



～いつしか行動力で突き進む不動産投資家に～
トレーナー陣による全力の支援に心から感謝！

Onevestarへの軌跡 vol.11

3年前の2014年に当会に入会しましたが、最初は何をしてよいかわからず、全く行動できずにいました。

そのうち会から何か言ってくるだろう。。。
要するに、お尻を叩いて、やらせるように仕向けてくれると思っていました。

決められた書類の提出が遅くなり、村田先生の入会時の電話相談も、入会后3か月目にようやく申し込んだくらいです。

その後、才津先生から電話が入り、まずは物件の探し方から教わったのですが、すべて、初めて知ることばかりでした。

それからは、定期的に才津先生とスカイプ相談をし、エクセルで作ったシミュレーションに良さそうな物件の数字を入れていきましたが、シミュレーションしても全くダメだったり、当時は全く勘が働きませんでした。

継続するうちに、やはり、物件検索を数多くしなければ、良い物件を見つけることは出来ないと感じるようになりました。

最初は、法身先生から名古屋の新築物件の紹介をいただきましたが、私の行動がノロかったため、なかなか1番手が取れませんでした。

そのような事が続いた為、紹介していただく機会が減り、結果、自分で物件検索して探すしかなくなりました。

ヒアリングのサポートを受けながら オリジナルの工夫を凝らし、1、2棟目を購入

じきに、新潟県上越市の良さそうな物件があったので、業者さんに連絡を取ると、「それよりいい物件がある」と言われ、築10年10%のRCを2棟一括で売られている物件を紹介されました。

会に入会して初めての物件だったので、実際に見に行っても、これを買っていいものやら判断が付きませんでした。

この物件は、CFが1億円当たり200万円台でした。

当時、1億円当たりのCFは、300万円じゃないと会の条件クリアではなかったんで迷っていたところ、才津先生から「一緒に見に行きませんか？」と言っていたら、是非お願いします！と、上越市まで見に来ていただきました。

物件は、タイル張りでもとても綺麗で、建物そのものは合格でした。

当時はヒヤリングの仕方もわからなかったんで、管理会社を3社回り、才津先生が、ヒヤリングをして見せてくださいました。

埼玉なので、銀行はどこを使ったらよいかわからなかったんですが、全国どこでも大丈夫そうな都銀に飛び込みで当たりました。

私は主人の属性を利用している為、その都銀はすんなりOKを出してくれました。

この物件は、30室中半分空室だったのですが、売主さんにやる気がなかったそうです。

プレッシャーを与えるため、翌年の1月から3月の間は、1ヶ月に3回位、埼玉から上越市に行き、管理会社さんへ日参しました。

この地域は結構競争が激しく、差別化を図るために、賃貸では珍しい宅配ボックスを付けました。また、当時はまだ一般的でなかったのですが、インターネットを使い放題にしました。

