

踏み切った大規模物件の購入 自らを鍛え、さらなる高みを目指す

入会から3年、今回は6棟目の購入になります。大型物件を購入した直後だったので、ちょっと休憩モードでしたが、会の物件紹介があり、自分を鼓舞して突撃しました。

この物件は12/42もの空室があり、管理状態もあまりよくなく、正直、ちょっと難しい案件でした。ですが、思い切って購入したのには理由があります。

それは、毎度毎度のおみくじネタで恐縮ですが、初詣にて「売買 踏み込んで買うが良し」とあったからです。

当物件は、規模が大きく（法身先生の最大物件より床面積が大きい）、その上自宅から遠いこともあり、法身先生からも、覚悟がないならやめておいたほうが良いとアドバイスを受けておりました。

しかし、私自身は、ほぼこの1年強で急拡大したことと、さらに、手間のかからない築浅の、いわゆる大名物件ばかり購入していたので、大家力が育っていないように感じておりました。拡大スキルはあるようですが（笑）

そのため「踏み込んで買うが良い」というおみくじの結果と、今回は自らの大家力を鍛える好機ではないかと捉え、法身先生にしがみついて、購入に踏み切りました。

実は、この物件には弱点があり、駐車場を外部に半分程度依存しています。ここを貸してもらえなくなると危機的でしたので、仲介が、持ち主に売ってくれるように交渉してくれました。

しかし、その持ち主は、医者一族の中の、不動産担当の宅建免許ありのマダムでして、交渉したことが逆鱗に触れてしまったようなのです。

ならば、契約書でなかなか解約できないように縛ってしまおうと考えたのですが、敵もさること、弁護士に契約書をわざわざリーガルチェックさせ、見抜かれました。

しかし、新しい管理会社に聞いてみたら、実は知り合いとかで、マダムと交渉してくれるとのことでした。

教訓としては、田舎の物件は、よそ者がうだうだしても、はねつけられてしまうので、コミュニティーの内部の人間とつながるしかないと思いました。

さらに、新管理会社からの情報で、浄化槽の業者が評判良くないから、多分壊れてるのではとのことでしたので、仲介を通じて売主の機嫌を損ねないように調査したところ、やはり半分壊れていました！

そこで、売主に修繕後に物件の引き渡しを要求したところ、この売主、細かいことを言われるのが何より嫌なタイプみたいで、それなら下水道に直結して引き渡す！とのこと。

ただ、田舎なので下水料金が異様に高く、入居者に退去されそうな勢いでしたので、お断りしたら、それなら入れ替えるわ！と、浄化槽新品にしてくれました。

えらい豪快ですが、物件価格を値切られるより、自分で修繕したら経費にできるからいいみたいですね。この情報を知らなかったら痛かったです。

現在、棟数も増えてきたので、最近は慣れない事務作業に追われています。不動産業は、もはや副業とは言えなくなってきました。

ワンベスターを達成したことで、収入的にも本業と変わらなくなり、本業のほうで以前に増して態度が大きくなっています。こういうのを経済的自由というのでしょうか。いつでも気に入らんかったらやめたるぞ、みたいな感じですね。

今までは、属性をگری押しして融資を引っ張ってきましたが、今後は決算書で勝負になってくるだろうと思います。そして、決算の勉強をして、家賃収入2億を目指していきます。そうすると、ダブルワンベスターになるのでしょうか？

これから物件を購入される方へ。やはり思い返しても、一棟目はしんどいです。具体的にどう乗り切るかはそれぞれだと思いますが、高値つかみだけは気を付けて、一棟目をなんとか頑張りましょう。

東海地方 勤務医 Q連続体さん

■担当トレーナー：法身のコメント

大型物件の連続購入、先ずは本当におめでとうございます！
今回はややプチ再生案件になるため、非常に良い経験が出来ると思います。

そして、その経験が後に、家賃年収2億を目指す上で、
必ず生きてくるはずです。

また、今回の大型物件だけでなく、既に次の物件取得も決まっていると伺って
おります。この一年を振り返り、正に怒涛の勢いでしたね。

経験を高めながら目標達成のために頑張ってください。

法身 栄治