

## 経験と信頼を着実に積み重ね ついに Onevestar 達成！

---

2018年9月に8棟目を購入しました。今回は会からの紹介案件で、よくよく調べてみると、私の本業の会社の、メインバンクの任意売却物件でした。

案件は、建物と駐車場合わせて40000万と大きい案件でした。ヒアリングの結果、1億当たりのCFは少し足りないものの、資産性は高く、満室運営は難しくなさそうなこと、将来的に駐車場に建物を建てる選択肢もあることなどから、本格的に取り組むことにしました。

さっそく父に、この案件の話をするると、父が上京したての時に所有していたアパートの近くだったらしいので、即乗り気になりました。母親にこの件を話をするると、普段は辛口なのに珍しく乗り気になり、「行くよ！」と言われ即現地へ行きました。Onevestar並みの行動の素早さでした（笑）

最近では、社長である父と話して、本業の方でも物件が欲しいと言うことで、会社近くの物件は父と相談しながら取り組んでいました。本案件も父が買いたいと言ったので、本業の会社で買うことにしました。

実は1月に、会社近くの物件を買おうとしていて、本承認まで降りたものの、買えなかったという経験があったので、今度は何とかものにしたいと考えていました。

すぐに購入まで取り組んではみたものの、値段が40000万から43000万になるという連絡を受け、それでは面白くないと判断し、追いかけるのをスパッと諦めてしまいました。

しかし、諦めて1か月ほど経ってから、「やはり40000万で行けそうなので、再検討して頂けますか？」と仲介会社から連絡がありました。

再検討を開始したのですが、その間に打診した銀行の支店長が交代していました。今までの支店長はイケイケだったのですが、新しい支店長とはまだパイプも出来ておらず、改めて持ち込んでみると、

- ・フルローンは難しい
- ・金利の目線は高くなっている

と、つれない回答でした。

しかし、「1月に別案件で、フルローンで金利も安い本承認が取れている。その前提で計算して購入に向けて動いてしまっている。再検討してください。」と突っぱねた結果、なんとフルローンで、前回本承認取った金利と同じでやってもらえることになりました。

その後も、債権者のハンコをもらうのに難航したり、駐車場の面積が小さかったりしたのですが、仲介会社に頑張ってもらってハンコを集めてもらい、測量も入れてもらったところ、駐車場の面積は小さいが、建物の方の土地の面積が大きくて実質ちょいプラスだったりして、何とかクリアすることが出来ました。

時期的に競売になる寸前だったようで、仲介会社もこちらの無茶振りにも頑張ってくれました。そんなこんなで、紹介受けてから4か月で購入することができました。

売買契約締結直後から、客付けに動いてもらったこともあり、購入後1か月で7部屋ある空室が全て埋まりました。管理会社の切り替えが上手く行ったようです。ガス会社も、他の物件で頼んでいるところをお願いしたので、諸々協賛頂き、想定よりもリフォーム費用が安くあがりました。

また、本業の会社で購入出来たので、社内で不動産業者と電話しやすくなったのが今感じている最大のメリットです。社長にこの物件のことをいろいろ報告しながら、自分の法人の様子も話すことで、理解を深めてもらえるのも嬉しく思います。

満室の報告を受けて、社長は「次の物件は出てこないのか？」と、やる気になっています。これからが楽しみです。

このレポートを書きながら思い出したのですが、去年の事例セミナーのとき、最大物件規模賞が40000万で、「40000万の物件良いなー。僕も欲しいなー。」とっていました。そうしたら同規模のものを1年経たずに買ってしまいました。恐るべし引き寄せの力です（笑）

本案件は本業の会社での購入ですが、既存法人と合算すると、事業規模がOnevestarに到達しました。到達して感じることは、書類や郵便物は増えますが、いろいろなことが入会直後の1棟目を買う前よりも、はるかにラクになっている、ということです。

教材で学び続けてきたことや、銀行や仲介会社、管理会社、ガス屋さんなど、積み上げてきたコネクションが全部積み上がって、今をラクにしてくれています。

思い返しても、動きすぎてマイナスに働いたことは、ほとんどなかったように思います。臆することなくガンガン動いて行きましょう！

関東地方 会社役員 ともきさん

### ■担当トレーナー：法身のコメント

---

まずはonevestarの達成、本当におめでとうございます！  
当方はともきさんの初期段階から担当しておりますので、まるで自分の事のように嬉しく感じております。

今回の物件は、物件紹介以降に実に様々なハードルがあったはずですが、四ヶ月間、本当に粘り強く、交渉を続けた結果だと思えます。

実は、ともきさんは1年前から本年onevestarになること、そして年末の事例セミナー（本年は不動産投資大賞）に登壇する事を当方に決意表明してくれており、今回見事にその計画を達成し、夢、想いは実現する事を立証してくれました。

不動産投資大賞でのスピーチを楽しみにしております。

法身 栄治