女性が多い管理会社さんだったので、行くたびに、女性に喜ばれそうなハンドクリームや、一見お菓子のように入浴剤などをプレゼントしました。

この地域は木造アパートが多かったので、家賃が多少高いですが、RCとの違いメリットを強調しようと、自分でマイソクを作りました。

それを添付ファイルで管理会社に送っていたところ、その後、管理会社へ行ったら、私のマイソクを大きく拡大したものがお店に貼られていました。

このような工夫をし、お陰様で3月中旬までに満室になり、これで自信が付きました。

最初の1・2棟目だったので、かなり力を入れてやりましたし、ようやく、不動産投資のおよそのやり方がわかってきました。

ですが、夏になると退去者が出て、4室空いてしまったのです。

宅配ボックスをつけたり、インターネット使い放題にして経費をかけたので、何とか満室にしようと考えました。

近くに、大きな工業団地があるので、それぞれの会社の総務課の人とアポイントを取り、マイソク持参で営業をしたりしました。

物件の価値相応に家賃交渉を行い 賃料アップに成功

3棟目4棟目は、同じ上越市の築古のRCでした。実際に物件を買える人に案内するということで、同じ不動産会社が紹介してくれました。

しかし、1・2棟目購入から6カ月しか経っていないので、都銀は使えず、地銀に話を持っていったところ、どうにかOKしてくれました。

5棟目は、才津先生の紹介で鹿児島県の物件でした。

前の融資から1年たったので、また、都銀で融資をしてもらいました。

埼玉から鹿児島まで日帰りで見に行き、鹿児島空港から現地まで遠いので、体力的に大変だった記憶があります。

地方の物件では珍しく、タワー型マンションで、3LDKの25室です。

この物件も築10年で新しく、賃料8万円で決められるのに、5万円から6.5万円で貸している物件でしたが、空室のところは、8万円で入居してもらうことにしました。それからは更新の都度、賃料の安い人には、8万円で交渉してもらっています。

先日は、5万円で借りている人に、更新時に賃料8万円に変更を交渉してもらいました。

5万円から8万円に上げたので、退去するかと思いましたが、無事継続。この物件は、属性のいい人が入居しているので助かります。

2000万円もの価格差がある物件 4億超え、新築と順調に購入を進めた6～8棟目

6棟目は、新潟市のペット仕様のマンションでした。

建築当時からペットと一緒に住めるマンションということで、すべての部屋が床から壁紙・コンセントの位置など便利にできていました。

建物が古くなり、入居者が見込めないマンションが、やむなく、ペット可に変更したマンションとは仕様が全然違いました。

業者さんの紹介の物件だったのですが、銀行からも同じ物件が紹介されてきました。しかしながら、同じ物件なのに、価格が2000万円も違っていたのです。

なぜこんなに価格が違うのか業者さんから理由を聞きましたが、残念ながら、ここでは書くことが出来ません。

結果、銀行には、交渉して2000万円安くしてもらったことを伝え、無事に、物件購入することが出来ました。

7棟目は会の紹介で、またも上越市の分譲用マンションです。

上越市の物件を管理してもらっている管理会社の仲介でしたが、70室4億超え。地銀で4億円の融資の承認を得ました。

8棟目は、さいたま市の新築アパート、職場のすぐ近くの物件で、21戸。1月下旬に竣工になります。

管理会社を変更した途端に全室入居！ ところが、、、

この会に入会する前に、東京都内に小さなオフィスビルを、入会と同時位に、やはり東京都内に築古の木造アパートを購入致しましたが、ほとんど土地値でした。全部で10棟です。

主人がサラリーマン時代に購入した区分所有1K3部屋・ファミリータイプ1戸も持っていました。

3棟目の築古で築38年のRC物件は、3DKで24室中7部屋空いていました。

築古だったので、給水管が新しくしてあるのはよいのですが、キッチンや天井にむき出しで這わしてあり、浴室は、前はバランス釜だったのを外し、浴槽をただ置いたもので給湯の配管がむき出し。これをどうするか、非常に悩みました。

またもや、才津先生に見に来ていただき、どのようにリフォームしたら良いかアドバイスしてもらい、空室の一番汚い部屋の3DKを2LDKに、押入れをクローゼットに、アクセントクロスを使用したりと.....

徹底してリフォームして、部屋ごとにリフォームの仕方を変えました。そして、どの部屋から決まっていくかをリサーチすることにしました。

ところが全然決まりません。

1月から3月の繁忙期になっても一部屋も決まりません。この時期を逃すとまた、1年間部屋が埋まらないことになります。

管理会社に相談しても、このマンションの悪いところしか言わないのです。〇〇だから決まらない、△△だから決まらないとしか言いません。

何とか決めようという管理会社の意志が見られません。

そこで、店子を良く決めてくれる管理会社を佐藤先生に紹介してもらい、思い切って管理会社を変えることにしました。

管理会社を変えたところ、4月～6月に空いている部屋5室、全室埋めてくれました。繁忙期を過ぎているのに、管理会社によってこんなに違うものかと驚きました。

ところが困ったことに、この管理会社は、賃料を決まった日に入金してくれないのです。

いろいろ言い訳をして、〇日には必ず入金すると言っては延び延びになります。こんなことが毎回が続くと、非常に不安になります。

どうもこの管理会社に問題がありそうです。

そのことを才津先生に相談したところ、村田先生・法身先生・畑中先生・佐藤先生達がこの会社を詳細に調べてくれて、色々なことがわかりました。

問題になってからでは遅いと思い、才津先生のアドバイス通り、交渉を行いました。

他の管理会社は、AD 2・3か月分などと言いますが、この管理会社は、1か月分でやってくれて、しかも良く空室を埋めてくれるので、管理会社を変えるつもりはありませんでした。

