

物件も銀行もない不利なエリアでも 全力で考え、行動し続けたことで勝機が生まれた

2年前は、不動産投資に対する知識も経験も全くありませんでした。1年半前に入会した後も、1年ほどはほとんど動いていませんでしたが、今年7月に一気に気持ちを切り替えて全力で向き合い、この4カ月間で念願の1棟目の決済まで終わることができました。

不動産投資に対する関心もほとんどなかった私に、不動産投資、そして会のことを教えてくれたのは、20年以上付き合っている大学時代の先輩でした。2年前に会う機会があり、車の中で不動産の話をしてくれました。

私は20代から海外移住を考えていました。30代前半には家族で海外に住む経験があり、そのまま移住も考えましたが、なかなか難しく、その後、日本に帰ってきてからも、海外勤務や海外の企業への転職の機会を探していました。

しかし今の収入や生活レベルを維持しながらの移住はなかなか難しく、定年まで待たずにどのように実現できるかをいつも考えていたので、その手段の一つとしての不動産投資には、すぐに関心を持ちました。

私は一度やりだすと徹底的にやるタイプなので、まずは、会に関係する本を一気に読み漁り、オーディオプログラムを終えて、会を知って数ヶ月後には入会し、すぐに動き出しました。

しかしながら、私の最大のネックは、エリアでした。私の住んでいるエリアは、（会の基準に沿った）物件が、ほぼとありますか、全くない地域です。また、住んでいるエリアから遠方のエリアを開拓するとなると、今度は使える金融機関がほとんどないという、なかなか悲惨なエリアです。

住んでいるエリアの地銀はあるのですが、そもそもこのエリアに物件はないので、「遠方のエリアを開拓できる」という意味での「本当に使える銀行」は、政府系金融機関や各銀行の支店も含めて4～5つほどしかない、そんなエリアです。今回最終的に開拓できたのは、そのうちの一つでした。

入会直後の村田先生との電話相談でも、いきなり「よしさんの住んでいるエリアから始めるのは、会の中でも、かなり難易度が高いです…」と言われてしまいました。

そもそも私が本気で取り組んだとしても、使える金融機関がないことには進められません。ない袖はどうやっても振れませんので、アルティメットにも入会せず、同時に、銀行開拓の難しさから、ターゲットのエリアをいつまでたっても定められず、悶々とする日々が続きました。

スタート時には不動産投資や会の方針などを猛烈に学習してインプットしたものの、入会から数カ月で、「住居系は無理だな…」とだんだんと思い込むようになり、物件診断や、電話相談などもしないままの日が続きました。

しかし会に入会して、不動産の知識が少しずつ付いたことで、自分がその知識やノウハウを、どうやって今自分が住んでいるエリアで生かしていくかを考えるようになりました。そこで関心を持つようになったのが民泊でした。「民泊ビジネス」への浮気です。

私の住むエリアはいわゆる「観光地」で、とにかく不動産をしている周囲の知人は、ほとんどが民泊でした。時期的には、ちょうどコロナが広がってきた頃でしたが、それでも本当に良い民泊の稼働率はそれなりに維持されており、逆に土地の価格が落ち着いてきていたので、チャンスかなとも思いました。

半年ほどで良い土地を発見し、新築民泊のビジネスモデルを作り、会での学びを応用した資料を作り、地元の地銀に持ち込みました。地元でやる民泊であれば、地元の地銀が使えますし、私としては、とにかく「不動産投資」を早く始めたいという焦りのようなものがありました。

ただ同時に、融資希望額は約1億5,000万。「簡単には無理だろうな」という思いもありました。しかしなんと数日後、地銀の担当者からは「いけます」という回答がきました。

今思うと、私が不動産投資に本気で向き合ったのは、この瞬間からだったように思います。1億5,000万の融資、初めての民泊ビジネス、シュミレーションは再三行いましたが、このビジネスは本当にいけるんだろうかと、この頃は夜も寝ずにエクセルと睨み合っていました。

