,281	19,368	19,455	19,542	19,630	19,719	19,808	19,898
28	土地	9,936,600	9,936,600	9,936,600	9,936,600	9,936,600	9,936,600	9,936,600	9,936,600	9,936,600	9,936,600
29	建物	22,482,812	21,780,224	21,077,636	20,375,048	19,672,461	18,969,873	18,267,285	17,564,697	16,862,109	16,159,521
30	計	32,419,412	31,716,824	31,014,236	30,311,648	29,609,061	28,906,473	28,203,885	27,501,297	26,798,709	26,096,121
【売却参考収支】											
31	設定金額	41,500,000	41,791,929	設定金額減価	500,000	建物関連費	リフォーム	1,500			

- ✓ 購入時の必要資金が把握できる
- ✓ 事業計画に必要な項目を網羅
- ✓ 土地、建物、設備の内訳、減価償却年数の調整も可能
- ✓ 残高、累積現金、積算などが見える化
- ✓ 大規模修繕の資産計上も算出
- ✓ BSを自動計算
- ✓ 出口収支も年数別に応じた自動計算

入塾特典②仕入れ物件調査チェックリスト

仕入れに必須！確認事項が網羅されたチェックリスト！

物件調査チェックリスト	
物件名称：	
机上確認項目	備考
■空振りしないために&売主をプロファイリング	
・ルートは確かなのか？	売主につながっているのか？距離は近いのか？
・交渉相手は誰なのか？	キーマンは売主、元付、客付け？
・法人？個人？ ・所在地、住所、何者か？	
・売却理由は固いのか？	相続？ 売主の保有期間、売る必然性・緊急性、金額や
・取引銀行、借入残高？	
・競合はいののか？強いのか？	
・三為取引か？ アレンジャー業者か？	
■物件の机上チェック	
・場所	・住居表示、所在地番、地図でエリアを確認。 ・グーグルストリートビューで現地の状況などを確認。
・最寄り駅	・駅距離 ・概要書に記載されている現地から駅までの おかしくないか、ネットの地図で確認
・価格、利回り	・税込み税抜き ・自身の仕入れ想定金額と開きは
・建物構造、築年数	・耐用年数 ・融資期間に影響
・検査済証の有無	・金融機関によって済証（記載事項証明含む）が
・住戸の戸数、建物種類、間取り	・事務所や店舗部分が全体の収入に対して割合が ・当該エリアでリーシングするにあたり需要は
・土地面積と建物面積	・容積率や建ぺい率がオーバーしていないか、
・建ぺい率、容積率	・記載の容積率や建ぺい率が、制限や緩和を
・道路付け、土地形状	・接道長さ、土地の形を確認。将来の再建 ・道路の幅員や、基準法上の道路種別
・積算比率	・金融機関の打診の際に参考として。
・稼働状況	・現在の稼働状況以外に、過去の入退
・家賃設定の確認	・周辺相場と比べて高いか安いのか。
・土地値の相場確認	・周辺の新築戸建や土地売りなどを
・権利、地目	・誰が所有で、抵当権の設定の有