しばらく様子を見ていたところ、現在は問題が沈静化し、安心しているところです。

不動産投資は、再現性高い事業 必要なのは、アドバイスに従い行動する姿勢

私の場合はやることがノロいですし、夜中に物件を見に行ったりすることもできません。なので、競争が激しい価格帯のものは負けます。

才津先生はそれを良くご存じで、競争がないような物件を紹介してくださいました。

そして、銀行開拓ができてくると、融資付けが早くなり、物件だけを持ち込むだけで良い状態になりました。

実際に融資してもらった銀行…………… 3行
まだ融資してもらったことはありませんが、
物件があったら持ってきてくださいと言われている銀行…………… 2行

銀行開拓はできていますが、その銀行にマッチした物件がまだ出てこないの、早く物件が見つければいいなと思っています。

他の会員さんに比べれば、私はまだまだ苦勞が足りないと思います。

これまでの経験から、不動産投資は、トレーナーのアドバイスに従って行動すれば、良い結果がでると実感しました。

最初は動くことすら出来なかった私ですが、他の投資に比べれば、不動産投資はかなり再現性が高く、私にもできるんだ！と内心びっくりしています。

過去には、才津先生のアドバイス通りしなかったことがあり、先生からよく叱られました。今では良い思い出です。

現在

RC8棟、木造1棟、軽量鉄骨1棟、区分所有1K 3室、2LDK 1室

融資額 16億円

家賃収入 1億5千万円

村田先生をはじめ、才津先生などトレーナーの皆様のサポートがなかったら、3年でここまでこれなかったと思います。誠にありがとうございました。

今後もうまくうちに、どんどん購入したいと思っています。

ニックネーム：こじろうさん

会員種別：アルティメット会員

居住地：関東地方

職業：会社役員

担当トレーナー：才津 康隆

■担当トレーナー：才津のコメント

こじろうさんワンバスター達成おめでとうございます。

ご主人が経営する法人の事務、人事管理、経理等の一切の事務、それに毎日の家事。

とてもじゃないですが、不動産投資につかう時間がとれないなかで私の母親と同じ様な世代のこじろうさんがドロップボックスを活用し、グループコンサルの音声を聞くスキマ時間を見つけてブルートゥースのワイヤレスイヤホンで繰り返し学習する姿勢。

物件購入後は、空室が多かった物件に日参する姿。

こういう姿をみて、ただただ尊敬していました。

もちろん最初からこういう事ができたのではなく、サポート直後は、正直、お手上げ状態でした。

特に気をつけたのが、こじろうさんの状況が

- ・属性がいい
- ・時間がない
- ・できればお任せでやりたい

という感じで、

N氏が出てきたら大変な事になる条件がそろっている方だったんです（笑）

こういう状況で最重要視したのが
自身でシミュレーションができるようになることでした。

シミュレーションさえしっかりとできれば、もしサポートして結果がでずに、「不動産投資で経済的自由を手にする会」を退会することがあっても、詐欺師に騙される可能性はなくなるからです。

ここができれば入会した意味、私達のサポートを受けた意味が達成できると考えたんですね。

さらにシミュレーションを実践し、理解することが別の大きな意味をもっていました。

それは会からの紹介する物件の価値を理解してもらえるということでした。

自分自身でシミュレーションができない、物件検索で苦労したことがない方に会から物件を紹介してもその価値を感じてもらえないんです。

そういう意味もあって何ヶ月も時間をつかって、基本的なところをしっかりと学習してもらった結果が、こういう壮大な結果につながったんじゃないかと確信しています。

今後、直接のサポートは佐藤さんに託すこととなりますが、
こじろうさんのコメントにある通り、これからさらにペースアップしていきける
準備ができていますので、さらに活躍されることを確信しています。

二回目ですが、こじろうさんワンベスター達成おめでとうございます。

才津 康隆