

Onevestar 達成

今後も「人」との繋がりを大切に ともに成長していきたい

入会4年目となるMOLTAです。アルティメットも、入会とほぼ同時期に参加しております。居住エリアは関西。担当トレーナーは、宮川さんです。

10/26日に、MOLTAとしては9棟目の決済を無事、終えることができました。今回で家賃収入が1億を超え、ようやくワンベスターとなりました。今回の物件も、色々とバタバタとし、かつ紆余曲折を経ながらも、なんとかゲットできた物件でした。

ご融資を受けたのは、友人から紹介いただいた新規の信用組合さんです。信組のエリア内に、たまたま物件を保有していたのでよかったです。早速電話で融資の相談をしたところ、

- ・融資期間は、基本は残耐用年数出す（場合によってはプラスアルファも）
- ・金利は2.3%（のちに、2.5%に(; ∇ ;)）
- ・評価は積算、収益等を総合的に行う。
- ・全空だからといって、NGとはしない。
- ・達成可能な事業計画の提示があれば、前向きに検討する

…いいじゃないですか！金利は、さすがに信用組合さんレベルで少し高めですが、スルガさんで引くことを考えれば安いものです。（裏を返せばスルガがどれだけ暴利で貸していたか、今回実感できました。）

さっそくエリア内にある自分の物件に、法人の支店を登記。登記が上がるや、その全部事項証明書と併せて、エリアのほぼ全空物件を持ち込みました！…が。

「うーん。この物件、埋まりますかね〜？本部の見立てでも、厳しいという見解なんですけど・・・」確かに、物件周辺の賃貸仲介さんにヒアリングを重ねる中でも、感触は決して前向きなものではありませんでした。

ちゃんと、見るべきところは見ているなと思いつつ、自分の勇み足を反省する中。今回の物件が、満を持して登場してくれました。

某都銀の基準では、1億あたり300万を超えます。ここの金利でも、240万

程には届きます。「こっちの方が、いいじゃん」と、思わず、才津さんの口真似がこぼれます(笑)

時に、8月下旬。ここから10月26日までの、長い道のりが始まりました。物件を紹介してくれた売買仲介さんは、今回は初めてのお付き合いとなります。

情報源としては、有名なポータルサイトに掲載されていたものでした。普通にお宝は眠っていますね。あとは、それに気が付くかどうか。です。

早速資料を取り寄せ、分析を開始です。謄本、レントロール、修繕履歴…。いろいろゲットし、金融機関にも、送付します。(FAXしか使えない金融機関は、ほんと、勘弁してほしいです。)

資料が見にくいだらうと、レターパックでも並走した甲斐あってか、今回の物件については、支店さんも前向きな感触を！ただ、ここで一つ大きな壁が。

私はすでに保有する物件が8棟あり、しかも今年に入ってから1月、4月、6月と、すでに3棟購入していること。それらを含めて物件のエリアがかなり広範囲に広がっており、金融機関のエリア外がほとんどとなること。

これらを、どう評価されるかが心配だったんですね。でも、そこは避けては通れない道なので、保有物件リストを送ったあとで、

- ・確かに、購入ペースは速い
- ・ただ、どれもしっかりと収益が回る物件を選定している。
- ・実際、約160戸の入居率は、95%を達成している。

といった点をプレゼン！すると、

- ・状況は分かった。
- ・その点だけで、NG出しはしない。
- ・ただ、全部の法人の決算書、全部の物件のレントロール。
ならびに、全部の物件の納税証明書を出してほしい。

という回答が返ってきました。この、納税証明書がもう大変！

国、自治体それぞれに、送付先を調べ、返信用封筒を用意し、郵便小為替を購入し、依頼書を送って…と、ずいぶん手間がかかりました。でも、その甲斐あって、支店内稟議も無事通り、本部稟議へ！

なんとか融資が行けそうな目途がついてきたので、一路、現地調査へ向かいました。そこは、田んぼの中に建っている、約700坪の敷地を持つ広大な物件でした。なかなか、駐車場の広さが気持ちよかったです(笑)

賃貸仲介さんに対しての、ヒアリング結果も良好。しかも、近所に大規模な工場建設が進んでいることも確認できました。完成後は、そこからの需要も期待できそうです！

工場の鉄骨が立ち上がっている光景を見た時には、「まさか新築か!？」とビビりましたが、工場で本当に良かったです。帰りに、地元の神様である諏訪神社にお参りをし、ついでに縁結びのお願いもしてきました。

「さあ、これでいくぞ!」と思いきや……。なんと、本部稟議前の予備審査で、今回は付議を見送りにすると言われちゃいました！

その理由は、今回の物件ではなく、MOLTAの保有する8物件の精査が終わらないというものです(; ∇ ;)

本部の稟議は週に1回なので、タイミングを逃すと他の人が他行で融資を決めちゃう可能性がどんどん高まります。実際、何人かの方が具体的に動かれている情報も、売買仲介さんから入ってきておりました。ギリギリと待つ時間は、本当に辛いものです。

ようやく支店長から「予備審査がすべて終わったので、確実に週明けの本部稟議にかかることになった」と連絡が入った時には、ホッとしました。

当初は、融資特約なしで買い付けを入れて、物件を押さえようかとも思ったのですが、売買仲介さんから「この物件が最後という訳でもないし、またいい物件は必ず出てくる。だから、お金を大事にしてください」と言われ、そこは控えておりました。親身な業者さんと出会えたことも、今回の大きな収穫でした。

やがて、無事に本部稟議も通ったと連絡があり、晴れて物件ゲットへ！私にこちらの金融機関を紹介していただいたM氏には、本当に感謝！です。

融資が締まっているとはいえ、前向きに取り組みたい金融機関も確実に存在すること。大切なことは、銀行が融資しても大丈夫と思える自分になること。

購入前は、物件の選定で。購入後は、入居率の改善や改修費用などのコントロールで。普段からは、収益をしっかりと貯め、銀行好みの決算書とすることで。

自分と、自分の法人の評価を高めていく努力を積み重ねることができれば、パートナーを組んでくれる銀行は、確実に見つかると思います。

これからも、こうした銀行さん。売買仲介さん。管理会社さん。ご入居様様。いろんなステークホルダーとのお付き合いを大切にして、ともに成長していきたいと思います。

そして最後まで並走いただいた宮川トレーナー。いつも、サポートありがとうございます！これからも、よろしく願いいたします。

関西地方 会社員 MOLTAさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

MOLTAさん、ワンベスター達成おめでとうございます！
素晴らしい成果ですね！この成果はMOLTAさんの執念の賜物だと思います。

どんな状況になっても全て前向きに捉えて、
淡々となすべきことをなされていく姿勢は、私も勉強させていただいています。

そういう意味では必然のワンベスター達成ですが、
細部を見ていくと本当に紆余曲折、苦難も沢山ありましたね。

今後もさらに購入されていくと思いますが、
今後ともよろしく願いいたします。おめでとうございます！！

宮川 泰