

CF1000 万を超えて新たなチャレンジ 5 棟目は都内の新築を購入成功！

入会から 4 年目。今回は 5 棟目の購入になります。

4 棟目を購入した関東の銀行が「弊行でまだまだ 2 棟目、3 棟目もいけますよ！」と言ってくれていました。関東の広い範囲をカバーしている銀行だったのでとても嬉しく、4 棟目購入後もアクセルを緩めることなく、積極的に物件を探して持ち込んでいましたが・・・

実際には支店と本部の温度差があるようで、月に 2・3 件は物件を持ち込んでも、なかなか良い物件評価が出ませんでした。

思ったより状況が動かなさそうだったので、銀行の担当者と上司との 3 者で、どんな物件ならやりやすいか？どんなエリアならやりやすいか？など、改めてすり合わせをしたりもしました。

すると「一都三県で、東京に近いとやりやすいんですが・・・」そんなことわかってるけど、そしたらキャッシュフローでないじゃん！！なんて心のなかで思いながらも、

「わかりました。そういった物件も探させてもらいます。ただキャッシュフローが良さそうな物件なら、地方でも持ち込ませてください。」と、向こうの要望も頭に入れて活動を進めました。

そんな中、関東の物件を探す際に、懇意にさせてもらっていた仲介業者さんから連絡が入りました。

「うち最近良い新築案件仕入れられるんですよ。すすむさんは中古 RC 専門ですから興味ないですかね？」と、新築木造案件を見せてもらいました。東京ではないですけど、千葉県の内通圏内で、利回り 9% でした。

ふーん木造はちょっとなあ・・・でもこれって人によっては良い物件なんじゃないかなと思って、佐藤トレーナーとスカイプ相談で議題に上げたら、

「もちろんその人のステージにもよりますが、新築木造だからダメとか無いですよ。良い物件なら買っていいです。」「東京近郊はやっぱ賃料高いし、空

室率も全然少ないですよ」とコメント頂きました。

銀行の「一都三県が良い」という要望と、佐藤トレーナーのコメントで、「CFも1000万円超えだし、間口を広くして新築案件も検討しよう！」とアンテナが立ちました。

さっそく「新築も検討しますので、どんどん情報ください！銀行もそっこのほうが喜んで！」と仲介業者さんに連絡して、新築案件を紹介してもらえるようにしました。今回の物件はそんな中、紹介いただいた案件です。

紹介いただいた案件は、都内で新築重量鉄骨、駅徒歩5分以内、利回り8%、大通り沿いで土地の評価が高く、積算価格で80%出ている案件でした。都内の銀行であれば、どこもやりたがる案件だったと思います。

後で聞いたら、新築を企画した業者さんが、レントロールを見誤って価格を安く設定しすぎたとのことでした。もうお客さんに見せちゃったので、こっから価格上げるのは難しいと判断されたようで、超ラッキーでした！

しかし、、、わずか10日で仲介業者さんから「他の方が本部承認降りるみたいなんで、本件諦めてください」と連絡が来ました。

「マジか・・・」と失意の中、銀行に電話したら、銀行担当者も「マジですか・・・10日で本部承認って・・・そんなうちの業務システムじゃ絶対勝てないですよ（泣）」と二人で悔しがり慰めあってました（笑）

あーあー、あの物件欲しかったなあと思いつつ、他の案件を進めていたら、また10日後に、

「本部承認降りるって言った方にトラブルがあったみたいで、融資自体無理になって、案件復活です！」と、仲介業者さんから電話がありました。

「皆さん一旦銀行に断ってもらってご迷惑をおかけしたので、本当に買えそうな人に順番にお願いすることにします。まずはすすむさんどうですか？」

「お願いします！！」

そこからは、「えー復活ってホントですか～？他行さんで決まったって言ったじゃないですかあ」と傷心で疑心暗鬼になっていた銀行担当者さんを奮い立たせて（笑）仲介業者さんと銀行担当者さんと、トリオで課題をクリアしていき

ました。

案件復活後、融資が欠けた分の一部は積立で勘弁してもらい（結局融資は欠けるんかい！と思いましたが。笑）怒涛の20日間で決済をしてもらいました！

今回物件が購入できたことは、ラッキーが多かったですが、

- ・仲介業者さん、銀行担当者さんとの信頼関係構築
- ・会のマニュアルに沿った、地方中古RCが買えないときにどうやって道を切り拓くかを考える

など、日頃の準備が大きかったと思います。

現在、CF1000万を突破したことで、その後はいろんな選択肢があると思います。その一つが新築の購入であり、会のマニュアルとは違う物件購入ですので、佐藤トレーナーとのスカイプ相談がとても役に立ちました。

まずは自分で色々考え、その上で佐藤トレーナーからアドバイスいただくことで、非常に視野が広がりました。守破離の「破」が少しできたかなと思います。

今回、都内の新築を購入できましたが、担保評価が思うように伸びず、1000万円の手出しが出てしまいました。

ですが、銀行担当者さんからは「新築だったので評価が伸びなかっただけで、実際建物が建てば融資額以上の担保評価が出ます。まだまだいけますよ！」とのコメントもらいました。

私の現状では、一気に地方中古RCを購入して、ワンベスターになる！というのは難しいかもしれませんが、、、ただ、今回の物件を足がかりに、自分の戦略でワンベスターを達成できる道が拓けたと考えております。

これから物件を購入される方へ。私は入会后、マニュアル通りに行動することで成果を出してきましたが、一度マニュアルを習得したこともあり、今回の購入は投資家としてのベースができたことで、少し方向性を変えた行動も取れるようになったと思います。

それも、会のマニュアルに固執することなく、世の中の状況、私の状況を踏まえて、私の不動産投資に対して的確にアドバイスいただける、佐藤トレーナーのフォロー・サポートあってのことです。大変感謝しています。

ぜひ、入会前の人には入会していただいて、投資の道しるべを得ていただきたいですし、物件購入にお悩みの方には、ご自身の不安や考えをトレーナーにぶつけていただきたいです。きっと、進むべき道が見えてくると思います。

関東地方 会社員 すすむさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

すすむさん、5棟目、購入おめでとうございます！

お忙しいながらも、絶えず物件検索を続けてきて、着実に拡大されていますね。

今回は都内の新築と、これまでと違う特徴の物件でありましたが、なんとか購入できて良かったです。
今後の展開に大きく影響する重要な1棟であると思います。

すすむさんの強みは、関係性作りだと思います。
銀行さんからも仲介さんからも、信頼が厚いようにお見受けします。

今回、融資を受けた銀行さんとの関係性も良好で、おかわりを狙えそうなので、まずはしっかりと新築を竣工させて、次に進んでいきましょう！頑張ってください！

佐藤 彰洋