

入会から3年で Onevestar 達成 村田さん、宮川さん、有難うございました！

2017年入会で、3年目になります。今回9月4日で8棟目の購入、家賃収入も約13500万円になり、3年で目標通りのOnevestarを達成することが出来ました。

魑魅魍魎の跋扈する不動産業界で、罨にかからず、このコロナ下でも安定した経営をさせていただいているのは、ひとえに私たちの会を主催されている村田さんと、2人3脚でご指導して頂いた宮川さんのおかげに他なりません。有難うございました。

今まで物件購入レポートを書いたことはなかったのですが、お二人への感謝の気持ちを現すために、今娘のバレエのお迎えの待ち時間の間に、初めてレポートを書きます。

<物件との出会い>

今回ご融資頂いたM地銀様ですが、Grコンサルでは、D評価のあまり投資家目線では融資にそれほど積極的ではないといわれている金融機関です。

しかし、2017年に私の初めて購入した物件をご融資頂き、はたなかさんの決算書セミナーの教え通り、3年間にわたって黒字決算、また前オーナーが修繕をされない方だったので、外国人の派遣会社などに、低い家賃で貸していた部屋をキレイにリフォームして（普通の事だと思いますが）普通の方に貸すことによって、家賃収入を上げたりしました。

また、これも会のGrコンサルで紹介された、5Gアンテナを乗せたことで、購入後に利回りを上げる経営をしていたことが評価され、支店長様から「また良い物件があれば相談してください」とお声がけしていただいております。

詳細は省きますが、それから何棟か持ち込み、2棟は内諾も頂いたのですが、スピード勝負で負けたり、売りの仲介様が物件を間違えて物件概要書作成してしまうというミスをしたり、私の買いの仲介様が新型コロナに罹患、ご高齢の売主様に面談できずという謎の経緯で、契約まで至らないことがありました。

今回購入した物件は、世にも珍しいM地銀のスーパー担当者のU様からのご紹介の物件でした。U様は、前記の新型コロナで契約が消滅した物件を融資されていた担当者様で、その経緯や私の事も行内ではご存じの方でした。

U様はご自身の担当しているクライアント様から、ご高齢のため物件の経営が困難になり、またご子息が公的な身分の方であり、極秘で物件の売却をしたいという相談を持ち掛けられていました。

また売主様は、買主の条件として、自宅の隣の物件でもあり、身分のしっかりとした方で、かつご近所様に迷惑をかけないような方に売りたいという条件を、強く希望されていました。

物件は積算評価もあり、またCFもある程度確保されているM銀行の目線では、評価の出る優良物件であり、M地銀の行内で、それなりの属性の方にクローズで物件の紹介をされていました。上記の選別があり、私にU様よりお声がけがあり、私も表向きクローズで物件のヒアリングを行いました。

通常このような状況では、煙が立つ可能性があり、危険な場合もあるのですが、物件のあるエリアは私のパートナーである管理会社様や仲介様がいるエリアであり、家賃や物件の相場を把握することはそれほど難しいことではなく、24戸中7戸が空室の物件でしたが、

ヒアリングから再計算した家賃収入・利回りでもまあまあ回る、“マイ・フェア・レディ”、実は磨けば光る、美人の田舎娘物件であると判断しました。

売主様は管理会社に辟易としており、またご高齢で健康状態が良くない状態でした。最初に提示されたのは、16000万円でしたが、売主様もU様もこの価格で売れるとは最初から考えておらず、購入可能上限価格を入れてくださいと言われました。

『あまり弱っているご老人をいじめないでくださいね。』とU様より言われ、医療関係者で、どうもご老人と子供には弱く、経営者としてはあまいなと思いつつも、15000万円を価格に入れました。

物件は、12000万円ならキャッシュで買うという投資家様や、14000万円という現実的であるが、売主様には厳しい購入希望者がいた中、上記のようなセレクションも経て、私にお鉢が回ってきました。

契約する前の段階になり、部屋を内見させて頂きましたが、眼がチカチカする様な、統一感のないチンドン屋のようなリフォームをA管理会社はされていました。

ですので、「これからリフォームする予定の部屋は、こちらでリフォームするの

で、その分リフォーム費用相当分を値引いて下さい」とお話しし、売主様もリフォームの相談をA管理会社にするのも嫌だったので、渡りに船で、その分150万円をディスカウントしてもらった14850万円で、最終価格が決定・契約しました。

