

入会から半年で初購入成功！ ヒアリングを徹底し、金融機関の意見を覆す

入会して半年、無事に1棟目を購入することができました！

今回購入できたのは、価格7550万円、利回り13%、築20年、RCファミリー向けで、地元の郊外にある物件です。この会に出会うまでは、自分が1棟マンションのオーナーになれるとは夢にも思っていませんでした。

20代の終わりに出会った金持ち父さんの本に共感し、いつか自分もアーリーリタイアしたいと思って様々な投資に手を出すも、どれもイマイチぱっとせず
(泣) 現金で地方の中古区分RCマンションを3戸買ったものの、しょせん自己流のため、使った自己資金の割にはCFが出ない状況に陥っていました。

いつの間にか40代も後半となり、アーリーリタイアなど夢のまた夢かとも思い始めたころに村田先生の著書に出会い、これこそ自分のやりたかったことだと、ビビッと直感して入会しました。

入会后、迷わずアルティメットに参加しましたが、アルティメットのサポートがなければ、この物件をこの条件で購入できていなかったと断言できます。

村田先生がおっしゃっている「10倍の価値を提供」にも納得です。そして、どんな時でも迅速かつ的確にアドバイスをいただいた佐藤コーチには本当に感謝感謝です。

おっと、つい前置きが長くなりました(笑)

この物件は今年2月、ポータルサイトに10000万円で売りに出ているものです。地元のRC物件は非常に少なく、特に築20年で利回り10%は皆無だったので、即資料請求して金融機関に持ち込みました。

以前、この金融機関に近隣の物件を24000万円で持ち込み、指値が通らず買えなかったものの、フルローンで融資承認が出た経緯があるので、今回も余裕と思っていたのが大きな間違いでした。

金融機関の方曰く「このエリアは超ド田舎で、賃貸需要は全くありません。やめておいた方がいいと思います。」と取り付く島もありませんでした。その割に

1F店舗を除く11室は満室で、ポータルサイトで過去の募集履歴を見ても、過去5年間2室以上同時に空いた形跡がありません。

そこで、佐藤トレーナーに相談したところ、「こういう時こそヒアリングです。ヒアリング結果を金融機関に報告しましょう！」とアドバイスをいただきました。

近くに業者さんが全くないエリアなので、高速道路で30分ほど走った駅前にある複数の業者さんにヒアリングした結果、「このエリアは高速道路の沿線で、工場が多いにも関わらず競合物件がほとんどなく、非常に人気のエリアです。」と真逆の答えが返ってくるではありませんか。

喜び勇んでヒアリング結果を金融機関に報告したところ、それを受けて別の業者さんに問い合わせをされたようで、「うちと付き合いのある業者さんは、需要が無いと言っています。管理を受けたいがために、いい様に言われたのではないですか？」とのこと。

この言葉で、こちらにもがぜん火が付きました（笑）それならやってやろうじゃないかと、物件から車で30分の範囲にあるすべての企業をまわって写真を撮り、それらの企業をネットでプロファイリングして、62社1400人の潜在需要があるとのレポートを提出しました。

これが効いたのか「物件価格8000万円ならOKです。ただし、諸経費を含めた金額の85%までの融資、かつ所有している区分マンション1戸の共同担保が必要です。」との回答を引き出せました。

ここまで来れば、あとは価格交渉です。当初は別に検討している人がおられると業者さんから聞いていましたが、その人の動きがないことから、8000万円で売買契約を締結できていました。

ただ、後出しで、駐車料金が家賃に含まれていることや浄化槽の存在が分かるなど、当初の想定よりCFが減っていることから、思い切って7500万円でぶつけてみたところ7550万円で合意することができました。

ここまで強気で交渉できたのも、佐藤トレーナーのアドバイスのもと、どこまで価格交渉できそうか、ある程度の目処が立っていたからこそでした。そうでなければ、きっと百戦錬磨の業者さんにカモにされていたことでしょう（汗）

最終的に物件価格の94%融資となり、空き店舗を考慮に入れなくても会の基準に近いCFが出せ、店舗が入れば大化けする物件になりました。

超ド、もとい、比較的郊外のため店舗を入れるのは至難の業ですが、これから2棟目を探しつつ、店舗の店子付けも並行して頑張っていくつもりです。

これから購入を検討されている方へ。コロナウィルスの影響で不確定要素が大きく、当面の間は様子見とっておられる方も多いのではないのでしょうか。しかし、皆さんも実感されていると思いますが、ここ1～2ヶ月、魅力的な物件が続々とネットで流れており、積算越え物件も全く珍しくなくなりました。

一方、いま開拓中のいくつかの金融機関で、コロナウィルスが原因で断られたケースは今のところありません。こんな時こそ、逆張りの精神で積極的にリスクを取ることで、良い物件を手にすることができるのではないのでしょうか。

かくいう私もまだまだひよっこで、重い重いロケットがようやく離陸したところ です。まず2棟目、そして大気圏突破、さらには近い将来ぜひワンバスターを達成したいと思います。楽しみながら一緒に頑張っていきましょう！

関西地方 会社員 ながどんさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

ながどんさん、はじめての1棟購入、おめでとうございます！！

今回の物件は、ながどんさんの渦の巻込み力で、周りを巻き込めていったことが勝因と思います。

物件の発見当初は、金融機関に持ち込んでもあまり乗り気でもなく、仲介さんも高飛車に高値を押し通すような様子で周りがピクリとも反応しない状態でした。

それでも、ながどんさんは熱い情熱と行動力を持って、粘りに粘り続けた、まさに「粘り勝ち」であったと思います。

物件周辺の企業すべてを回って、レポートを書き上げるとは、並大抵の情熱ではできないことです。脱帽です。

後日談ではありますが、
アルティメットのキックオフで、ながどんさんとお話ししていた時に、
ながどんさんの行動力はものすごい勢いで、すばらしかったのですが、

舵がついていない船のような状態で、
明後日の方向に猛烈に突進していきそうな感じでした、
実はハラハラしておりました。

現在はハイスペックな舵を手に入れ、
物件の目利きもしっかりしており、関係者との交渉も的確にこなされています。

週1でいただく報告内容もすばらしく、今は安心していられます。
アルティメット前と、物件購入後との「成長の振れ幅」は
ものすごく大きいですね。

ぜひ、この勢いで2棟目も購入して行って下さい！
がんばってください！

佐藤 彰洋