

## 当会のメソッドこそ自分が求めていた戦略だった！ 記念すべき1棟目の購入成功

---

入会から約1年、記念すべき1棟目の購入となります。

50歳が間近に迫り、残りの人生を考えた時に、今の職場の限界（働き方、待遇、将来性）を感じて転職活動を開始しました。

しかし、職場の自由な選択ができるほど自分の資産状況が良くない（簡単にいうと貯金が少ない、資産運用もできていない）ことに気づき、2022年4月頃から不動産投資について勉強を始めました。

不動産投資を始めたきっかけは、会社の同僚A氏です。既にCF1000万程度の収入があり、ほぼ手出しなしで物件を購入していると聞いて衝撃を受けました。

同僚のように「今の自分の属性を上手く利用すれば購入を進められるのではないか？」と考え、新築木造（土地先行）や築古木造アパートをターゲットに活動をスタートしました。

実際、購入寸前までいった物件が2棟ありましたが

- ・頭金（2割）が多く掛かること
  - ・自己資金が目減りする
  - ・今後の物件購入に時間が掛かり、規模の拡大が難しくなる
- ということが分かり、購入には至りませんでした。

そんな自分の方向性も定まらない中、知り合いの伝手で当会の存在を知り、2023年3月にDVD、オーディオプログラムを申し込みました。それを見聞きして、今までの自分の戦略が間違っており、必要な知識も足りていないことが明確に分かりました。

当会は住居系・地方・中古・RC（1棟）で上手く地縁を活かし、フルローン（プロパー）を引き、銀行評価を上げて継続して買い進めていくという、正に私が求めていた戦略でした。

さらには、自分自身で自立できるよう洗練された教育カリキュラムが充実しており、正に私が求めていた答えがここにあったのです。早速2023年4月に入会し、2023年5月からアルティメットサポートを受けることにしました。

私の本業はB to B 営業で、若手の頃は飛び込み営業もしていました。そのため、活動における障壁は何もなく、また多額の借り入れすることも2022年頃から投資不動産を購入すると決めていたので躊躇することはありませんでした。

但し、CF200万（検索上では150万程度）の物件を見つけることの難しさを実感しました。ネット検索だけでは中々条件を満たす物件は出てきません。

やはり良い物件を見つけるには行動量と工夫が必要と感じ、2023年5月～10月までに物件実査と共に多くの売買仲介と面談し、自分の熱意や融資付けできることをアピールしました。また、私が信頼できる仲介かどうかの見極めも実施しました。

そのような活動を通じ、誠実そうな売買仲介B氏と9月末頃に面談しました。元銀行員ということもあり、融資に関する銀行側の考え方やフルローンが出やすい金融機関の情報などを教えて頂きました。

10月上旬時点で、検討できそうな売れ残り物件をB氏に数件共有したところ、その中の1物件が自分の希望額に近い金額で交渉可能との情報を頂きました。

元々この物件は、5月末に他の物件を実査した際に近くにあったので、チラッと外観だけ確認した程度の物件でした。

その当時はRC築19年、1.5億、利回り7.0%（最上階にオーナールームあり）で採算は合わない物件でしたが「満室だし綺麗な物件だな～」と感じていた程度です。

それから5ヵ月程度経過し、物件価格が1.5億（4月）→1.3億（7月）→1.235億（10月）と下がってきているところでした。

また直近で買い付けを入れた投資家がローンブレイクし、売主も焦り始めているタイミングでした。（2024年5月に近隣に引っ越しする日付が決まっていた為）

10月時点で、売主からは1.1億なら売却する意思があると売買仲介から確認ができましたので、私の購入条件の1.05億まで上手く指値ができるのでないかと考え、（買付証明を出さない状態で）C信金で融資打診を行いました。

幸いにもC信金からは1.13億オーバーローンが出る事が確認できましたので、その状態でオーナールームの見学依頼をしました。

見学依頼の背景としては、オーナールーム（4LDK）の客付け次第でCFが大きく左右されること、また売主は商売人で金額交渉が難しいと事前情報を得ていたため、面談して安心感を与えた状態で金額交渉をしたかったからです。

そんなプロセスを経て、希望価格の1.05億ではなく1.08億の結果（CF200万に満たず）となりました。

- ・オーバーローンなので2棟目も早期に狙える
- ・早く1棟目の実績を作り、売買仲介からさらに良い情報を得られるようにするためと決め、買付を出しました。

売買契約から決済まで優秀な売買仲介だったため、何も事件・事故はなくスムーズに進めることができました。

既に満室状態のため、殆どすることはない状態ですが、CF200万に満たない物件のため、ランニングコストの低減、収入面の改善などを行い、会の基準に到達できる物件に仕上げたいと考えております。

振り返ってみると、不動産投資を始めて1年間は自己流でかなり遠回りをしてしまいましたが、当会に入り、当会のメソッドを利用し、知識と行動の両輪を回すことができ、経験値を上げて自走できる力が少しずつ備わってきたことが実感できています。

当会に入会していなかったら、まだ1棟も購入できていないか、拡大の支障となる物件を購入してしまっていた可能性が高いと考えています。的確なアドバイスを頂いた法身トレーナーと中西トレーナーには感謝の気持ちで一杯です。

何とか1期目の決算8月までに2棟購入して、第3期までにCF1500～2000万/年を目指して精進して参ります！！

関東地方 会社員 KCTさん

## ■担当トレーナー：法身のコメント

---

1棟目の物件購入、本当におめでとうございます！  
しかも、オーバーローンでの購入が出来たので直ぐに2棟目にも取り組む事が出来ますね。

今回の物件は、当初1.5億でスタートし最終は1.08億で購入、  
正に理想的なパターンです。

ネットに掲載されている物件も一定期間売れ残ることによって、  
当会の基準に近づくことも意外とあります。  
この調子で目標達成を目指し頑張ってください！

法身 栄治

## ■中西のコメント

---

KCTさん、初購入おめでとうございます！

KCTさんは営業センスがおありなので、狙ったターゲットを時間かけて  
じっくりと焦らず攻略できたのだと思います。

売主もなかなかの曲者でしたが、KCTさんでなければ  
決済まで到達できなかったでしょう！

当初の目標である自己資金の温存もできました。素晴らしいです！！  
2棟目の物件の仕込みに向けて一緒に頑張っていきましょう！  
しっかり伴走させていただきます！

中西 裕之