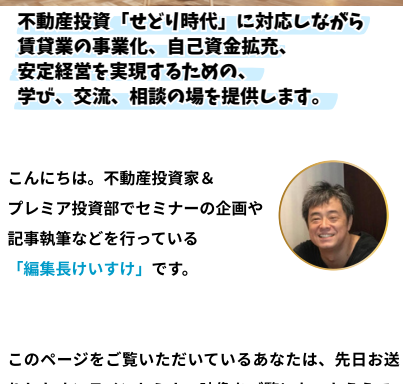
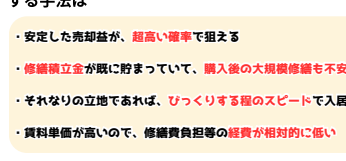


プレミアム区分投資ユニット

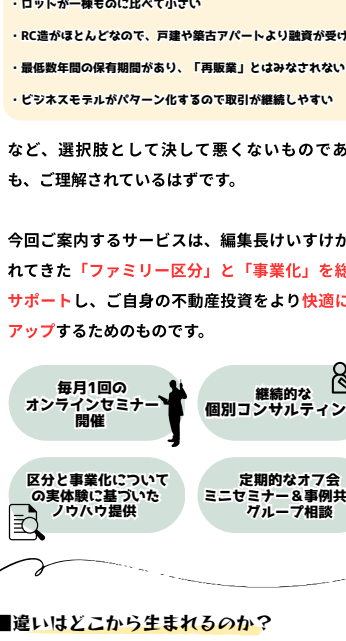


**不動産投資「せどり時代」に対応しながら
賃貸業の事業化、自己資金拡充、
安定経営を実現するための、
学び、交流、相談の場を提供します。**

こんにちは。不動産投資家＆
プレミアム投資部でセミナーの企画や
記事執筆などを行っている
「編集長けいすけ」です。



このページをご覧いただいているあなたは、先日お送りしたオンラインセミナー映像をご覧になったうえで



このようにお感じかと思えます。

もしかしら、数十億規模のメガ大家さんがやっている「土地を買ってRC新築を作って、数年経ったら売却して・・・」という手法を真似するのは、ちょっと怖いし難しいと思ったから区分に興味を持たれたのかもかもしれません。

これまで学んでいたように、賃貸中のファミリー区分マンションを購入し、退去のタイミングで実需（マイホームとして物件を探している人たち）に売却する手法は

- ・安定した売却価格が、超高い確率で狙える
- ・修繕積立金が既に貯まっている、購入後の大規模修繕も不安がない
- ・それなりの立地であれば、びっくりする程のスピードで入居が決まる
- ・資料単価が高いので、修繕費負担等の経費が相対的に低い

といった様々なメリットをもたらす可能性があります。

また、今後の規模拡大のために必須の要素である

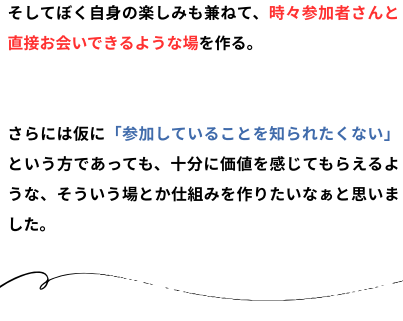
事業化（＝サラリーマン大家の枠を超えて、個人属性とは関係ない融資を受ける）

のためにも

- ・ロットが一棟もの比べでやすい
- ・RC造がほとんどなので、戸建や集合アパートより融資を受けやすい
- ・最低数年間の保有期間があり、「再融資」とはみなされない
- ・ビジネスモデルがバリエーションするので取引が継続しやすい

など、選択肢として決して悪くないものであることも、ご理解されているはずです。

今回ご案内するサービスは、編集長けいすけが力を入れてきた「**ファミリー区分**」と「**事業化**」を総合的にサポートし、ご自身の不動産投資をより**快速にレベルアップ**するためのものです。



■違いはどこから生まれるのか？

規模がどんどん増えて、**不動産からの収益だけで十分な生活ができるようになる人**と、サラリーマンとして中古アパートで連売新築を1棟買ってもらい、その後は物件を持ち込んでも**まともに対応されない人**・・・。