✓机上で確認しなければならない
資料を把握

✓商流を整理できる

✓現地における確認項目を整理

✓管理の側面からの確認項目を把握

入塾特典②保有アセット一覧表

保有不動産の管理や銀行提出資料として使える！

- ✓複数棟所有の方は
融資打診に必須
- ✓一目で保有物件の概略を
把握できる
- ✓事業計画テンプレート
と併せて使用

株式会社●●●					
保有物件一覧	1	2	3	4	2024/12/16
物件名	太陽光	西新井205(区分)	〇〇502(区分)	〇〇304(区分)	合計
住所	宮崎県宮崎市西新井大字西新井	足立区	名古屋市		
最寄り駅		大師前駅 徒歩16分	大須観音 駅徒歩10分		
土地面積	917㎡	3386.10㎡×6804/646612	1678.14㎡×8556/531769		
建物延床		専有面積:78.04㎡	専有面積:85.56㎡		
別/構造	太陽光/野建て	区分MS/RC造	区分MS/RC造		
年月日	平成26年5月	平成19年1月	2000年10月		
	1区画(50kw未満)	1戸(総戸数:50戸)	1戸(総戸数:51戸)		
場		敷地内有り(計52台)	敷地内有り		
日(購入)	平成26年5月(発電開始)	2022年1月28日	2022年12月23日		
額	¥25,000,000	¥20,000,000	¥17,500,000		¥62,500,000
敷料など※1		¥707,820	¥525,000		¥707,820
率利回(%)		6.20%	10.40%		5.95%
経費※2	¥500,000	¥598,157	¥400,968		¥1,098,157
付金		¥0	¥0		¥0
		きらぼし	三井住友トラストL&F		¥0
	¥0	¥80,000,000	¥17,000,000		¥80,000,000
		1.600%	3.900%		¥0
		15年	5年		¥20
	借入無し H26年6月期に一括償却 土地は借地(年間12万) ※売却済 2022.11.10に決済完了 (約1400万円)	返済:元金均等	返済:元金均等 返済元金:月3万 バルーン返済		

レフィーもこの項目
※銀行手数料など

入塾特典②その他・契約書等雛形など

不動産投資・事業に必要なツールも盛り沢山！

- ✓ 不動産売買における契約書の特約集
- ✓ 購入、売渡し承諾の雛形
- ✓ 契約書以外に必要なと思われる書面を提供
- ✓ 重説のテンプレ文面集も！！
- ✓ どんなケースにも対応できる雛形多数
- ✓ 不動産協会の雛形と併用して業務を効率化

