

9棟目の購入成功！ トレーナーに相談できるから買い続けていける

入会から3年目。今回は1年ぶりの9棟目になります。

去年は数棟買えたので、今年もそのうちいい物件が来て買えるだろうと思い、本業のほうに注力しながらちょこちょこ動いていました。しかし、全く結果が出ずこれはヤバイと思い、業者さんに連絡をし始めました。

始めて1件目の業者さんに、去年買った実績と属性資料を持ち込んだところ「まだ商品になってないけど、ド田舎だけどいい利回りの物件があるよ」と言われ、紹介をしてもらうことができました。

そして「商品になり次第、すぐにジーニーさんだけに送りますね。」と言われたのですが、数日後知り合いの投資家の方と会ったときに「あ、その物件、業者さんから直接連絡きたよ」と言われ、「えっ」と思いましたが・・・とりあえず、利回りがいいので銀行さんに持ち込みました。

価格交渉の流れを記載します。

1. 4500万

業者さん「この位の価格で話をまとめますね」

2. 5700万

しかし、買い上がりし、地場の方がこの金額でも買いたいと動いたが融資付かず。

3. 5200万

他の方からこの金額で指値が来ているが、そちらは融資が出そうにないのでジーニーさんと契約したい。

ということで、当方と売買契約を結ぶことになりました。

とりあえず、CFと客付は問題ないので進めていましたが、契約前日にもう一度物件を見たほうがいいと思ひまして、仲介さんと現地の物件を確認しました。

そして、現在管理をしている管理会社にもヒアリングOKが出たので、帰りがてらヒアリングをしたのですが、なんと、雨漏りが5年前にあったとのことでした。

た。仲介業者さんも知らなかったことなので、一旦売買契約は、後ろにずらし
ました。

心配になったので、詳しい資料を取り寄せてみると、3年前にも、さらに1年前
にも雨漏りがあったことが発覚しました。現状、1年前の工事で雨漏りは止ま
っているようですが・・・。

アルティメット担当の佐藤さんに相談すると「築17年で雨漏りがあって、何度
も修繕している物件は聞いたことがない」とのことでした。

リスクもあるので、悩んだのですが、詳しい人に見てもらったら「多分大丈夫で
しょう。仮に雨漏りしても大丈夫です。」とのことで、進めることにしました。

そして雨漏りがあることで、業者さんを通して売り主さんへの減額交渉をしても
らい、その結果、4600万になりました。

最終的に購入した物件詳細になります。

RC。価格は4600万、築17年で利回りは14.7%。

融資年数19年で、CF359万円(仮に30年の場合CF551万円)

今後の目標は、満室経営をしていくことです。また、物件や銀行さんはいっぱい
あるので、いい物件が来たら、買っていこうと思っています。

これから物件を購入される方へ。不動産は金額が大きいので、知識のあるトレー
ナーに相談できることが、一番うまく買い続けていく要因だと私は思います。
入会して、アルティメットサポートに入ることをおすすめします。

関東地方 自営業 ジーニーさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

ジーニーさん

物件購入おめでとうございます！

素晴らしいスピードで買い進められていますね。

今回は小振りでも多少クセがありますが、利回りはとてもよい物件ですね。

すでに棟数をお持ちで経験値を蓄えていますので、

乗り越えていけると思います！

ジーニーさんはリスクに対しての「想像力」がすばらしいと思います。

トラブルになりそうな部分について要所要所で先回りして想像し、トレーナーに都度ご質問をぶつけていただいています。

ご質問いただく際も、ご自身なりに想定できる選択肢を何パターンも洗い出しする習慣をお持ちですので、応用力が身につけております。

事業のお仕事と両立は大変と思いますが、ぜひワンベスター目指して引き続きがんばってください！

佐藤 彰洋