こういう差はどこから生まれるのでしょうか。

差が生まれる要素はもちろん

「**やり方を知っているかどうか**」

です。

自分自身も、会社員として高属性だったばかりに、サラリーマン融資に全振りして規模を拡大。

事業化していつて何のアクションもしないまま勤務先を退職し、1日にて無属性になった経験があります。

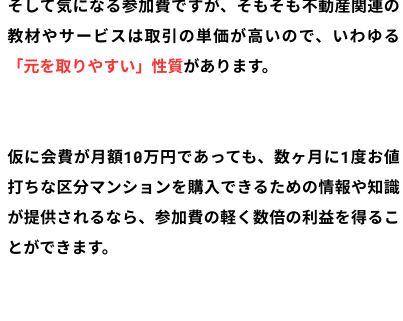
保有物件は全て個人名義であるだけであり、そもそも自分の法人そのものがありませんでした。

不動産購入の融資を受けるどころか、元勤務先の社宅を追いつけられて次の住まいの審査にも落ちるような状態です。

そんな**どん底状態**から様々な手法を駆使して、割と短期間のうちに**事業者として規模を増やせる状態**に持っていくことができましたので、これから事業化を目指す皆様には**自らの経験に基づいたノウハウ**をお伝えすることができそうです。

もちろん、上記の「様々な手法」の中に、**ファミリー区分投資**を進めていったことは強く貢献しています。

ということで、**賃貸業20年間の実績**と得てきたノウハウ。さらに、**満室経営新聞の編集長**として、自分以上に成功している投資家さんを多く取材してきた経験と知見をもとに、



と思うようになりました

最近、いろんな「不動産投資サロン」がありますが、

プレミアム区分投資ユニットは、

社交をメインにするのではなく、参加者さんが「ギブの精神」とやらで経験をシェアしあうような場ではありません。

オフ会はぜひやりたいですが、メンバー専用FACEBOOKページみたいなものを用意する予定もありません。



多くの知識や経験の共有、最新の活動について報告、**目指す方向性と一緒に決めてそれをサポート**する。そして、それらなるべく**リーズナブルな価格**で提供する。

そしてよく自身の楽しみも兼ねて、**時々参加者さんと直接お会いできるような場**を作る。

さらには仮に「**参加していることを知られたくない**」という方であっても、十分に価値を感じてもらえるような、そういう場が仕組みを作りたいなあと思いました。

それでは、**プレミアム区分投資ユニット**の具体的な内容について説明します。

1. 事業化&区分購入安定化を目指した個別相談（コンサルティング）

一言で「事業化」といっても、**その人により状況が大きく異なります**。

既存の異なりや保有金融資産はもちろん、こういったお仕事をされているか、お住まいの場所によってもアプローチは異なります。

「事業者（＝一般法人）としての形作り」と「金融機関とプロパー取引をするための戦略」を、一緒に考えていきましょう。

2. 毎月開催：オンラインセミナー

ファミリー区分と事業化をメインに、お役に立ちそうなテーマを考えて**毎月オンラインセミナー**を実施します。

イメージとしては毎回2時間くらいで、60～90分がセミナー。残りの時間は事例共有や質問会をします。

クオリティの高さは既にご存じの通り。**アーカイブ視聴も可能**です。

3. 「サヤが取れる」ファミリー区分案件の紹介

セミナー中でも「賃貸中の区分の大半は、レインズからの情報である」と説明されています。

レインズは宅建業者専用のシステムですが、パートナー会社に協力をいただき「トリプルゲージ選別」を経た案件をご紹介します。

購入の際は正規の仲介手数料が必要ですが、情報をもとに1戸でも購入することができれば、一生分の会費がペイでしてしまう可能性が高いサービスです。

4. 定期的なオフ会への参加（ミニセミナー&グループ相談付き）

上述の通り、この**プレミアム区分投資ユニット**は会員さん同士の交流を主目的としたものではありません。

やはり仲間と集まってセミナーを受講したり、グループ相談をしたり、懇親会をすることでモチベーションが高まる効果があります。

また、よく自身もたまには直接皆さんと会って話をしたいし、お薦めしたい美味しいお店もありますので、こちらは2ヶ月に1度くらいのペースでやりたいと思います。会場&飲食代の完全割り勘で参加できます。

5. 区分自主管理の家主代行

賃料単価が高いファミリー区分は、管理委託の費用が割高になるので自主管理がお薦めですが、お仕事が忙しかったり修繕等を依頼する業者さんを知らなかったりで、最初は難しいかもしれません。

そこで、ご希望の場合は月額3,300円（税込）の定額料金で、会員さんに代わって各種の**大家さん業務を代行**します。更新と退去時には別途費用が掛かりますが、このサービスを利用すれば、**買ったからのほとんどの業務から開放**されます。

