

入会から4年、ついに Onevestar 達成！ ドミナント戦略で得た経験や良い関係を、今後も続けたい

入会から4年目。今回は2棟一括で、14、15棟目の購入。ついに家賃収入1億円を突破し、Onevestarを達成しました(残債6.4億)。

今年は、戸建てを3戸(1万円×2戸、70万円×1戸)。業者さんから連絡が来て、物件を見ずに買いました。

戸建て1：残置物を撤去し修繕し売却に動いています。

戸建て2：ゴミ屋敷でしたが撤去して、隣の土地が安く買えれば、更地にするか？買えなければ、修繕するのか？そのまま売却か、を考えています。

戸建て3：場所もいいので、残置物撤去して、修繕せずに売却しています。

【8月決済】

軽鉄3棟一括(約築10・20・30年)。

所有物件の管理会社の方からの紹介です。

「わしは、お金儲けはもういいから、これ買いな。銀行に話しとくから」
「場所も良くて固定資産税以下だから、すぐに売って儲かるよ」

と、いわれ2時間半後に、田舎あるあるなのか！？ 奇跡の内諾が出ました。

新規の金融機関で面識がなく、当然こちらの属性を知らないのですが、内諾が出ましたw

固定資産税以下でオーバーローン。利回り表面16.3%でした。

所有物件の管理をお願いしていますが、私が基本、全部OKしか言わないのと、客付けは自分で、ほかの管理会社経由で決めているので、間違いないお客さんということで、話が来たかと思います。

支店長から、収益不動産で固定資産税以下の物件の融資をしたことがないので、稟議が簡単でした。といわれまして、また、次の物件を持ってきてください。と、言われています。

【9月決済】

築17年、RC、表面13%、積算の7割

業者さんから紹介が来て、即飛行機で現地に飛び、買付と手付金を入れて物件を押さえました。決済前に、管理会社を15社くらい周り、2部屋決めての決済でしたので、15部屋中5部屋空きがありましたが、決済1か月以内に4部屋決まって残り1部屋です。

どこの銀行でも融資付けができるスペックかと思ったのですが、空室が原因で融資付けが厳しく、融資年数も15年で頭金を入れて決済しました。

銀行さんとの決済後、すぐに残り1室になっているので、1秒でも早く満室にします。と、銀行さんに伝えて、結果を評価していただきまして、賃貸業とは関係ない、本業の方へプロパー融資5000万円の話が来ました。

【10月決済】

今回は、初めての再生案件です。RC築45、47年の、2棟一括です。以前名刺交換した業者さんから連絡が来まして、再生費用が全く分からないので、初の鬼の指値を試してみました。ほかにも、転売業者など複数の問い合わせが来ていたそうです。

満室44.56% 現況21.76% 2LDK=42室/20室空室

客付けを10年くらいしていない物件で、周辺の管理会社は、物件の存在は知っているが物件名も知らないという物件でした。(それでも、半分入ってるのが奇跡だと思います)

再生案件を満室にして、大家業としての実績を作りたかったもので、これはチャンスと思いました。融資特約ありですが、買付を入れて何とか、手付金を入れて契約に至りました。

即、数行に持ち込みまして、1行のみいい感触でした。すでに、借入れのある銀行(RC31年から見る地銀)にダメ元でふわっと聞いたら、頭金2割で融資年数15年 更に、大規模修繕や空室のリノベ費用込みのオーバーローンでも支店長もいけるとのことで、そこまで支店長が言うなら間違いないと思い、ほかの銀行に天秤にかけずにいました。

結果、本部とのやり取りのための宿題を3か月間みっちりやったのですが、NGで「頭金半分、融資年数5年、金利はいくらでもOKです。」とまで言ったのですが、ダメでした。

最後に担当者からは「やっぱり築が古いとだめですね。勉強になりました。去年融資をしたRC築17年でも古いので、もっと新しい物件でお願いします」と言われました。

持ち込む場所を間違えたと心の底から思いまして、現金で買うことも考えつつ、新規の銀行さんや、断られた銀行へ再度持ち込みました。

頭金半分・金利10%・融資年数5年でも返済ができるので、本部でNGになった時の3か月分やり取りした資料(満室運営ができる)を、断られた銀行に持ち込みまして、

- ・保有物件入居率97%の実績
- ・頭金を本気で入れること
- ・満室にするための根拠の資料

を見せたところ「うちは、耐用年数以内の融資が基本ですが、社長の熱意は伝わりましたので、ダメもとで動いてみます。」と、初取引の銀行さんに言っていただきまして、1か月半の稟議の末、無事に本部承認が出ました。

銀行からは、「この場所は、更地にしても現地のディベが買ってくれるので、現況のまま持ち続けてもいいのではないですか？」と言われましたが、修繕費は出せません。頭金も入れてくださいという条件で、耐用年数オーバーの融資を頭金2割・7年・金利3.5%で出してもらいました。

再生しない再生の原状回復ですが、何とか満室にもっていけるように管理会社の方と一緒に考えています。

今後は新エリアに進出 同じくドミナント戦略で、引き続き拡大を目指す

私が購入する物件のエリアには、大型物件が少なく、1億未満の物件がほとんどです。

物件の場所を間違えると入居付けに確実に苦戦するエリアが多いので、慎重に物件を選んでいるのですが、トレーナーの方や多くの会員さんからもアドバイスをいただきまして、4年かかりましたが、やっとOnevestarに到達しました。

偶然にも、購入しているエリアの1km以内に7棟あり、(来月もRC2棟の内諾

が出ていますので、車で1時間半の距離に15棟) 決済後、管理会社も変えずに全部そのままです。多くの現地の方と良好な関係でいます。

相手がやりやすいように心がけ、チームとして動けるようになり、買えば買うほどより物件の運営が楽になってきました。

更に、懇意にしている業者さんからの紹介で、現地で正社員さんも入社していただきました。客付けの営業や物上げも得意なので、入居率も更に上げ懇意にしている売買の業者さんと一緒に物上げしてもらって不動産事業のチームができました。現地の経済に少しでも地域貢献をしようとして、日々精進しています。

今後の目標は、すでに動いているのですが、別の新しいエリアに何も無い状態から進出し、同様なドミナント戦略で買い進めていくことです。

これから物件を購入される方へ。アルティメット会員として、色々なアドバイスを頂いたからこそ、安心して迷うことなく買い進められています。アルティメットサポートは、おすすめです。

関東地方 自営業 ジーニーさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

ジーニーさん、念願のワンベスターおめでとうございます！！
後半は怒涛の購入ラッシュでしたね。

ジーニーさんの事業家ならではの発想と行動力で、素晴らしい利回りの物件を次々と手に入れていますね。
借入に対する家賃収入は驚異的です！

ますますこれからが楽しみですね。
今後も新エリア進出、ドミナント戦略頑張ってください！！

佐藤 彰洋