

## 検索範囲を広げたことでチャンスをつかむ 4棟目は再生物件 まずは満室経営を目指す

---

2017年に入会。2019年にアルティメット会員になって5年目。今回は4棟目の購入になります。前回から約1年半経過しての購入になります。

2週間に1回トレーナーと相談をしているのですが、なかなか物件が出てこず2ヵ月くらい経過しました。流石に何も無いのはまずいなと思い、毎日物件検索をするように行動を変えました。

いつも決まったポータルサイトしか見てなかったのですが、それだと物件が少ない東北ではすぐに終わってしまうので、他の検索サイトも見るようになりました。

毎日物件検索すると決めたので、物件の検索範囲もRCだけではなく、重鉄・木造も見るようにしました。またパソコンの画面の上に「毎日物件検索」とシールを貼り、仕事で疲れて帰った時でも5分は最低でも見ようと自分にミッションを課しました。

今回は、いつもは見えないサイトで見つけた、RC・築古・高利回りの再生物件になります。

昨年度、会員限定の再生セミナーに参加したのですが、村田さんが高利回りの物件を再生して、もうすぐ銀行への返済も終了するとの話を聞いて、素直にうらやましいなと思った次第です。

また再生物件の見学をした時、宮川トレーナーが再生したビルを見て自分もできると思ったことから、再生物件も視野に入れて物件検索しておりました。

当物件には、結構色々な人が見に来られてはいたようです。ただ築古でボロボロのため、他の人は中々手が出なかったのが幸いしました。

融資は、今回は築古で耐用年数を超えているので地銀では難しいと判断し、信金信組に打診をしたところ、なんとほぼフルローンが出ました。

また、常に銀行さんにはどのような物件であれば融資の可能性が高いのかをヒアリングしていたことも融資が出た要因の一つです。再生系は融資さえ押さえれ

ば、競争相手は少ないと感じました。

今後の目標は、

- ・まずはこの再生物件を軌道に乗せること
- ・2023年でCFは1500万、家賃収入は7000万です。

再生物件の修繕費用は300万から500万程度になりそうですが、その費用に関しては既存物件のCFで賄うことが出来そうです。このようにCFを再投資することで、お金がお金を産む循環に入ったことを感じました。

今回の再生物件を満室経営にすることで、自分自身のレベルを上げつつ、決算書も良くして銀行さんに良いアピールができればと思っています。

これから物件を購入される方へ。自分の精神力だけで行動を継続することはなかなか難しいです。私の場合アルティメット会員となり5年目に入りますが、2週間に1回ZOOM面談があるので、自分に言い訳しないで何とか継続して行動ができています。

本気で購入したい方は「継続できる環境」を活用される事がオススメです。

東北地方 会社員 ななとしさん

## ■担当トレーナー：青木のコメント

---

ななとしさん、物件購入おめでとうございます！

RCが少ない東北エリアで、今回のような再生系の実績を積むことで、検討する物件の幅が大きく広がると思います。

もともと、再生系の物件もアレルギーがないので、持前のバイタリティでどんどんチャレンジしてください。

アルティメット開始時に設定したご自身の目標に着実に達成できているので、この流れをキープしつつ行動していきましょう！

青木 宏之