プレミアム区分投資ユニットには、これらのパッケージ全てが含まれます。個別面談を毎月30～50分行った上で、2時間程度のセミナーを受講でき、**参加者さんそれぞれの状況を**よくと事務局でちゃんと把握されて適切なアシスト&サポートを受けられる

ということを考えれば、なかなか安い仕組みではないかと思えます。

そして気になる参加費ですが、そもそも不動産関連の教材やサービスは取引の単価が高いので、いわゆる**「元を取りやすい」性質**があります。

仮に会費が月額10万円であっても、数ヶ月に1度お値打ちな区分マンションを購入できるための情報や知識が提供されるなら、参加費の軽く数倍の利益を得ることができそうです。

サラリーマン大家を脱却して、事業者として規模を拡大できるようになったなら、それによって向こう10年で得られる純収益は**軽く1億円を超える**でしょう。

会費が月額10万円であっても、**83年分を回収**できます。

ですが、今回 **プレミアム区分投資ユニット**に参加いただくための会費は、

月額9,900円（税込）です。

しかも、初めての呼びかけに集っていただくのですから、それを**割引**して、期間限定で

月額7,700円（税込）にしようと思います。

そのうち・・・というか、割とすぐ正規の金額に戻しますが。

ただ、ひとつ強いオススメをしたいのが、**プレミアム区分投資ユニット**と併せて

プレミアム投資部への参加です。



プレミアム投資部では、よくを含めて3名の大家さんが収支と活動を完全公開しています。

また、**コラム**や**セミナー映像**、本当にちょっとしたお役立ち情報が得られる**おまけ動画**と合わせて、格好よく言えば「**深みのある投資家さん**」を目指すようなコンテンツを提供しています。

また、今回の**プレミアム区分投資ユニット**にはないメールでの質問制度「**お悩み解決隊**」を利用することもできます。

お悩み解決隊は、編集長けいすけだけでなく、運営メンバーやブリンと呼ばれるゲストに質問をすることもできるので、一緒にご覧いただくとお役立ち度が倍増します。

プレミアム投資部は**こちらのページ**のような制度・料金ですが、**プレミアム区分投資ユニット**と一緒にプレミアム投資部のゴールド会員に加入される場合は、

2つ合わせて**11,000円（税込）**とします。

プレミアム区分投資ユニットの参加費9,900円と、プレミアム投資部のゴールド会員 会費6,600円 → 本来の合計は**16,500円**となりますので、結構な割引となります。

一部サービスが被るところもありますので、ある程度の割引は当然ではありますが、ここは気前よくガッツリ割り引いておこうと思いました。

■ありそうな質問

Q：参加についての資格や条件はありますか？

A：応募時にこちらで審査をしたりということはありませんが、1回目のオンライン面談で「この人とは今後話をしにくいな」と判断した場合は、初回参加費を返金して「出禁」にするかはあります。

そんな高い金額をいただく訳ではありませんので、礼儀がなっていないとか、「お客様対応」を求めるような人のお手前はしませんが。

Q：個別コンサルティングは必ず実施してもらえるのでしょうか？
例えば毎月1回は確約されるのか？

A：参加者さんの人数に応じて十分な枠を確保してご案内します。平日・休日&午前・午後とバランスよく振り分けるようにします。

ただ、「平日休日問わず20時以降しか時間が取れない」という夜型の生活をされていたり、申込のご案内をした後、何日でもそれを放置したとすると、いつまで経っても話がでない・・・ということはあるかと思えます。

Q：区分案件の紹介は、どのようにされますか？

A：資料（またはスペック概要）と、編集長けいすけがざっと見た上での所見とともに、メールでご案内します。買付を入れた後は、仲介会社さんとのやりとりになります。

Q：急ぎの相談、例えば「こういう物件を見つけたけど、買付を入れる前に相談したい」という場合は対応してもらえますか？

A：個別面談は、前もって決めた枠を予約してもらうという仕組みなので、リアルタイムまたは「翌日までに」みたいなご要望にはお応えできません。この場合は、同時にプレミアム投資部にも参加いただき、「お悩み解決隊」というメール相談を使ってもええたら、早ければ当日中に回答できます。

Q：家主代行をお願いする場合、遠隔地の物件でも大丈夫でしょうか？

A：個別判断ですが、なるべく前向きに対応します。ただ、退去立会以外で現地に行くことはありませんし、退去立会を代行する場合でも交通費は別途ご請求します。ですから例えば「ご自身は大阪に住まわいて、物件に関西で買う」というような場合、退去立会だけはご自身で行かれるというような運用でも良いかと思えます。