<正念場>

今まで購入時に管理会社を変更した事はなかったのですが、リフォームや客付けの力を見せていただいて、A管理会社の力を見限っていましたので、同エリアのパートナーB管理会社様に変更する事を決めていました。

色々あったけど、ようやく決済があと2日と迫った8月24日夜、管理会社同士の申し送りがされて、私のパートナーのB管理会社様より、その報告があり、そこで驚きの事実が判明しました。

1室、賃料が1万円安い部屋があったのですが、その部屋は、2年前孤独死があり、安い賃料で入居が決まり、今回のタイミングで退去されますという部屋があったのですが、病死なら次からはある程度の賃料で募集しましょうかという話をしていたのですが、なんと申し送りで、A管理会社より自殺だったとの申し送りがあったとの事でした。

そうなると、これは心理的瑕疵のある事故物件になり、場合によっては購入自体を見送るといった判断をされる投資家様もいらっしゃるのではないかと思います。

さすがに私も愕然とし、問い合わせをしましたが、担当者のU様は聞いていないし、売主様は自殺であった事を知らされていないという何とも説明しがたい状況になりました。

U様曰く、悪評高いA管理会社が、管理を外される腹いせにデマを流している可能性もあると話をされましたが、さすがにこの状況下で決済は難しいとの事になり、決済予定日にもう一度協議することになりました。

一応仲介様が入っているのですが、U様の提案により、私は仲介手数料を払わない代わりに、同額をM地銀様に融資手数料を支払う約束になっていました。

ですので仲介様は、売主様とM地銀様のポジションを取った仲裁案を提案されましたが、それは私から見ても、到底同意できる提案ではありませんでした。

通常の投資家様であれば、渋々ここで手打ちになったのではないかと想像されるのですが、アルティメットで宮川さんからご指導いただいている私は、前日に

心理的瑕疵のある事故物件の交渉の幅について、宮川さんと綿密に打ち合わせを済ましていました。

さすがにHard negotiator宮川さんの提案が、そのまま通ることはなかったのですが、交渉事は言うてみるものという所もあり、リフォーム費用250万円分を売主様が負担した上で、14350万円の最終価格になり、実質14100万円と満足できる価格になっていました。

その後、1週間後9月4日に無事決済となり、終わってみると、M地銀様はフルローンまでと言われていたのですが、融資金額をあまり下げたくなかったので、結果オーバーローンになっていました。

<勝因>

今回の物件購入が出来た要因としては、はたなかさんの決算書セミナーからの学びを活かし、良い決算書を3期続けていた事を、M地銀様が不動産事業経営者として評価して頂いた事だと思います。

前オーナーの売主様では無理だったが、私なら満室に出来るだろうという言葉、U様や支店長・支店担当者様より頂きました。

長くなるので詳細は割愛しますが、経営状態を改善するためのプランを、いくつか融資決定前に、私ならこう経営すると提案していました。それは何か特別なことではなく、当会の会員さんならみなさん1年程度で学習してしまう会の普通のノウハウでした。

会で普通に学習、トレーナー様からご指導を受けていれば、普通に出来る事で、会で普通に活動すること自体が、世間一般から見れば、ものすごい競争力を身につける事が出来る事の証明ではないでしょうか？

<今後の目標>

目標通り、3年でOnevestarを達成した私ですが、入会した時から物件購入と一緒に考え続けていた事があります。それは文字通り『経済的自由を得て、じゃあ一体あなたは何がしたいの？』という質問への答えでした。

いわゆるFIRE(Financial Independence and Retire Early)もやろうと思えば、出来る状態です。銀河鉄道999で言えば、永遠の命を得る機械の体を手に入れる事が出来る状態になったのかもしれませんが。

私は医療法人を経営しているのですが、この春新型コロナウイルスの影響で、売り上げが

文字通り半減しました。半年前に新規事業を立ち上げ、これからという時の打撃は開院以来の危機的な状況でした。

クリニックの同業者では、夏のボーナスをゼロ回答や大幅減の所も多く、都市部では閉院された処もあり、私もその判断を経営者として、完全には否定できませんでした。もし、私が不動産事業である程度の経済的な余裕がなければ、私も同じような判断をしたのではないかと思います。

しかし、私は不動産事業である程度の余裕があったので、スタッフさんの生活の事を考え、また決算書セミナーの学びから、半期での実質の減益やCFの収支を計算、動揺した状態ではなく、冷静に分析した後、予定の9割の夏のボーナスを支給しました。

