



**1年に1棟購入を続け、Onevestar達成！  
～トレーナーのアドバイスに感謝～**

Onevestarへの軌跡 vol.22

## 勤務先の先輩を目標に、不動産投資を实践 しかし一人でやる事の限界を感じていた

2012年の冬、「不動産投資で会社を辞めた」という、勤務先の先輩の噂を偶然、耳にしました。不動産収入で暮らしていくという話には、最初は半信半疑でした。

しかし、自分で色々調べ、先輩に会って話を詳しく聞いた結果、物件を正しく選べば、かなり固いビジネスだと確信。興奮し、すっかり不動産投資の世界にハマりました。

このまま会社で、やりたい仕事が好きに続けられるか分からず、上の都合で人生が左右されてしまうような生き方に、うんざりしていたというのがあります。そこで、その先輩を勝手に師匠と決め、師匠と同じくRC物件を中心に狙っていく事にしました。

まず私が行ったのは、ひたすら本を読むことと、セミナーに出る事でした。不動産投資全般、賃貸経営、建築・リフォーム、税務等の勉強を、だいたいこの順番で勉強しました。

勉強と並行して、物件探しを始めましたが、物件価格が数年でどんどん上昇しており、師匠と同じような物件は、なかなか見つからない事が分かりました。

そこで、色々考えた挙句、最初はCFが欲しかったのと、市況や自分の現況から、「地方のガラガラRC」を狙うしかない、という結論になりました。同時に、市況に流されないように投資基準を決め、CFの年間達成目標も決めました。

そこからは、（大きな声では言えませんが）勤務時間中にも暇があれば物件検索し、良い物件が出ればすぐに業者さんに連絡。会社帰宅後、もしくは休みを取って、ひたすら物件の現地調査に行っていました。

また、良い物件を紹介していた業者さんにアポをとって、面談もしました。そんな中、半年後に、たまたまネットで見つけた物件が、融資や諸々の条件が上手く噛み合って、2棟ほぼ同時に購入する事ができました。

その2棟は、半分以上空室だったのですが、指値も効き、利回りも良好。理論上、満室になれば、CFがサラリーマン年収を優に超える計算でした。しかしながら、最初はなかなか空室が埋まりませんでした。

頭の計算では絶対埋まると思っていましたが、やはり焦りました。今考えると、当初管理会社の言う事を信用して、他の客付け会社への営業をおろそかにしていたのが、大きな理由だったと思います。結局、満室にするのに半年近くかかりました。

その間、既存物件の管理や客付けに気が取られ、また、会社の仕事も忙しくなり、新規の物件探索に時間をかけることができなくなりました。また、市場の物件価格がどんどん上がり、それまでの自分の投資基準では、そもそも物件を見つける事が出来なくなってきました。

ですので、投資基準を甘くするか、築古の木造や鉄骨に宗旨替えするか、、、など、色々悶々としながらやっている中、物件が買えずに1年以上経過しました。

この買えない期間に、めちゃくちゃ良いRC物件を、個別に紹介されたにもかかわらず、融資が付けられずに買えないという悔しい事があり、一人でやる事の限界を感じ始めました。（ちなみに、この物件、3年後、4倍の価格で売りに出されていました。）

### **入会后、即アルティメットに申し込み ゲームと割り切って取り組んだ**

買えずに悩んでいる中、とあるセミナーで、現トレーナーの佐藤さんに出会いました。同じ目線（地方RC）でやっていたらと知り、色々と体系的にご存知だった事もあり、この会を紹介頂きました。

入会后、速攻でマニュアルを読み、音声コンサルを全て聞き、会で教えていることや方向性に間違いが無いと感じたので、翌月にアルティメットに申し込みをしました。

最初、物件選定基準を正確に理解したとき、市況と照らして、かなりハードルが高いと思いました。しかし、「まあそういうゲームなんだ」と思って、割り切ってやってみることにしました。この気持ちを切り替えて取り組めた事が、転機だったと思います。

スタートして間もなく、自身の現状として、物件検索に時間をかけていない事を反省し、意識的に物件探索に時間をかけるようにしました。

具体的には、使える金融機関と、だいたいの枠を考慮して、どこをどういう順番で使っていくのか考え、それにハマる物件を集中して探しました。その結果、数か月後には、ネットで見つけた物件を運よく購入する事ができました。

この物件は、ネット掲載直後に買付けが多数入ったらしく、私が資料請求後、程なく掲載中止（売り止め）になったのですが、仲介さんとウマが合った為か、ご厚意？により、ライバルがいない状態でゆっくり話を進めることができました。

人口が数万人しかいない市に立地し、半分以上空室。地場の客付け業者さんも「埋まったのは見たことがない」と言っている状況だったのですが、需給のバランスから、私はいけると感じました。その後、価格交渉も上手く進み、現況でもCFがプラスになる事が見えてきました。

トレーナーの法身さんからは、融資面でのアドバイス、消費税還付、物件に関するご意見などアドバイス頂きましたので、自信を持って購入する事が出来ました。

結局、この物件は数か月で満室になり、CFが大きく出る物件となり、これでサラリーマンリタイアが見えてきました。

CF的にリタイアが見えた途端、物件探索のペースがなんとなく落ちてしまったのですが、法身さんに励まされながら、1年に1棟くらいのペースで購入を進め、ついに一昨年に家賃年収1億を超える状況になりました。

今年の夏、会社の仕事環境で変化があった事と、それとは別に、心理的にも大きな転機があり、会社を退職することにしました。

現在は専業で不動産に取り組みつつ、人生において、より大きな成長を得たいと考え、探求／研鑽？する日々を過ごしています。

引き続きよろしく願いいたします。

ニックネーム：KUさん

会員種別：スタンダード会員

居住地：関東地方

職業：不動産経営（会社員をリタイア）

担当トレーナー：法身 栄治

## ■担当トレーナー：法身のコメント

---

まずはOnevestarおよびリタイアの達成、本当におめでとうございます！  
KUさんの場合、無理のないペースで非常にCFが出る物件を  
これまで購入されて来た事を、印象深く記憶しております。

また、学習の仕方にも正に王道であり、確実に結果を出されて来ました。  
サラリーマンをリタイアされた事は大きな節目ですが、  
KUさんの自己実現のための、今後の人生のご活躍に期待しております。

今後も共に頑張って行きましょう！

法身 栄治