

遠方での1ヶ月で3棟決済に成功！ 燃え尽きるほどの本気が、無理を可能にした

2018年の3月からアルティメットに入り、入会してから約2年半になります。先月レポートさせていただいた9棟10棟目に続いて、11棟目のレポートをさせていただきます。

消費税還付が9月30日で終了してしまうということで、締め切りを意識して以前から金額の大きい物件を狙っていました。融資先は1年前からアプローチを続けていた中部地方の信組です。

その信組は、コロナでしばらく不動産融資をストップしていたのですが、8月に入り再開するとわかり、チャンスが巡って来たと思っていました。

担当者も「大きいロットでやりましょう」ということを言ってくれて、3億規模の物件をご紹介いただいたり、いくつか持ち込んで審査をしてもらっていました。ただ中々、融資額が伸びる物件が見つからなかった状況で、8月中旬にギリギリ会の基準を満たす物件が出てきました。

これも中部地方の県庁所在地にある物件で、駅からも徒歩圏という立地の良い物件です。価格は29800万円、RC築22年、利回り10%の大型物件です。銀行の担当もすぐ現地に行き、評価はフルローンがいけそうという見立てでした。

私もすぐに現地に行って、仲介さんに状況を説明し「融資も固いので特約はありますが、買いたい！」と熱意をつたえました。

しかし、審査が進むに連れて、信組の担当がだんだん弱気になっていき、26000万円の評価になるという話に変わってしまいました。その理由として、たまたまこの物件が直近に退去が続いて空室が多くなったことや、EVなど維持コストが高額なことがわかり、ネックが色々でてきました。

融資額が26000万の場合、物件価格が29800万円なので、3800万円に諸費用ということで金額が大きすぎるので断念することも考えましたが、消費税還付で大きく戻ることや、物件のスペックが良いので悩みました。

そこで売主さんへ、手紙を書くことにしました。

「ぜひ買わせてもらいたいが、融資額が伸びなかったので指値をお願いしたい、私が出せる金額も数千万は覚悟して入れられるが、限界の金額なのでなんとか2300万円の指値をお願いしたい」

という内容で、物件がとても気に入った事と、自己紹介で東海出身で会社員をがんばっているながら不動産も真剣にやっているという誠実さを添えて、指値のお願いをしました。

結果的に売主さんが折れてくれて指値が通り、銀行の担当者に報告し、融資を受ける法人も作って準備万端だったのですが、その後、本部からまさかの0回答となってしまいました。

その時点で9月7日で、9月30日まで残り23日です。。

タイムリミット残り23日 それでも買えたのは、周りの方々の協力があったこそ

売主さんにも仲介さんにも何度も交渉をしたあとで、自分を買えることもアピールしていたので非常に気まずいことになりました。

もう断念と思ったのですが、1ヶ月前に会主催のZOOM【祝】物件購入食事会に参加した際、ご一緒した友人がまた別の信組から融資を受けた武勇伝を聞いていたので、担当者をご紹介いただけませんか？とメッセージしてみました。

ありがたいことに、すぐに担当者に連絡を取っていただきまして、つなげてもらうことができました。すぐに物件資料と属性資料などを送り「急がないと9月末は間に合わないの、すぐに面談させてください」という話をして信組へ向かいました。

面談の際に「3週間後に決済までできますか？」という、かなり自分本位な厳しいと思う質問をさせていただきましたが、ご紹介いただいた担当者が素晴らしいスーパー担当者でしたので、スケジュールを組み立てていただいて、法人設立を急げば物理的には行ける可能性はあるという話になりました。

色々求められた資料も、郵便では1日ロスがあるので、すぐに対応して新幹線で自宅から銀行のある中部地方に行き直接届けたり、開店前に前泊して銀行に行く日もありました。

また、法務局にも直接訪問して、法人設立を朝1で頼み込んで、当日夕方には登記をすませてもらったりと、周りの人も協力していただいて、すべての時間をこの物件に集中するような形で進めました。

結果的に9月16日にスピード承認を取っていただき、9月末までになんとか間に合わせてくれました。私もすごく嬉しかったのですが仲介さんも感動して涙声でした。時間との勝負でしたので、新幹線で中部に週2・3度通いました。

融資の内容としては、信組にはフルローンで申し込みしましたが、「諸費用1500万くらいなら、フルローンでもオーバーでも変わらんでしょう？どうしますか？」と担当者に言われまして、諸費用も出してもらおうオーバーローンにしてもらいました。

指値はもともとしていたこともあり、結果的に2300万円で通りました。金利が高いので、融資期間も耐用年数もオーバーにしています。

融資承認後には、なんと伝えていないことがいくつか出てきて、追加の資料を出したり担当者や本部での調整などで融資が無くなる可能性まであり、最後までヒヤヒヤの連続でしたが、佐藤トレーナーにも助けていただいてなんとかクリアできました。

僕の人生のなかでも、遠方での1ヶ月で3棟決済は目が回るような毎日で、思い出深いものになりました。物件を買うことにはドラマがあるなとつくづく思い、決済後には燃え尽き症候群のような気持ちにもなりました。

今回の決済で、融資額が約13億になりまして、家賃売上も1.35億円となり、キャッシュフローも満室想定で3500万円になりました。

今回思ったのは、不動産投資は一人で動いているようで、そうではなく普段から周りの方々の協力があって結果が出るんだと思いました。

自分がリーダーの役割で、強い気持ちを持ちながら行動する事で、まわりを動かして巻き込んでいくことができ、さらに本気度が伝わり、無理なものが無理でなくなっていくんだなと思います。

今後は会社員を卒業して、会社経営と賃貸業でも専門になって、人生を充実させていきたいです。

関東地方 会社員&民泊の会社経営 DJさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

D Jさん、11棟目の購入おめでとうございます！

ここ最近は怒濤の購入ラッシュで、
毎月、D Jさんの購入成功レポートにコメントさせていただいていますね。

今回は、かなりヒヤリとする場面もありましたが、
本当に最後の最後まであきらめず、行動し続けられた結果が実を結びました。
D Jさんの物件に対しての執着、ハングリー精神に脱帽です。

賃貸業単独で程よい規模になってきましたので、
今後、専業になってからも買い進められるように、
今からしっかりと準備していきましょう！
益々のご活躍を期待しております！

佐藤 彰洋