売渡し承諾書

2024年2月22日

株式会社コン・パス 御中

(売主) 東京都渋谷区渋谷0-0-00
TTKKビル
合同会社▲▲▲▲
代表社員 ◆◆◆■ ®

記載の不動産につき、下記条件にて売渡すことを承諾いたします。

記

買代金 金318,000,000円也 (税込)
日 相談
金 金10,000,000円也とします。

条件

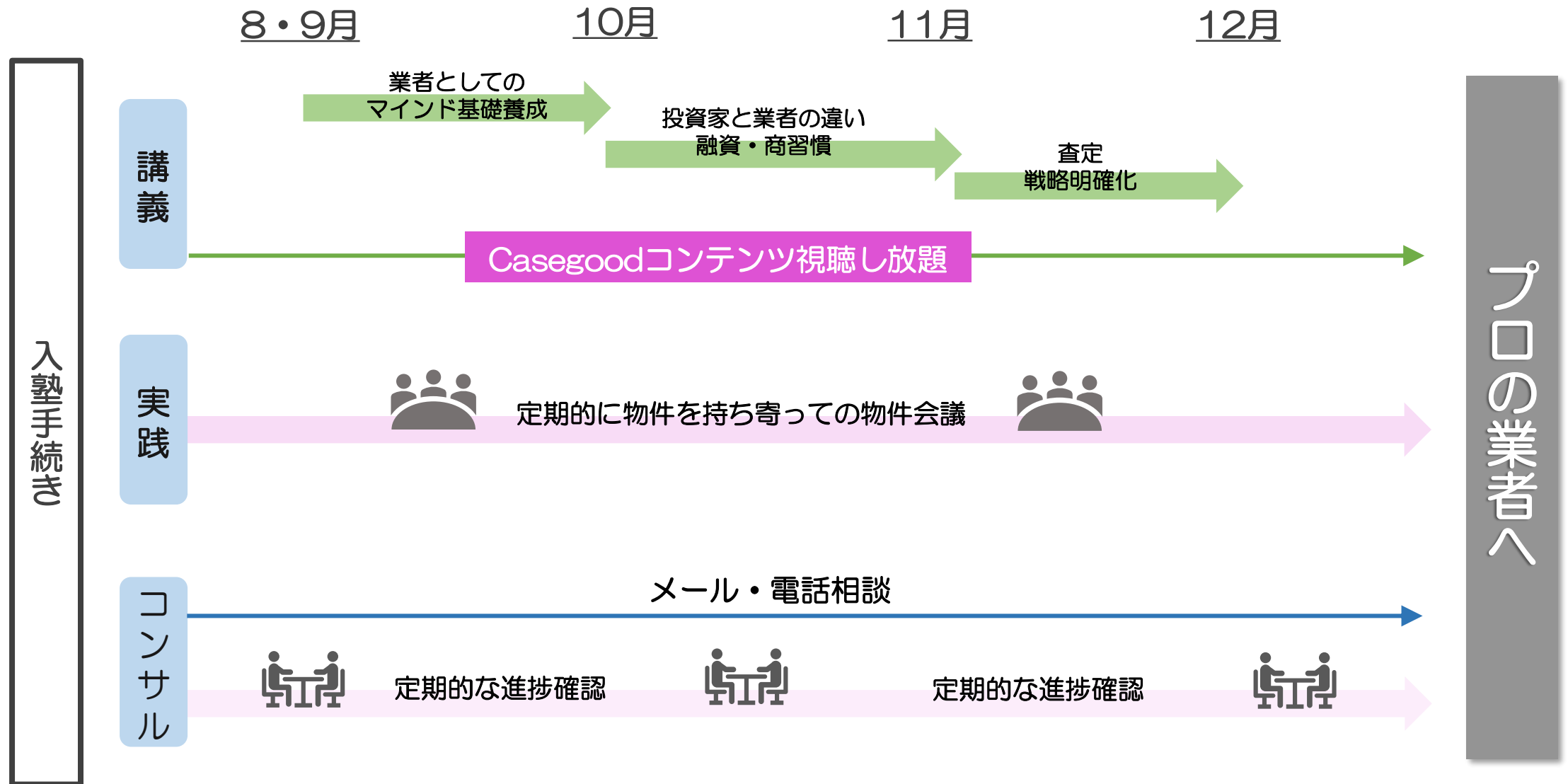
① 契約不適合責任は免責と致します。
② 融資特約は付けないものとします。
③ 固定資産税及び都市計画税の起算日は4月1日とし清算します。

●条 (法人設立)
売主は、買主が買主を代表者として設立するもしくは既に設立している法人(以下「本件法人」という。)に限り、本契約にかかる買主の地位に基づく一切の権利義務を譲渡することを承諾する。なお、本件法人にて名義変更を行う場合は、売主、買主及び本件法人にて覚書等の書面を締結するものとする。

●条 (目的)
買主は、本物件を賃貸することで収益を得る事業の目的で購入するものとし、売主はこれを確する。

(目的) 【開発の場合】
は、本物件に新たに建物(●●造3階建てを計画)を建築し、当該建物を賃貸することに
を得る事業の目的で購入するものとし、売主はこれを確認する。

スケジュール



講師紹介



村上 俊介
Shunsuke Murakami

株式会社コン・パス
代表取締役

起業して14年、不動産業界一筋23年のキャリアを歩む。分譲マンション開発、住宅ローン破産者の債務整理、投資用1棟マンション販売を手掛け、サラリーマン時代は常にトップセールス。2013年に独立して株式会社コン・パスを設立、代表取締役に就任。不動産と資産運用のエキスパートとして、経営者・ビジネスマンへ収益不動産を中心とする長期的な資産形成をサポートしている。



細川 たかし
Takashi Hosokawa

株式会社コン・パス
不動産売買事業部 マネージャー

大手デベロッパーなど不動産業界経験24年。仕入れから販売まで幅広く経験し都内の不動産会社8割にコネクションを持つ。不動産取引の実務能力は天下一品、とりわけ一棟モノの物上げで右に出るものはない。一部上場企業のポストを蹴って2014年から株式会社コン・パスへ参画。社長の右腕として会社の業務を回す大黒柱。起業塾では仕入れ編を担当し、不動産業界における情報戦術、業者相手の交渉術を指南する。