Q：中途退会について教えてください。

A：やる気失った方に無理やりコンサルやセミナーを押しつけてもしょうがないので、もちろん退会は可能です。「〇ヶ月は続けないといけない」というような縛りもありません。

Q：オフ会は東京のみで実施されるのでしょうか？

A：東京や横浜で開催することが多いと思いますが、参加者さん一人数いるようなエリアがあれば、遠方でもやってみたいです。いろんなところ行きたいです。

Q：プレミアム投資部の「シルバー会員」とセットで参加する場合の割引はありませんか？

A：シルバー会員は元々が月額2,200円と破格なので、セットの割引はありません。

ここまでお読みいただいたということは、かなり前向きに参加を検討されているのではないかと思います。

まず、これから提供される

「個別コンサル」

「継続的な区分購入サポート」

「毎月新しいテーマで行われるセミナー」

「サヤが取れる区分案件の紹介」

「編集長けいすけの家主代行」

「オフ会（セミナー&相談会）」

について、悩むポイントが割引価格7,700円という「参加費」であれば、もうこの画面を閉じていただいで結構です。

この金額で「参加費が、サービスの質や量に見合っているか」が気になるような方は、よくが仲良くしたい人ではありません。

不動産も買えないんじゃないでしょうか。

それ以外で、例えば「自分に合っているだろうか」「本当に事業者として融資を受けられるようになるのか」「物件情報が提供された時に、決断して購入することができるか」などが心配であれば、よくのアドバイスとしては

「じゃあ、1ヶ月試してみたら？」

ということですね。

個別コンサルでお話を伺えば、「このように進めていきましょう」というざっくりとした道筋はお伝えできるかと思えます。

その道筋が、ご自身にとって**現実的に無理な話**であったり、または「**理屈では納得できても本能的に拒否するようなこと**」であったりした場合は、見切りを付けて退会されたり、または最初のオフ会までは続けてみて、他の参加者さんと話した上で決断されたら良いかと思えます。

そこまでの1ヶ月とか数ヶ月の会費がもったいないと思うような人でなければ、結果がどうあれ「**ひとつの選択肢を試した**」という**立派な糧**になるでしょう。

ご自身の不動産投資の中で決してムダなものではありません。

プレミアム区分ユニットについて、今回お伝えすべきことは以上です。

事務的な細かいことは、申込リンクの後に記載しましたのでよく確認の上でご参加をお願いします。

きちんと書面を読める人じゃないと、不動産購入でも失敗します。

こういうところも含めて、しっかりサポートをさせて頂きますね。

初回参加費 9,900円 → 7,700円（税込）

プレミアム投資部ゴールド会員とセットで参加する場合 16,500円 → 11,000円（税込）

■事務的な確認事項■

1. プレミア区分ユニットはご参加申込の翌月1日からスタートします。初回に決済した会費は翌月分となり、以降毎月20日前後に翌月分が登録クレジットカードから決済されます。

2. 個別コンサルティングの予約枠、セミナーの開催日時、オフ会のご案内等は全て「プレミアム区分ユニット事務局 INFO@PREMIERE-TOUSHI.COM」からご案内されます。シス

タムによる一斉配信のため、迷ったらメールで質問することが非常に多いです。ご参加後は事務局からのメールが専用フォルダに入るように設定するなど、ご自身で対策をお願いします。

3. プレミア投資部のコンテンツやサービスについては、「プレミアム投資部事務局」から案内がありますが、送信元アドレスは同じです。

4. 事務局へのメール連絡、コンサルやオフ会等の予約や申込は、必ず登録メールアドレス（＝事務局からのメールを受信したアドレス）から行ってください。メールアドレスを変更される場合は、事務局まで個別にご連絡ください。

5. クレジットカードの不具合や利用停止等で、会費の決済が行えなかった場合は事務局から個別にご連絡させて頂きます。連絡を受けなくても再決済の手続きをご自身でされなかった場合、本サービスは月末をもって自動退会となります。

6. 参加については「不動産投資家として恥ずかしくない行動」をお願いしていますが、具体的な禁止行為としては以下のようになります。

- ・運営側や他の参加者への暴言、威嚇、誹謗中傷
- ・コンテンツや提供された情報を外部に漏らすこと（損害賠償請求の対象です）
- ・成果や利益の保証、確約を求める行為。投資家として致命的に情けないです。
- ・複数人で同一の参加者名義を利用すること
- ・個別コンサル（オンライン）でカメラをOFFにして参加すること
- ・メールの再送を繰り返し依頼すること

特定商法取引法に基づく表記