そして、その時にあらためて会のことを考えるようになりました。「無理だ」と思い込みながら、自分は会の方針を本気でやり尽くしたんだろうかと考えました。また、もし民泊に手を出したら、住居系はしばらく無理だろうなということも、あらためて感じました。

もちろん、長期化の様相を呈し始めていたコロナによる民泊運営への影響のことも考えました。そして考えに考えを重ね、この民泊物件については撤回しました。

これが今年の7月でした。その後、法身トレーナーに半年ぶりくらいに電話相談をして、今後のことをご相談しました。その時、法身トレーナーから、ある地銀さんを攻めてみたらどうかとご提案していただきました。

その地銀さん、X銀行は、私の住んでいるエリアに数年前に進出してきていたのですが、私はそもそもX県には縁もゆかりも、そもそも行ったことさえほとんどなく、自分が使えるとは全く思っていませんでした。ただ「会でも使っている人はいますよ」という情報をいただき、攻めてみることにしました。

その日から徹底的にX県の物件探しを行い、約3週間後に、ポータルサイトで、RC築23年、5800万、利回り12%超の物件に出会いました。朝に物件情報が出て、すぐにメールで資料を問い合わせたのですが、買付が殺到したらしく、その日の午後には「残念ながら終わってしまいました」との返事が来て、ポータルサイトからも消えました。

この物件は、業者への問い合わせと同時に、法身トレーナーに物件診断をお願いしていて「合格」の結果をいただいていた。そして、「売れてしまいました…」との連絡をしたところ、法身トレーナーからは

「まだ完全に決まった訳ではなく、どんでん返しの可能性もありますし、もしそのまま縁が無かったとしてもかなり良い物件で、銀行の印象もいいはずなので、まずはX銀行に持ち込んで、そもそもX銀行が使えるのか、銀行開拓に使ってみてはどうですか」との提案をいただきました。

私のエリアにおいて、非常に数少ない頼みの綱であるX銀行を、なんとしてでも開拓したく、この「銀行開拓物件」の銀行用資料は非常に綿密に作成しました。会で教えていただいた資料と合わせて、調査レポートをかなり詳細に作りました。

具体的には、物件所在地の自治体の人口統計や、世帯数の推移データ、周辺の賃貸需要分析のレポートを作成し、この物件の優位性や、将来の運営方針などをまとめました。エクセルのシュミレーションも数種類の視点からまとめたものを用意しました。本業でこうした新規事業創出の資料作成には慣れていたので、得意分野ではありました。

「ダメでも元々の銀行開拓が主目的の物件」なので比較的時間に追われることもなく、数週間かけて資料を作り、そろそろ銀行に打診しようかと思った時でした。この物件を最初に問い合わせしてから約1カ月後に、突然一本の電話がかかってきました。

まさか！「銀行開拓物件」が 回り回って自分のところに戻ってきた

1カ月前にその物件を紹介してくれた業者からでした。なんと「実はこれまで買付入れた方たちの融資が付かず、よしさん、どうですか」という話でした！

「物件、覚えていますか？」とも電話口で聞かれましたが、物件情報はもはや暗記するくらい頭に入っていました（笑）。その日のうちに買付を入れ、2日後には現地でヒアリングを行いました。

その地域の人口動態や賃貸需要は全て頭に入っていたので、現地の不動産屋とのヒアリングでは、かなり良いヒアリングができました。不動産屋を4件回り、物件そのものにも自信を持つことができました。帰路、各不動産屋とのヒアリング結果も調査レポートにまとめました。

物件ヒアリングの翌日、分厚い資料一式を持って、事前に電話で予約をしていたX銀行A支店に行きました。しかし結果は、撃沈でした。

部屋にも通されず、窓口の女性が一応話は聞いてくれたのですが、その後、担当の方が現れ、資料にはほとんど目もくれず、「うちはRCでも融資期間は最長20年からしか引きませんので、こういうのは、ちょっと無理です」という対応で、今後の可能性を聞ける余地も全くない感じで、門前払いでした。