経済的な打撃を受けていた同業者の中では、突出したボーナスだったと思います。ギリギリの追い詰められた状態でしたが、私は不動産事業で経済的な自由を得たのかもしれない。

アルティメット会員になった決起集会が2017年の春に博多で行われ、私はそれから不動産事業をスタートしました。

その決起集会では、宮川さんの感動的なレオンカヴァッロのMattinataのエリアがありました。

<https://youtu.be/8mWUCO6yTQw>

私は村田さんに「なぜ村田さんは、こんなすごい会のMethodを、独り占めせずに公開されているのですか？」と随分とぶしつけな質問をしました。

そこで村田さんは、『僕は不動産のディズニーランドを作りたいんだ。不動産ってもっと楽しいものだと思うし、みんなをディズニーランドのように幸せに出来るものだと思うんですよ。』と言われました。

この言葉が私の心にずっと残っていました。不動産事業で、少なくとも愛する家族を路頭に迷わす可能性はおそらく将来少ないであろう。自分と家族の安心・安全を確保して、じゃあ経営者のあなたは一体何がしたいの？

村田さん・宮川さんのおかげで、私は経済的な自由を得たと思います。得て何が変わったか？確かに引っ越しはしましたが、生活は何も変わりませんでした。ただお金の事はあまり気にならなくなったのかもしれない。

私は、クリニックのディズニーランドをつくろうと思います。それは村田さんからの学びです。患者さん・スタッフさん・業者さんやマネージャーさんにとって、安心安全ポジティブな場をつくれたら、

村田さんや宮川さんが、不動産事業を通じて、会員さんを通じて幸せの循環をつくったように、クリニックを通じて幸せの循環をつくれるのではないかと考えています。

労働集約産業は大変な面もあるのですが、医療の世界にやりがいを感じている部分もあり、またうれしい驚きがある時もあり、先が見えないトライではありますが、筋書きがないドラマの楽しさもあり、まあ体が元気な間はトライしてみたいと思います。

大きな医療の世界では、海の浜辺の真砂の如く、私たちのクリニックの挑戦は小さなものだと思いますが、またこれは別の物語ですね。

私は村田さんの会に入る時に、村田さんや宮川さんのような不動産事業経営者になりたいと思い、入会しました。弟子は師の影響を、良い意味でも悪い意味でも強く受けます。

私は不動産事業をされている方の中で、お金の奴隷になっているような経営者にはなりたくないなど、常々思っていました。

村田さんも宮川さんも、経済的な自由を手にもされても、自らを見失わず、不動産事業を通じて、関係する全ての人を幸せにする経営をされている、立派な経営者の方ですから、私もそうなりたいと思い入会しました。

また、Onevestarになった今、振り返ってみても、やはり村田さんの会に入り、宮川さんから指導を受けて、良かったなと思います。村田さん、宮川さん、有難うございました！

不動産事業で経済的な自由を得たので、また別の世界で、もうひと暴れしてやろうと思います。今後ともよろしく願いいたします。

中部地方 経営者 ペンさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

ぺんさん、ご購入おめでとうございます！

ここまでぺんさんが、順風満帆にワンベスターまで
買い進められてきたことを、本当にうれしく思います。

いろいろありましたが、ここまで買い進めてこられたのは、
ぺんさんの不動産、賃貸業に対する真摯な行動の賜物だと思います。

昨日別の会員さんとお会いして

「成長、成功には素直さが一番大事」という話が出ました。
まさにぺんさんは、類まれなる素直さによって成功を掴まれた方です。

素直さとは、無条件に人の言うことに従うということではなく
「自分の状況をバイアスなしに正当に評価し、今後の軌道を修正していく力」
でもあると考えます。

素直でなければ、どうしても完全な俯瞰、客観で自分を分析することは
できません。分析が主観的であれば、当然その後の行動も
偏ったものになってしまいます。

物件を買っても奢らず、真面目に賃貸業に向き合ってきたぺんさんだからこそ、
常に客観性を失わずに来られたのだと思います。

またぺんさんは、常にノブレスオブリージュを意識され、
社会への貢献、還元を忘れない姿勢は心から尊敬します。

私も衣食足りてからは礼節を意識するようにはしていますが、
私がぺんさんの人格まで達するには、寿命が足りないと確信しています(笑)

ぺんさんとのご縁に感謝しつつ、今後とも良きパートナーとして
互いに高めあえる関係が続けられたらと切に願います。
おめでとうございます！

宮川 泰