

セミナーで気付きを得て行動し、9棟目の購入成功！ 会社員卒業まであと一歩！

入会から6年目。今回は9棟目の購入になります。今回は会の基本方針ではありませんが、新築木造を購入することができました。

きっかけは、2019年3月、会主催の「フェーズ別スキルアップセミナー」に参加した時、「会社員を卒業するつもりなら、新築木造もありです」と才津さんにアドバイスをいただき、新築木造の購入を考えるようになりました。

現在の融資状況の中、私が見える可能性があったのが、居住地の物件でした。新築木造ならまだ出してくれる金融機関があるということは把握していたので、そのカテゴリーの物件を真剣に探すようになりました。

建売の新築木造を何度か検討するうちに、土地を購入して自分で建てたほうが、利回りがいいと考えるようになりました。

幸い、地元で参加している大家さんの会で建設会社の情報などを共有していたので、土地さえ確保できればなんとかなる状況にありました。何度か探すうちに、出会ったのが今回の物件でした。

土地を探す条件としては、駅から徒歩10分としていましたが、その条件だと、値段が高いとか、すぐを買われてしまうなど、ハードルが高かったため、駅から徒歩15分に条件を緩めました。

また、駅から10分以上の場合は、にぎやかな立地であることを別の条件として設定していました。というのも、駅や線路の近くというのは高架となっていて、意外とさみしいところが多いというのが、なんとなく自分の感覚としてあったので、駅から離れた場所でも、お店などが多いところなら何とかなのではないかと思っていたからです。

実際に売りに出されてから、問い合わせはあるものの、なかなか売れない状態だったということを建設会社からの情報で聞いていたので、融資さえつければ、価格交渉ができるのではないかと想定していました。

ただ、自分が購入し、融資目前になった段階で、戸建ての敷地として購入するという属性の高い（売主情報）エンドユーザーがあらわれて、危うくさらわれそ

うになりました。そのため価格交渉はほとんどできず、最後は銀行担当に、1日も早く融資承認を出してほしいと催促して、タッチの差で押さえることができました。

物件を購入できてから振り返ると、購入できたきっかけは3つです。

1. フェーズ別スキルアップセミナーに参加したことで、自分の状況が、会の基本である中古・地方・RCにこだわらなくても大丈夫だと気づかされたこと
2. 新築物件を手掛けられている大家さんの会に参加することで、新築購入までのイメージができていたこと
3. 会社員卒業のモチベーションが、途切れなかったこと

です。

今回9棟目となり感じることは、買えなかった物件については、買うべき物件ではなかったと思えるようになって、気持の切り替えは、早くなっていると思います。

また、SKYPE相談で、青木さんと話すことを通して、自分の中のもやもや感が整理され、すっきりした状態になることができているのも、地道に続けることができている要因だと思っています。

今後の目標ですが、現在はコロナで会社員卒業を延期していますが、その状況の中で、できることを1つ1つ実行したいと思います。12月~3月を会社員卒業のターゲットにしていますが、それまでにもう1棟買いたいと考えています。

これから物件を購入される方へ。会の中で成功例がたくさんあるので、しっかり勉強し、時間を集中的に投入すれば必ず結果がだせます。成功を信じて行動あるのみです。

関東地方 会社員 カイサーさん

■担当トレーナー：青木のコメント

カイサーさんクラスの所有物件規模になれば、今回の新築木造を始めとした様々な不動産投資ができる事が魅力ですね！

本業が忙しい中、土地から仕入れて収益不動産物件に仕上げるバイタリティは、他の会員さんの良いお手本になっていると思います。

目標の会社員卒業に関しては、焦らず・確実に物件を購入するように頑張っていきましょう！

カイサーさん、物件購入おめでとうございます。

青木 宏之