

## アルティメットサポートを始めて7カ月 地銀と都銀で2棟同時に購入成功！

---

アルティメット会員21期生として、佐藤さんのご指導を仰ぐようになって7か月が経過しました。

この度、地方銀行で北関東の物件、都市銀行で東海の物件を9月末決済で同時に購入出来たので、自分の備忘録も兼ねてレポートを提出させて頂きました（長文になりますことお許し下さい）。

私が不動産投資を始めたのは、外資系企業に勤務していた2012年です。結果を出し続けなければいつクビになってもおかしくないのが、悲しき外資系企業のサラリーマンです。

ポジションが上に行けば行くほどクビになりやすいと言う、極めて不確実な将来に備え、生活を支えてくれる収入の柱をもう1本作ろうと始めたのが不動産投資でした。

今思えばやや無謀だったかともと思いますが、私が初めに手掛けたのは空室率60%の築古廃墟RCマンションの再生投資（S銀行の金利4.5%案件）でした。

運良く築40年の再生物件を軌道に乗せ、購入価格1億円に対して利回り20%で満室経営を6年間続け、2018年夏に購入価格よりも25%高値で買い取ってくれる人が現れたため、その方に売却してエグジットした後、私の不動産投資はしばらく休憩に入りました。

2020年初頭、2歳の娘の将来のためにもう一度不動産投資をやると心に決めて、既にワンバスターを超えている古い友人を食事に誘いました。そこでこの会の存在を知り、一から徹底的に不動産投資の基本を学んで結果を出したいと、家に帰って即日入会してアルティメットへの参加手続きをしました。

目の前には会のロケット戦略で結果を出しまくっている友人がいる。それが何よりの証拠だったので、入会にもアルティメットへの参加にも何の迷いもありませんでした。

アルティメットに21期生として入会したのが2月14日でした。勉強を開始して1ヶ月もしないうちに、私はこれまで基本を全く理解せずに不動産投資を行って

いたことに愕然としました。

入会前の私は、築40年のRC物件に、S銀行から20年の融資を引くと言う耐用年数超過融資にはまり、どの銀行からも追加の融資を受けられなくなっていた状況さえ理解できていなかったのです。

利回り20%のRC物件を保有して、キャッシュフローも得ているのに、なぜ以前の私は複数の銀行から2棟目の融資を断られたのか、お恥ずかしながらこの会に入って初めてその理由が明確に分かりました。

潤沢なキャッシュフローを得て、更に金融機関から評価もされる形で規模の拡大を図ってゆくロケット戦略に魅了され、私は会のマニュアルと音声プログラムを何度も繰り返し学習し、以下の5か条を定めて、アルティメット21期生としてとにかく全力で行動し続けることにしました。

### 【5か条】

1. 耐用年数オーバーの融資は絶対に引かない。
2. 融資年数を伸ばせるRC以外は絶対に買わない。
3. 規模拡大に繋げて行くために出来れば積算超過物件を購入する。
4. 1億円あたりのCF200万以上の物件を購入する。
5. とにかく行動あるのみ。努力の継続に勝るものなし！

以下が、2020年2月から9月までの私の行動を数値化したものになります。

### 【物件を購入するまでの7カ月の行動記録】

銀行開拓のために電話をした金融機関数：52銀行、7信金、1その他、計152支店

銀行開拓に成功した金融機関数：19銀行、5信金、計34支店

連絡を取った不動産業者数：95社

売り情報をチェックした物件数：大小合わせて全国4,000棟以上（推定）

物件診断シュミレーションにかけた物件数：369棟

現地調査に行った物件数：16棟

ヒアリングをした賃貸仲介会社店舗数：71店舗

本気で金融機関に融資打診をした物件数：12棟

融資内諾が得られなかった物件数：3棟

融資内諾を得た物件数：9棟

融資内諾後に売り止めになった物件数：2棟

融資内諾は得たが融資付けのスピード勝負に負けた物件数：1棟  
融資内諾は得たが現金買い上げりに負けた物件数：3棟  
融資内諾は得たが条件が厳しかったので諦めた物件数：1棟  
購入出来た物件数：2棟

銀行開拓は、融資セットが整った後の3月中旬から開始し、開始3ヶ月で152支店に電話を致しました。断られて当然なのでとにかく凹まないと言うことを念頭に置いて、アテ物件を探しては銀行開拓に励んでおりました。