加治屋 圭祐
Keisuke Kajiya

株式会社コン・パス
不動産管理事業部 マネージャー

大学を卒業後、大手管理会社に入社。主に埼玉エリア並びに東京・千葉を拠点に常時100棟超の大規模マンションを担当し、最大で2500戸の物件の管理業務に携わる。家賃の督促業務、クレーム対応といった入居者管理、屋上・外壁・内装工事といったビルメンテナンス、事故物件の後処理まで幅広い経験を持つ管理業務のエキスパート。当社の顧客が保有する物件の管理業務を全て一人でこなす頼もしい存在。



よくある質問



・ 個別コンサルティングの具体的な内容は？

現在の経営状況の分析、今後の事業戦略のアドバイス、物件売買の判断など行います。業者目線で厳しく見ますので、確実に勝たせる自信があります。ご希望があれば、弊社が厳選した物上げ業者、建築会社、設計事務所などをご紹介しますことも可能です。個別コンサルティングは 入会手続き後すぐにスタートします。電話・メール・面談にて必要に応じて随時やり取りさせていただきます。お気軽にご連絡ください。

・ 物件情報を提供してもらえますか？

物件情報そのもののご提供やご提案は予定しておりませんが、物件情報の仕入れ元となる物上げ業者を交流の場にお呼びする機会がございますので、是非そちらをご活用ください。私たちは100%投資家の味方となって購入すべきか見送るべきかの判断、妥当な金額、価格交渉をサポートします。

・ コンサルティングのみ希望する場合はどうすればいいですか？

コンサルティングサービスを提供しているセミプロクラブへのご入会をお願いいたします。ただしご入会条件として起業塾を受講していただくことが必須となりますので、まずは入塾をご検討ください。

・ 入会に際し、属性・年収などの基準（条件）はありますか？

明確な基準（条件）はございませんが、基本的には、「不動産投資をできるだけ属性・年収・自己資金」が必要となります。

- 夫婦（兄弟・親子）での参加は可能ですか？

可能です。参加費もお一人分でご参加いただけます。実際にご夫婦で参加されている方々もいらっしゃいます。原則、教材は1組あたり1セットとなり、追加分は別途ご購入となります。

- カリキュラム欠席の場合はどうなりますか？

講義・実習の日程にご都合がつかずやむを得ず欠席される場合は、講義内容を録画した動画をオンラインで共有いたしますのでご自宅等でご覧いただく形になります。ご不明点やご相談は個別コンサルティングでカバーしますのでいつでもご連絡ください。

- 初心者ですが、入会しても効果はありますか？

過去に開催した「首都圏不動産起業塾」では、初心者の方にも多くご参加いただきました。そんな方でも学習・実践を通じて購入までたどり着けるようなカリキュラムとなっております。ご自身で仲介店・銀行廻りをしていたため、実践のためのお時間は必要ですが、講師陣も全力でサポートいたしますのでご安心ください。



入塾のご案内



@コン・パス

入塾条件

- 最後までやり抜く折れない心
- 業者として不動産経営をする目的意識
- 不動産投資をできるだけ属性・年収・自己資金



募集要項

【開催期間】 2026年8月～2026年12月

講義全8回：

8/29, 9/12, 9/26, 10/10, 10/31, 11/14, 11/28, 12/12

土曜日14時30分～17時30分

【募集定員】 限定 15 名 ※最少開講人数5名

【入塾料】 88万円（税込）/Casegoodオンライン会員 10%オフ^{*1}

【開催方法】 対面実施@赤坂見附

【提供内容】

- ・ 講座・ワーク（1回3時間 | 8回）
- ・ 個別コンサルティング（無制限 | メール、電話、対面、Zoom）2027/2末まで
- ・ グループコンサルティング（全2回：11/14, 2/13（予定））
- ・ Casegood有料コンテンツ閲覧し放題（塾期間中のみ）＋豪華入塾特典

