



**Onevestarは通過点  
会を通じて、さらなる成長を目指す！**

Onevestarへの軌跡 vol.18

私が不動産を始めたきっかけは、知り合いが不動産投資で成功し、サラリーマンリタイヤをしたのですが、その人からのアドバイスがきっかけです。

2015年の年末から不動産投資の勉強を始め、2016年5月に1棟目を購入。その後、村田さん・才津さんの出版セミナーに参加し、入会しました。

入会してすぐに着手したことは、マニュアルを実践することでした。積極的に現地調査をして、仲介店へヒアリングを沢山したことを思い出します。

合わせて、色々な銀行にヒアリングをして、各銀行の自分に対する融資基準を把握できるようになりました。この繰り返しによって、ヒアリングがうまくできるようになったと思います。

ヒアリングスキルの向上によって、分析・判断の精度が上がり、融資戦略もたてやすくなり、購入後にうまく運営ができるようになりました。これが良いスパイラルを生んで、物件を買い進めることに繋がっていると感じています。

入会後に7棟を購入し、現在は8棟保有。家賃年収は1.1億円。最初に自分が立てた目標よりも早いペースで、不動産投資を進めることができました。

不動産投資を始めた当初に苦労した点は、相談相手です。普段、物事の相談をする機会が多い身近な存在といえば、勤務先のメンバーや学生時代からの古い友人などが挙げられるかと思います。

特に私の勤務先は厳しい会社で、クビになる人もいるような会社です。会社に副業がバレてはいけないので、会社のメンバーには一切話をしたことがありませんでした。

また、私の学生時代からの友人で不動産投資をしている人など全くおらず、周りで相談するような相手がいませんでした。

本来であれば、大きなお金が動くビジネスなので、いろんな人と相談をし、着実に進めるべきだと思いますが、私のような会社員の副業という立場では、孤独に頑張っている環境の人が多くはないかと思います。

しかし、会を通して、

- ・相談できるトレーナー
- ・目標となる先輩方
- ・何より同じ目標を持った仲間

に出会う事が出来ました。入会後は視野を広げ、時には相談をしながら、苦勞や楽しみを共有しながら、不動産投資を進めることができるようになりました。

もう一つ大変だった点は、普段は会社勤めのため、副業である不動産投資に時間を割くことでした。

例えば、読書やDVD受講などの学習、物件の検索などの情報収集は、通勤時間や睡眠時間を割いて確保しました。

そんな中でも、家族との時間は大事にしたいので、プライベート・本業・副業に優先順位をつけています。

もともと不動産投資を始めた目的は、家族とのプライベートを充実させることなので、優先順位を間違えないように意識しているつもりです。それでも、妻からは「家族と副業はどちらが大事なの?!」と注意を受けています(汗)

このような環境ですから、限られた時間を有効利用するため、様々な工夫をしています。

例えば、業者さんとは密なコミュニケーションを取るために、平日の昼間に勤務先近くまで来ていただいて、ランチをしながら打合せをするようにしています。電話やメールよりも、会ったほうが関係が深まりますので。

他には、銀行開拓をする時は、1日で複数行をまわります。銀行融資セットを準備するのも大変なので、バラバラよりも一度に用意したほうが楽です。

こんな感じで、大変ではありますが、楽しみながらやっています。

今後は、投資規模を拡大しつつ、既存事業を育成する、という両輪を上手に進めていきたいと思っています。

アフターCF1000万のセミナーや、つい先日のゴールドンルールセミナーなど、会の教材は大変参考になります。私は、とてもめぐまれた環境で、不動産投資ができていると感じています。

Onevestarになりましたが、あくまで通過点に過ぎません。今は、ステージ別の投資戦略を学んでいるので、今後も着実に成長していけると感じています。

ニックネーム：ロベルトさん  
会員種別：アルティメット会員  
居住地：関東地方  
職業：会社員  
担当トレーナー：青木 宏之

## ■担当トレーナー：青木のコメント

---

Onevestar達成おめでとうございます。

私もサラリーマン時代には、ロベルトさんと同業種だったので、会社からのプレッシャーや銀行・業者さんと会うための時間の捻出には苦労したのを思い出します。

そんな中、短期間でこれだけの成果を挙げられたのは、他のOnevestarと同様に、何ととっても行動力ですね！

定期的なSkype相談では、いつも4-5物件を並行して検討していて「この人は本業に支障がないのだろうか。。」とちょっと心配になったほどです。（笑）

また、業者さんとのコミュニケーションの取り方は、他の会員さんも、是非取り入れて欲しいですね。コミュニケーションの濃度は、メール<電話<面談<一緒に食事 ですね！

コメントされているとおり、Onevestarは通過点です。これからも、ご家族を第一にしながら、拡大して行きましょう！

改めてOnevestar達成おめでとうございます！！

青木 宏之