

## 連続退去と想定外のリフォーム発生も 工夫と努力を重ね満室に！

---

何年か前に、本業の取引先である当会の会員さんから、不動産投資を勧められたことがありました。やるからには、その会員さん（ワンベスター）のように事業といえる規模感でやりたいと思っていましたが、まだ本業が不安定だったため見送っていました。

それから数年経ち、年歴的にもそろそろ始めたいなという思いが強くなってきましたが、ちょうどスルガ銀行の事件等もあり、本当にベストなタイミングなのか躊躇してしまったのです。

そんな時、勧めてくださった会員さんから「融資が出る時は、良い物件はなかなか出てこないし、融資が厳しくて買える人が少ない時は良い物件が出やすいので、結局、いつもベストタイミングなんだよ」と言っていただけたこと。

また、トレーナーの青木さんや村田さんとお話する中で、こういう時期でも買えている人はどんどん買って規模を拡大していることをお聞きし、2018年7月に入会を決意しました。

実際に動いてみると、融資を受けることの難しさを実感しました。利回りの良いRC物件はどうしても地方になりますが、岐阜や山形などまで行って物件調査をしても、都銀は地方の評価が厳しく、地銀・信金も地縁が無いことで融資が得られませんでした。

そうこうしているうちに、本業の方が多忙になり、不動産投資に割ける時間がかなり限られてきた為、アプローチした銀行から融資可能エリアを示唆してもらったこともあり、まずはそのような融資可能性が高そうなエリアに絞って動きました。

今回購入したのは、銀行から示唆されていた融資対象エリアで、会の基準を満たしていた物件です。そして、実際に銀行に打診を試みたら、銀行担当者から融資可能性が高いとのことだったので購入に踏み切りました。

当初はフルローンで購入できそうだったのですが、銀行が手配した不動産鑑定会社による査定で、土地の形が悪いことを理由に、融資額が900万も減らされてしまいました。

フルローンで購入するつもりでいたので、頭金を出すことに躊躇がありました。一方で、「この物件が買えなければ、いつまでも買えないのではないか」という思いも頭をよぎりしました。

そこで、ダメ元で仲介会社に、さらに物件価格を下げてもらえないかと交渉してみることにしたのです。その結果、800万の値引きに成功し、銀行への打診から3ヶ月目の3月末にやっと決済までたどり着くことができました。

購入後は、空室を埋めることに苦労しました。当初15室中5室だった空室が、購入翌月に続けざまに3室の退去があり、8室が空室になってしまいました。

また、想定していなかった室内リフォームや屋上防水工事費用も追加でかかることもわかったりと、ビギナーズラックとは行きませんでした。

その後、本業が忙しくても、毎月1日だけは、物件のチェックと客付け会社回りと決めて、管理会社だけでなく、物件があるエリアの客付け会社を開拓していき、直付けサイトなども使って、なんとか10月に満室にすることができました。

当初物件診断をしていただいた際に、担当トレーナーの青木さんから、「築年が浅いのに空室が多いのは、募集条件が厳しい可能性があるので、そこをしっかりとヒヤリングするように」と言われていたため、仲介会社からもらったレントロールよりも厳しい数字で、会の基準を満たすことを確認していたので、まだ傷は浅かったように思います。

今回、実際に売買の経験をする事ができたこと、そして自分の思考の傾向や至らない点に気づかされたこと、また最初の1棟目から客付けに苦労したことは、これから投資家として活動していくにあたって必要な学びだったと思います。

また、不動産投資は、大きな金額が動き、いろいろな利害関係者が絡んできますが、その中で唯一、損得勘定無しで味方になってもらえるトレーナーの存在と、会の基準の素晴らしさを実感しました。

今回の学びを2棟目以降の購入に活かしていきたいと思っています。

関東地方 会社経営 じんさん

## ■担当トレーナー：青木のコメント

---

本業が忙しい中、物件調査・銀行開拓などよくやり切ったと思っています。  
また、購入後の運営面での苦勞も、大家としての大切なレッスンとして、  
キッチリとこなされたね。

1棟目の購入で一通りの手順はわかったと思います。  
2棟目購入の準備はできているので、またアクセルを踏んで  
拡大していきましょう！おめでとうございます。

青木 宏之