当然ながら門前払いがほとんどなのですが、たまに話を聞いてもらえると嬉しくなって、明日も5件電話しよう！明後日は10件電話しよう！と仕事の合間に次々と電話を繰り返してゆきました（コロナで在宅勤務になったので日中は仕事そっちのけで電話をしていたと言う話も・・・）。

時には有休を取って会社を休み、一日銀行開拓DAYと称して銀行の営業時間である9時～17時まで、ひたすら銀行開拓の電話をしていた日もありました。結果として19銀行、5信金、計34支店の開拓に成功したことが後の物件購入に繋がったと思っております。

融資セットは、メールのある金融機関様にはメールでPDF資料をお送りし、紙で送って欲しいとおっしゃる金融機関様にはプリントアウトした800ページの融資セットをファイルに綴じて一筆を添えてお送りしていました。

近所のクロネコヤマトから発送した融資セットファイル数は29冊になりました。佐藤さんのご指導のおかげで、どの金融機関様に持って行っても融資セットは非常に好評で、「このレベルの資料はこれまで見たことがないのですが、元銀行員の方ですか？」と聞かれたことも1度や2度ではありませんでした。

まさにアルティメットできめ細かくご指導頂いて、適切な準備が出来たことの賜物であると思っている次第です。

物件検索は、アルティメットスタート直後から日課として毎日行っていました。物件検索を始めてしばらくの間、会の基準を満たす物件は九州、四国、中部、北陸地方では沢山出て来たのですが、自分が銀行開拓に成功した関東と北関東エリアでは全く出てこない日々が続きました。

「本当にCF200万円を超える物件など、このエリアで出て来るのだろうか？」と思いながらもひたすら日々物件検索を続け、資料請求をするところから1社でも多く業者さんと出合いを増やすことを心掛けました。

また経験のためだと割り切って、融資の目処が付かない四国や、東海地方のCF200万円超過物件に出向いては、現地調査と賃貸仲介会社へのヒアリングも繰り返しました。

そうこうしているうちに、電話やメールで気軽に話せる業者さんが10社を超えたあたりから関東・北関東地方でも良い物件をちらほらご紹介して頂けるようになり、本格的に物件に融資付けを試みるステージに移行しました。

アルティメットをはじめて3カ月目の時点で、銀行開拓はほぼ終わっていたので、次は本気物件をどの金融機関様に持ち込むかを、佐藤さんと都度相談させて頂きながら、12物件で融資付けにチャレンジしました。

結果として本気物件として持ち込んだ12物件のうち、融資内諾を得たのは9物件、実際に購入できたのは2物件でした（残り7物件は様々な理由で購入に至れませんでした）。

#### **【本気で金融機関に融資打診をして、融資内諾を得た9物件の記録】**

1 棟目（4月）：物件は北関東。1番手を確保できて地方銀行Aの担当者様もやる気満々だったのですが、1,000万円買い上がりで現金客に取られてしまい、現実の厳しさを知りました。

2 棟目（5月）：物件は関東。指値が通り1番手を確保、地方銀行Bの担当者様が頑張って3ヶ月かけて本承認まで持ってきてくれたのですが、本承認後に売主様がやっぱりその価格では売却したくないと言い出して破談になりました。

3 棟目（6月）：物件は関東。1番手を確保し、地方銀行Cが1週間で融資OKとの連絡を下さったのですが、これも売主様がやっぱり売却しないと言い出して破談になりました。

4 棟目（6月）：物件は東海。朝情報を入手して、すぐに地方銀行Cに融資打診をして夕方には即日融資OKとの返答をもらいましたが、私よりも更に早く他の地銀で融資付けをして先に買い付けを出した人がいてあえなく敗退。

5 棟目（6月）物件は関東。1番手を確保して、地方銀行Aから融資承認も得たのですが、物件が高額で預金移動3,000万円（拘束あり）が条件だったので自己資金を使いすぎることは避けたく購入を断念。

6 棟目（7月）：物件は関東。佐藤さんから絶対に融資特約無しで買い付けを出

して、即物件を押さえた方が良いレベルとのアドバイスを頂戴したため、思い切って初めて融資特約無しで買い付けを出して1番手を確保しました。

地方銀行Cから3日で融資OKの連絡があり、売契をいつ結ぶかの話をしている時に1,500万円の買い上がりで現金客にまた取られてしまいました。

7棟目（8月）：物件は関東。開拓済みの地方銀行Dに融資打診のメールを送ってわずか3時間で融資可能との連絡があり、融資打診当日に支店長様が現地を見に行ってお下さるなどのご協力まで頂き、即日融資OKの返答を得て1番手を確保したのですが、またもや後から買付を入れた現金客の買い上がりで悔しい敗退となりました（現金客に取られたのはこれで3棟目）。

