



**依存体質からの脱却に成功
継続と経験を重ね、自立した投資家へ**

Onevestarへの軌跡 vol.14

2010年に入会した「かぶと」です。グループコンサルにも何度か参加させていただきました。

私は元来、慎重な性格で、最初はどこからの融資も引けず、某信託銀行からなんとか融資をして頂き、最初の1棟を2010年9月に購入しました。

2010年の年末からブラジル物件に取り組み、妻の反対にあいながらも、最終的には妻名義で2棟目を購入することができました。ちょうどこの頃は、全体的に融資が厳しくなっていたので、禁断のスルガ銀行から融資を受けました。

この直後、東日本大震災が起こり、がら空きだった2棟目は北関東にあったので、満室になる希望も失っていました。さらに地震の影響で、本業も悪化したのですが、1棟目が繁忙期を終えてなんとか満室になったので、それがあって生活を支えることができました。

その後しばらくは、不動産投資どころではなく、本業の落ち込みの改善に躍起になっていました。

ちなみに、購入当初は、やってしまったかもと思っていた、がら空きだった2棟目は、ちゃんと運営してみたら、特に何もしなくてもずっと満室が続くスーパー物件でした！

所有物件の中では、いまでも最も素晴らしいパフォーマンスをたたき出してくれています。買って良かった（笑）。

<3棟目>

ようやく少し落ち着いてきた2012年の秋に、3棟目を購入しました。ここで初めて、都銀Aを利用することができました。

当時の担当者が「既にお持ちの2棟も、よろしければうちでお借り換えしませんか？」と誘われ、借り換えることにしました。

<4棟、5棟目>

都銀Aと政策金融公庫の融資で2棟購入し、5棟になりました。この時点で都銀Aからの借入金が4億を超え、村田さんからは、そろそろ地銀の開拓が必要と言われました。

とは言っても、不動産投資を拡大していくことに対して、私は正直この辺でいいんじゃないかと思う気持ちもあり、躊躇していました。それと、これまでの物件はほとんど会からの紹介で購入していたため、自分には自力で拡大する力がないのではないかという思いがありました。

都銀Aも頭打ちだと思っていた2015年の1月に、任意売却の物件に取り組みました。その物件で2億以上の融資が通ったのですが、残念ながら売り止めになってしまいました。

その後、競売になり、それにも初めて参加しました。結果、2番手となり購入には至りませんが、都銀Aの融資にはまだ余力があるとわかったことが、最大の収穫でした。

ちょうどこの頃、不動産収入である程度（CF1000万円以上）稼げるようにはなったものの、物件を会の紹介に頼っていては先がないと思ったのと、何よりも融資の余力があることがわかったので、2015年にアルティメット会員に応募しました。

しかし、アルティメット会員になっても、気が向いた時に物件検索するぐらいしか行動していませんでした。それまでの人頼りの姿勢がそれほど変わらず、ただただ時間が過ぎて行きました。袋小路に迷い込んだような状態でした。

アルティメット会員になって半年を過ぎた頃、このままではいけないと思い、大手物件検索サイトに登録しました。ですが、毎日山のように送られてくる物件情報に圧倒されてしまって、結局それほど動けたわけではありませんでした。

<6棟、7棟目>

アルティメットの期間も終盤を迎え、なんとか1棟は購入したいという気持ちが高まってきました。そんな中で目に止まったのが、これまでの最大規模の2億4千万円の物件でした。

積算も十分出ていたのと、四国の物件ということもあり、ライバルが少なく、比較的スムーズに6棟目を購入することができました。

実はこれが、自分の力で購入できた初めての物件だったので、「ついにやったぞ」という思いがあり、ある一定の満足感を得ることができました。

買えたことで、アルティメット会員の継続についても迷ったのですが、村田さんからいろいろと相談に乗って頂いた結果、担当者を変更してもらい、心機一転

でアルティメット会員を継続することにしました。

また、ちょうど売却に良い時期だったので、1棟目と5棟目を売却し、それなりの資金を得て、所有棟数は6棟から4棟になりました。

2016年秋に、物件調査から新たな繋がりができ、年末に7棟目を購入することができました。

<8棟目>

2017年の春に、これまで最も大型の、3億超の8棟目を購入することができました。この時点で所有する6棟は、全て都銀Aからの融資を受けています。ついに家賃収入も1億円を超えました。

その後もいくつかチャレンジはしていますが、融資がこけたり、2番手だったりして、残念ながら購入にはいたっていません。

<問題の発生と解決>

8棟目の契約が終わった頃、大きな問題が生じていました。それは、自力で買った初めての物件（6棟目）が、かなりの問題を抱えていました。

この物件は、購入時点で12室の空室があり、仲介会社の話だと次の繁忙期で満室になるという話でした。ですが実際には、繁忙期が終わった2017年春になっても11室の空室があり、それがかなり全体の利益を圧迫していました。

アルティメットの担当の宮川さんには、この問題の解決に親身に対処して頂き、教えていただいた方法で四国に渡り、現地調査などを行なったところ、2018年の1月に満室になりました。

これは、自分では全く思いつかない方法だったので、アルティメットを継続していてよかったと実感しました。

最後に、事業をされている方へ、賃貸事業を2つ目の柱にすることを強くお勧めします。

本業の業績が上下することは、どんなに努力しても、外部的環境の変化で、避けられないことがよくあります。そんな時に自分や家族を守ってくれたのは、他ならぬ賃貸収入です。賃貸収入の魅力は、景気にほとんど左右されないことです。

家族を守れる安定した収入がある！
ただそれだけでどれだけ安心感があることでしょう。

その安心感が、本業でも良い効果を生み出し、積極的な策を取れるため、相乗効果は計り知れないです。

会の中ではワンベスターになるまでに最も時間がかかった（6年8ヶ月）のではないかと思います。今後もしっかりと取り組んで行きたいと思います。

ニックネーム：かぶとさん
会員種別：アルティメット会員
居住地：関東地方
職業：開業医
担当トレーナー：宮川 泰

■担当トレーナー：宮川のコメント

ワンベスター、四国物件の入居付け成功おめでとうございます！

かぶとさんは私が担当させていただいたときから既に、複数棟とかなりの賃料収入をお持ちで、ご自身の基準で動かれる方でした。

正直私がお手伝いできることは多くないのでは、と思いましたが、相談依頼でお話しする中で「初心者ではない投資家が話をすると、お互いに新しい観点が生まれる」という事がわかりました。

これは私にとっても良い気づきとなって刺激にもなりました。不動産の良さについてもかぶとさんに同感です。私も不動産に救われた一人ですので(笑)今後とも末永くよろしく願いいたします。

宮川 泰