

不動産投資は努力次第 自分とトレーナーを信じ、やれる事を一つずつこなすべし

入会から11年目。今回は15棟目の購入になります。

今回の物件の話は、全くの「棚ボタ」でした。取引銀行に決算書提出の為に伺った際、いつもの担当者とは別に、新たに異動された副支店長との挨拶の機会が...

自分の不動産事業の考え方に意気投合して戴き、先方から、こんな物件どうですか...との思いがけないオファーがありました。拝見した資料を見ると...四国の地方都市にあるRC3階建て、1K30戸のシングル物件でした。

「どうせ銀行から紹介される物件だし...今回はどんなババ加減なんやろか?こんな物件では回りまへんわ。」と、手早くお断りして早く帰ろうと...そう思っていたのですが意外や意外。

- ・ 昨年の西日本豪雨での水害は免れたエリアだった
- ・ 需要に対して供給面で著しく不足気味のRC賃貸住宅
- ・ 築23年の割には薄汚れた物件だが、空けば入るセミオートマチック物件

だったのです!

「銀行と売主が繋がっている為、1%の手数料は戴きますが、不動産仲介業者の様に物件価格の3%+6万円は不要です。おまけに、外装塗装にかかるコストも含め、融資させて頂くのが私どもの方針です。」

という好条件でした。(後々現地でドローンで空撮した雨水掃けない屋根の補修費用共々、融資額の増額もゲットして...笑)

正直なところ、そろそろ手がかからない新築にシフトしようかな〜と、資産の入替も検討していた矢先でしたし、これ以上古い、しかも田舎物件買い足してどうすんねん...

との思いもあったのですが、持ち帰ってシュミレーションしたところ、1億当たりCFは280万程出ていたし、オーバーローンなら断る手はごじゃーません。関西弁で、「しゃーないなー、わしが買うたる(こうたる)わい!」

とは言いませんでしたが、翌日即「買いまーす！」と素直に電話した私でした。
(笑)

今回物件購入できて振り返ると、買えた要因は、自ら持ち込んだ物件ではなく、相手からのオファー物件でしたので、終始強気で行けたところがよかったのかと思います。もしかしたら、「願掛け」が少し効いたのかも知れません。

願掛けの意味ですが、まだ融資内諾もなく購入もできてない物件なのに、料金体系大幅変更の直前日である12月31日付（実際の決済日は翌年1月27日）で火災保険と地震保険に加入してみたのです。

2021年1月より大幅な値上がりというタイミングでもあった為、代理店と相談した結果の見切り発車。結構、このイチカバチかの願掛けが、ご縁を繋いでくれたのかも??

私は50歳からの遅咲き不動産投資スタートでしたので、気付いたら今年はまだ還暦を迎える事に・・・そんな還暦後の目標は、新規事業を展開したいなど、密かにワクワクしております。こんな余裕をかましてられるのも、この会あっての…いや頑張った自分？笑

これから物件を購入される方へ。不動産投資は努力次第です。不労所得なんて甘い言葉はとっと忘れ、とにかく自分とトレーナーを信じて、やれる事を一つずつこなして下さい。イチローではないですが、地道な努力、コツコツと...

関西地方 專業大家 Freeさん

■担当トレーナー：法身のコメント

融資の内諾前に火災保険の準備をされたケースは初めて聞きました(笑)
ある意味、Freeさんらしいですね！

やはり、決算書の提出はメール、郵送で行わず銀行に持参するのがベストであり、このレポートを読んだ方はきっと参考にしてくれると思います。

既に專業大家としてフリーな生活を満喫されているFreeさんですが、今後の益々のご活躍を個人的にも非常に楽しみにしております。

また是非ご報告下さい！

法身 栄治