X銀行開拓のために2カ月間駆け抜けてきたので、ショックは大きかったです。ただこの頃は、会のグループコンサルの音声も毎日繰り返し聞いていたので「銀行も支店によって対応が違う」ということは分かっていました。

私の住むエリアには、X銀行のA支店とB支店の2つがあります。A支店は全くダメでしたが、翌日気を取り直してB支店に電話をしてみました。担当者に概要を話すと、「すごく良い利回りですね、是非お話を聞かせてください」と、まるでA支店とは別の銀行か、と思わせるような反応でした。

X銀行B支店での面談では、とにかく全てを出してプレゼンをしました。私とX

県との関係も、今の仕事でのつながりを最大限にPRしました。資料作成中の数週間のうちに、X県の最近の新聞の話題や、地図や地名も頭に叩き込んでいました。

担当者の女性行員は「こんな資料、見たことないです」と素直に驚いてくれました。そしてなんと「私このアパート、行った事があります。先輩が3階に住んでいました！」という嬉しい偶然もありました。

私も事前にレントロールから、3階部分の2部屋をX銀行の行員が借りていることは分かっていた。そして「すぐに支店の審査を通します。頭金はなくても大丈夫かもしれません」との言葉をいただきました。

後はトントンと進み、結局、融資の結果は、フルローン、金利は1%台前半でした。融資期間もほぼ47年から引いていただきました。

物件自体は、3DKの12世帯です。築23年の割には最初見た時からきれいな印象がありました。地元で不動産業を営む地主さんの所有物件で、物件を整理したということで売りに出されていました。しかし、あまり地元の人（特に地元の不動産業者）に知られなくなかったようで、物件情報はほとんど表に出さなかったようです。

基本的に田舎ですが、田舎の中でも中心都市の駅から徒歩10分ほどの場所で、回りに競合物件がなく、エリアでは希少なRC物件です。

最初に資料を取り寄せた際には1室が空室で、その他にもこの数カ月間で入退去はありましたが、出では埋まり、現在は、満室です。

売主さんが、まるで自分の子供のように物件を大切に管理されていて、かつ店子付けも、かなりこだわりとプライドを持ってされていて、今後も管理だけは続けていただくことになっています。

ということで、私の念願の1棟目購入のプロセスは、紆余曲折はありましたが、本当に様々なことが次々と起きながらも、結果として、とても幸運なことが続き、素晴らしい人たちに出会えた結果だと思っています。

まさかの「銀行開拓物件」が、回り回って自分のところに戻ってきたこと。タイミングよく法身トレーナーに資料作成のアドバイスをいただいていたこと。針穴に糸を通すような銀行開拓で、わずか2カ所目で良い担当者に巡り会えたこと。良い売主さんだったこと、仲介さんも良い方でした。

そして、民泊を断念したこと、今年コロナだったことも、実はいろいろと自分にとっては幸運なことでした。

また、個人的な気づきとしては、とにかくどのような状況でも全力で考えて、全力で行動をし続けたことが、変化を生み続けて、結果としてその時々小さな幸運を選択できたのかなとも思っています。

そして、何よりも、行動の原動力となった「モチベーション」、考える基礎となる「知識」、そして本当に困った時の「アドバイス」をいただいたのは紛れもなく、この会でした。

村田先生、法身トレーナーを含め、様々な支援をいただいた当会には本当に感謝しております。来年はこの勢いをさらに加速させ、2棟目、3棟目を必ず獲得していきたいと思っています！

九州地方在住 会社員 よしさん

■担当トレーナー：法身のコメント

フルローンでの1棟目の物件購入、本当におめでとうございます！
様々な要因も重なったかもしれませんが、やはり一番の勝因はよしさんの行動力の結果だと思います。

正に、「チャンスは準備の出来ているものにしか訪れない」という格言通りです。

不動産投資の特徴として、事業を拡大することにより、運営が楽になるステージがあります。
是非そのステージを目指して頑張ってください！

法身 栄治