

私が Onevestar になれた最大の理由は 不動産投資で成功されている方から直接教われた事

入会から8年目。今回は12棟目の購入になります。

今回の12棟目は、前回の11棟目よりも先に動いていました。2月に管理会社の元エリアマネージャーから情報を聞き、即動きました。

その物件は、5年ほど前からずっと売りに出ている物件で、入居率も60%前後で、私が所有する物件のすぐ近くにあり、私の物件と競合になると思っていて「客付けが難しそう」と勝手にネガティブなイメージを持っていました。

しかし、その物件を購入することになったきっかけは、ヒアリングしているときに生まれました。別の高利回りの再生物件のヒアリングを、その元エリアマネージャーさんにしていたところ、検討していた物件は供給過多で、かなり入居付けが難しい印象を持ちました。

すると、話の中で「再生系でいうと、このあいだ・・・」といった具合に、今回購入することになった物件の話になりました。

よくよく話を聞いていくと、その物件は、当初自分が抱いていたイメージ以上に、募集条件次第では入居付けもできそうなイメージが持てました。

早速、現地に行き、部屋を見ながら元エリアマネージャーさんと今後の入居付けの作戦を立てるなかで、「一緒にリフォームをして、喜ばれる部屋を作っていたら楽しいだろうな」と、とてもわくわくした気持ちになりました。

元エリアマネージャーさんは現在、管理会社のリフォーム部門の責任者でリノッタを積極的にされています。空室が多い物件をリフォームして客付けできれば、元エリアマネージャーさんのお役に立つことにつながるし、自分としても経営力を銀行にアピールできると感じました。

現地で「買います」と即断し、売買担当者にヒアリングして、売主さんがすぐにも物件を手放したい状況であることを確認したうえで、1000万円の指値をしました（5000万円→4000万円）。数日後に指値が通りました。

融資は、12月に地元の信金さんから別物件で1億円の本承認が下りていました。

その物件は売主都合で流れたので、その信金さんに今回の物件を持っていきました。

今回の物件は物件規模も小さかったので、よっぽどのことがない限り大丈夫だろうと思っていましたが、融資にだいぶ時間がかかってしまいました。

また、売主さんの気持ちが指値を承諾した後に、「高値の人が出てきたら売ります」と動いていたことを仲介さんから聞き、電話で「融資特約なしでお願いします」と即断即決し、内心はドキドキしながら審査結果を待っていました。

幸い、売買契約は仲介さんの計らいで、「融資特約あり」に切り替えることができ、売主さんもあっさり承諾してくれました。なぜかはわかりませんが、私の意気込みを感じて安心したのだと思います。

また、今回の取引は、管理会社さんが売買の仲介で、売主さんが管理会社さんを信頼していたことも安心感につながったのだと思います。ラッキーでした。

銀行の審査は、試算表が追加で必要になったり、担当者が異動になって引継ぎで余計に時間がかかったりしましたが、4月末に無事決済となりました。

もし1棟目だったら、とてもチャレンジできない物件 しかし今の自分だったらやれる！

今回の物件を購入できてから振り返ると、まさに今回は、今までのご縁に助けられたと思います。

今回物件をご紹介くださった元エリアマネージャーさんは、私の最初の物件の管理をお願いしていた管理会社の元店長さんです。エリアを知り抜いている方が、現在はリフォームの専門家になっています。

そして出てきた物件が、まさにそのエリアで空室が多く、リフォームしがいのある物件です。ここまで好条件がそろって、パスする理由はないのではという風に感じました。

ただ1棟目でしたら、とてもチャレンジできない物件（築34年RC、40戸中15室空室、利回り22%）ですが、得意エリアであることと、管理会社との関係を含めこれまでの経験を最大限生かせることを理由に、今の自分だからこそやれるという気持ちで決断しました。

また、融資が長引き4月にずれ込むことになった時、才津トレーナーのアドバイスのおかげで、気持ちを楽に保つことができました。自分になかった観点をアドバイスくださり、的確に要所を言ってくださいました。おかげで、方向性が定まり、背中を押していただきました。

現在12棟目で、戸数が230戸となり、購入も運営もどんどん楽になってきています。そして、思い切った行動がとれるようになってきました。こだわりがうすれて、リスクの許容度が広がっていると感じます。

あとは、何か起こってもできるだけ価値判断をせずに、より人の話を聞くようになりました。何気ない会話が、自然とヒアリングになることが多くなっている気がします。

そして目標であったOnevestarになったことで、家庭との調和を図りながら、今後も持続的に規模拡大をしていきたいと思います。運営面での目標は、入居率を100%にすることです。

これから物件を購入される方へ。誰に教わるかが、とても大切だと感じています。不動産投資で成功されたいなら、不動産投資で成功されている方から直接教わるべきです。これが鉄則だと思います。

成功している方が何に気を使っていて、逆に何に気を使っていないのか、その思考パターンが分かるようになり、マネできれば、やらなくていいことはやらなくて済みます。本当に重要なことに自分の時間と労力を注ぎ、期待以上の成果をあげることができます。

確かにお金はかかります。しかし、そのほうが長期的にみると、圧倒的にお金や時間のコストパフォーマンスがいいと思います。

不動産投資をやりたいけど、もし躊躇されている方は、時間軸を長くとって mirada てください。必要なのは飛び込む勇気と覚悟です。飛び込む決断さえすれば、会の環境で自動的に行動や能力が引き上げられ、成長できます。

確実に投資した分の、いや、それ以上のリターンを得られると思いますので、入会を強くお勧めします。

九州地方 専業大家 あいぼうさん

■担当トレーナー：才津のコメント

「何気ない会話が、自然とヒアリングになる」
素晴らしいですね。

これができるのと、できないのとでは、
天地のほどの違いがあると思います。

入会8年で12棟購入と結果だけみると、
そこまでのスピード感はないように感じますが、
ここ数年での購入速度の速さは異常なほどだと思います。

逆に、最初の数年はガンガン買えたけど・・・
という人もいます。

この違いを生んでいるのが
「何気ない会話が、自然とヒアリングになる」
なんだと思います。

単純な会話のなかから、メタ情報を捉えることができるようになれば
相手の望むものを簡単に知ることができるようになります。

ここに着目してコスト（時間、お金）を投資できたことが
あいぼうさんの投資スピードが、加速度的に速くなった理由だと思います。

結果が出ない時期も長かったですが、
真の実力をつけることを優先して、間違いなかったですね。

不動産投資には直接、関係ない様に見える「自己啓発分野」に
いくらコストをかけられるかが、アホベスターとワンベスターを
分けるポイントだと思います。

今後は県外にも投資エリアを広げていきましょうね。
いまの実力があれば「一人勝ち」ができると思います。

才津 康隆