

都内物件は客付けしやすく、空室期間が短い 長所をプレゼンし融資獲得！

入会から2年目。今回は2棟目の購入になります。2棟連続、都内の物件を購入できました。

当物件は、2019年から売りに出されていたそうですが、当時の1番手の人が長期の審査を経て融資が下りず、2020年に再度物件検索サイトで売りに出されていたところを、1番手で買付を入れたのが物件との出会いでした。

1番手で買付を入れ、融資審査を進めていたものの、途中で現金買いの方が現れました。その方と売主様が直接交渉する事になったので、2番手以降（10人ほど）は諦め、私も一旦は断られました。

ただ、新型コロナの件など、社会不安も膨らみかけてきたタイミングで「本当に現金で買うのか？物件をグリッブしたいブラフでは？」と考えました。

そのまま審査を進めていただいたところ、なんと、現金買いと仰った方が売買契約前に「やっぱり融資を使いたい」と言い出したそうです。そこで、再度融資でのスピード勝負で仕切り直しとなり、結果的に私が最初に内諾まで辿り着くことができました。

都内物件も含めて検索対象に 方向転換した理由とは？

1棟目の購入時は、毎週末に会の基準に沿って地方物件（群馬、静岡、山形、鹿児島等々）の現地調査を行い、平日は仕事の傍ら金融機関への持込を続けていました。

ただ私の勉強不足や資産背景等から融資が下りず、途方に暮れていた中で、売買業者様に都内の物件をご紹介いただき、購入することができました。

1棟目が都内物件だったので、2棟目はOnevestarを視野に「今度こそ会の基準に沿った、高利回りの地方物件を」と金融機関へ持込みを続けました。しかし、色々な要因から融資が下りないまま1年近い時間だけが過ぎようとしてました。

都内物件は利回りが低く値段が高いため「Onevestarまで何十年かかるかわから

ない」という思い込みから敬遠しておりましたが、トレーナーの佐藤さんから都内物件にも然るべき基準があることをご教示いただき、金融機関へ持込してみたところ、担当者様の反応に雲泥の差がありました。

また、1棟目の都内物件を運営していく中で「都内物件は客付けしやすく、空室期間が短い」というメリットがあることを、実体験として感じておりました。

そこで「地方で利回りが高くても、もし空室期間が長かったら？」という場合の利回りを比較・検討した結果、再び都内も視野に入れて、物件検索することにしました。

「無理して、変な物件を買わない基準は維持しつつも、買えないよりは買う方がよい」という、若干ですが方針転換をしたのです。

2棟目は1棟目より低価格で物件も小さく、利回りも低いのですが、トレーナーの佐藤さんから教わった都内物件の基準は満たしていたため、金融機関の担当者様へは、

- ・前述の、都内物件だと空室期間が短いこと
- ・エレベーターがなく、防犯設備が不要であり、運営コストを最小限に抑えられること

以上の特徴と、長期の収支シュミレーションを丁寧にプレゼンしたところ、審査を進めていただき、1か月で融資が下りて購入に至りました。

買ってから振り返ると、佐藤トレーナーからの的確なアドバイスと支えが大きかったと感じています。

1棟目は「わからないことがわからない」状態でしたが、2棟目は1棟目の経験を踏まえ、自分で自分自身を能動性・モチベーション維持の面でも自立させる意図から、佐藤さんに依存せず自分で「思い込み」を排除しつつ、考えられるように心掛けました。

具体的には、1棟目では毎週していたミーティングを、2棟目では最小限のミーティングに抑えて進めました。ただ、迷いが生じた際は、どんなに細々したことでもすぐに連絡し、その都度丁寧に、アドバイスをいただくことができました。

また、薦めていただいた書籍も1冊ずつ読み進め、マインドセットを構築しながら

ら、折れない心を育みつつ、日々勉強し続けていきました。佐藤さん、本当にありがとうございました。

今後の目標は、1年に1棟購入していくことです。そして、本当に良い物件を見極めたうえでOnevestarになりたいと思います。その先は可能であれば、会に恩返しをしていければと思います。

これから物件を購入される方へ。始めてみると「また徒労に終わった」「今回も無駄だった」と感じてしまうことが多いのですが、「いや、その分だけ参入障壁は高いな」「まあ、これも良い人生勉強だ」と、ポジティブに考える訓練だと思ったらよいです。

腐らず、雑にならないよう「もう一步、あと一步」とコツコツと丁寧に積み重ねていくと、徐々に結果が出てくるはずです。無理せずにがんばってください。

関東地方 経営者 ジョージK

■担当トレーナー：佐藤のコメント

ジョージKさん、2棟目購入おめでとうございます！

ジョージKさんは、お仕事忙しい中でも「不動産は好き」とずっと言い続けていたのが印象的です。

本物件は都内物件としては利回りがよく、10人以上も買付が入るような競争必至物件でした。ライバルに負けず、「執着」できた結果が手に入れられた要因です。

ジョージKさんは物件の購入回数に応じて、必要な質問や先回りして行動できるようになっています。経営者としてどんどんレベルアップしてきていると思います。

引き続き、柔軟に、前を向いて、頑張っていきましょう！

佐藤 彰洋