

## 相手の希望を聞き、吉報を待つスタイルを貫く onevestar まであと一歩

---

12月15日に、5棟目の決済を無事に終えることができましたのでご報告致します。

(昨年4月に入会、同年8月にアルティメット会員、その後16ヶ月経過)

9月末に行った4棟目の決済の際、都銀担当者から「物件次第でまだまだ融資いけますよ」との情報をもらっておりました。そのため、継続して物件を探していたところ、会からの物件紹介があったので、速攻で銀行に持ち込みました。

2番手ではありましたが、いつものように現地ヒアリングをしっかりと行い、スピード勝負で勝利。無事に案件を手に入れることに成功しました。

売主からの要望で、重要事項説明書に「全面打診検査を買主責任で行うこと」を契約時に明記。それを条件に1割引で契約。CF/億(8%空室)換算で260万円となりました。

この全面打診検査の必要性有無については、当会からの助言があったので、正しくリスク判断して契約を進めることができました。

また、売買契約は、売主側のオフィスで行い、その場で空室対策を行うために、現地での客付けナンバーワンの不動産を訪問しました。地域特有の賃貸借条件を受け入れたこともあって、決済時には満室状態でスタートすることができました。

迷ったら、相手の希望を聞き入れ、吉報を待つスタイルを貫いたことが、良い結果に繋がったと思います。

これから物件を購入される方へ。私はアルティメットサポートを、保険商品という位置付けで捉えています。「何かあったら支えてくれる不動産投資保険」と考えれば、費用対効果は自ずと計算できると思います。

少しでも早く会に入会し、アルティメットサポートを受けることをお勧めします。

おかげさまで、MAX CFは2,500万円を超え、あと1 - 2棟でOnevestarを狙え

るところまで到達しました。今後は少し見方を変えて、物件検索を進めていきたいと思います。

関東地方 会社員 MKカエサルさん

### ■担当トレーナー：青木のコメント

---

MKカエサルさん、物件購入おめでとうございます。

MKカエサルさんは、投資戦略・方針を自ら立案し、それが正しいのか修正する必要があるのかをトレーナーに確認し、修正が必要な場合はアドバイスを素直に受け入れ、戦略・方針が固まったら迷わず行動するという印象があります。

この「まずは自分の戦略・方針を考える」というのは非常に重要です。

自分の考えを持つためには、基礎的な知識はもちろん、それ以外にも、このように行動したら結果はこうなるというシミュレーションをして、最適な方策を導き出すという思考が必要となってきます。

この思考を繰り返すことで、自然とコンテクストが広がり、これまでに考えもつかなかった選択肢が見つかります。

MKカエサルさんは、こういったことを実践しているからこそ、短期間で5棟の物件購入に結びついていると思います。

目前にせまったOnevestarは、あくまで通過点ととらえ、引き続き規模を拡大して行きましょう！

青木 宏之