^{*1}：2026年6月末時点でオンライン会員の方



卒業生の声





会社員
40代男性

購入目線を固めて一棟物件取得するという目標を無事達成！

私は元々、融資を引いて不動産投資をするという、その一步がずっと踏み出せずにいました。それで今回、本格的に不動産投資を始められたらと思って入塾させていただきました。講義はもちろんですが、プロの方に個別相談ができて、第三者的な立場でアドバイスを貰える、というのに魅力を感じました。実際に金融機関に当たっていく方法を教えていただき、背中を押してもらったことで、金融機関にもどんどん当たることができ、実際に塾が始まってすぐに物件の買付が通って購入することができました。購入金額が大きいので不安はもちろんありましたが、塾で相談をする中で、自分の中でしっかりと購入目線を固められ、売主さんとも上手く交渉することが出来ました。塾の費用なんかは全然ペイできちゃうような値下げができたんですよ（笑）。この期間で、「まずは融資を引いて一棟物件取得！」という目標が達成できたので、非常に良かったと思っています。一方で、やっぱり不動産投資はひとりではなかなか難しい。もちろん自分で判断していかなければいけないものですが、そうは言っても自分ひとりでは気付かないところや、勇気が出ないところってありますよね。このような場所でしっかり学んだり、仲間を作ることによって、実際に私は一步を踏み出せました。皆さんにも、ぜひ起業塾でこのような経験をしていただければ、私自身も嬉しいです。

不動産経営で独立後の収入の柱を！

もともと今の会社からの独立を考えていたころ、もう一つ副業の柱が欲しくなりました。幸い妻からの協力も得られることとなり、本格的に不動産について学ぶため起業塾に入塾しました。地方にRCを購入し何度か売却まで経験していたのですが、より全体的に学び資産形成の基盤を作りたいと考えたんです。実際入塾してみると面談で今後の活動方針について戦略を立てることができ、それに見合う物件を探すための金額査定のノウハウなどを惜しみなく提供していただけたので自分一人での活動もはかどりました。今後も資産拡大のためにがんばります！



金融系
会社員
30代男性

体系的な知識とレベルの高いコミュニティに触れられる！

私は業者成りをメインとした期に、投資と事業の両方から勉強になればと参加をしたのですが、起業に必要な考え方など、全体像が非常に良くまとまっていたおかげで、今後の方向性を明確に定めることができました。特に業者の行動原理については、これまで疑問に思っていた「どうして業者がなかなか動かないのか」という謎が解け、今後の戦略を変えるきっかけにもなり、大変ためになりました。また、他の投資家の方との交流も楽しく、新たな気付きを得ることができ、私自身も頑張らねばと刺激を受けています。体系的な知識とレベルの高いコミュニティに触れられるところが、この塾の良いところだと思います。



金融業
50代男性



卒業後のフォロー体制

不動産で専業レベルをめざす
セミプロ投資家のための
会員制不動産経営
コンサルティングサービス
『セミプロクラブ』

起業塾OG・OB限定

起業塾OB/OG限定

不動産で専業レベルを目指す！
セミプロ投資家のための
会員制コンサルティングサービス

－ サービスの特徴 －

1. いつでも相談できる！
2. 最新の市況、業界動向が分かる！
3. 仲間の活動状況や成果が分かる！

セミプロクラブ サービス概要



個別コンサルティング（回数無制限）



グループコンサルティング（3カ月に1回）



課外授業＋フィールドワーク（随時開催）



活気あふれるコミュニティ



@segood

利用料無料！

Casegoodとセミプロクラブの違い

	セミプロクラブ	Casegood オンライン会員
回数無制限 個別コンサルティング	○	×
グループコンサルティング	○	×
課外授業 ＋フィールドワーク	○	×
塾終了生限定交流会	○	×



Casegood
提供コンテンツ

- ・ セミプロマインドセット
- ・ 月刊SEMIPRO
- ・ 週刊メルマガ

- ・ 講義動画
- ・ マンスリーミーティング
- ・ 【イベント】懇親会・パーティー（有料）

@コン・パス

《問い合わせ先》

首都圏不動産起業塾運営事務局

info@con-pas.com

《運営会社》

株式会社コン・パス

<http://www.con-pas.co.jp/>



コン・パス
Confidential Partners