8棟目（8月）：物件は北関東。これまでの流れからどこの銀行がどのような物件を好むのか傾向が分かっていたため、ここで積算超過のこの物件ならあの銀行だろうと考えて地方銀行Dに朝一で融資を打診。

わずか1時間で融資OKとの返答が返ってきて、その日のうちに本部にも内々に聞いて頂き、おおむね融資可能と返答を得ました。

融資がある程度堅いと判断して即日買付を入れて1番手を確保し、そのまま購入することが出来ました。

支店様はフルローンで本部承認に上げて下さったのですが、空室が1室増えたため本部承認ではフルローンには届かず、売価7,450万円に対して頭金6%（450万円）で7,000万円融資、金利1.475%、融資期間は47年－経過年数で22年、1億円あたりのCFは243万円となりました。

9棟目（8月）：物件は東海。これまで開拓してきた都銀Eの複数支店様は、積算までしか融資が伸びないので、首都圏の物件では自己資金投入額が大きくなりすぎ、さりとて積算の出る地方物件では融資に良い返答をもらえずなかなか厳しいなと思っていた時に、業者さんから東海にある大幅積算超過物件をご紹介頂きました。

更に、地方でも融資をしたいと言って下さる都銀Eの支店様と、担当者様までセットでご紹介頂いて、とんとん拍子で話が進んで購入することが出来ました。融資は12,300万円のフルローン、金利0.88%、融資期間は47年－経過年数で20年、1億円あたりのCFは353万円となりました。

## 佐藤トレーナーと 会を紹介してくれた友人に感謝！

アルティメットを始めて7カ月間、トレーナーの佐藤さんとは毎週1回欠かさず、1時間スカイプにて話をさせて頂きました。開始する前は週1回のアップデートで何を話そうかと思っていましたが、とにかく行動し続けると日々様々なことが起こるため、毎回時間ギリギリまで沢山の質問をして、沢山の回答を得て着実に前に進むことが出来ました。

ここまで辿り着けたのは本当に佐藤さんと、会を紹介してくれた友人のおかげであると、心より感謝しております。

すべては本人の熱意、自分で考えて行動し続ける努力を継続できるかどうか次第であるとは思いますが、アルティメットは本気で取り組む人には間違いなく価格以上の価値を提供してくれる素晴らしいサービスだと思っております。

ワンベスター以上の圧倒的な結果を出されているトレーナーの方から、適時、適切、的確なマンツーマン指導をして頂くことで、何倍もの速さで成長することができる環境が整っています。

このレベルの方々から直接指導して頂ける価値は計り知れません。アルティメットへの参加を迷われている方には、是非参加されることを自信をもってお勧め致します。

私が本業の会社員として座右の銘にしていることは「努力した者が成功するとは限らない。しかし、成功した者は必ず努力している。」と言うベートーヴェンであり長州力の名言です。

それは不動産投資でもまったく同じであると思つづく次第です。折れず、腐らず、正しい方向性で努力を継続すれば、必ず道は開けます。

今回2棟購入して、満室時CF760万円となったので、1年以内のCF1,000万円を目指して引き続き全力で頑張つて参ります（まずは空室を埋めます！）。そして、5年後の50歳までにワンベスターの仲間入りをするのが今の目標です。

今後とも、ご指導の程、何卒宜しくお願い申し上げます。

関東地方 会社員 MDさん

## ■担当トレーナー：佐藤のコメント

---

MDさん、2棟一括の購入おめでとうございます！！

当会に入会して初めての購入で、いきなり2棟一括とは、大変すばらしいスタートを切れましたね。

MDさんの強みは、「素直さ」と「圧倒的な大量行動」と思います。

過去の再生物件の経験をいったん脇に置いて、  
当会のやり方を忠実に取り入れられたのは、  
人間の器が大きい証拠と思います。

また、びっくりするくらいの圧倒的な大量行動は、  
他の人も真似したくても真似出来ないレベルの素質ですので、  
これらを活かして、どんどん物件購入してってください。

銀行も引き続き融資するといってもらえているようですので、  
ワンベスターも早いと思います。  
がんばってください！！

佐藤 彰洋