

不動産は「人と人のつながり」がものを言う世界 本気の動きがチャンスを手にすることができる

入会から1年半、1棟目購入からちょうど1年で、2棟目を購入することができました！

今回購入できたのは、価格1.5億、利回り10%、築21年、ファミリー向けRCで、自宅から車で5分の至近距離にある物件です。今回の購入で借入総額2億円、満室時CFは入会前から持っている中古区分マンション3戸と合わせて、700万/年になりました。

1棟目購入後の半年間は、物件運営を軌道に乗せることに集中し、2棟目購入を意識しだしたのは去年の10月頃でした。当時は毎日送られてくる物件メールを眺め、少し良さげな物件を何となく金融機関に持ち込む程度で、買えそうな実感は全くなく、今思えば本気モードにはほど遠い状態でした。

明らかに本気モードに入ったのは今年に入ってからで、最新のグループコンサルやインタビューチャンネルを聴く中で、自分の行動量が全く足りていないと自覚したのがきっかけでした。

私は目標を人に宣言することで自分を追い込む（逆に言えば、そうしないとやらないw）タイプなので、半年以内に2棟目を購入すると佐藤トレーナーに宣言し、Excelで日々の行動計画を作成して、毎回の電話相談で進捗状況を報告するようにしました。

そうして、平日は物件検索、土日は仲介業者さんめぐりと、物件の現地調査、有休は金融機関への訪問という不動産漬けの日々が始まりました。

不思議なもので、それからわずか1ヶ月後、これまで地元で全く出てこなかった会の基準に近いRC、しかも車で5分という至近距離にある物件情報が、一斉メール配信されてきました。

さらに発信元は、つい先日別の物件を案内してもらって仲良くなった業者さんでした。これを見た瞬間、これといった根拠もなく「これは絶対買える」と直感したのははっきり覚えています。

迷わず当日に買付を入れましたが、売主さんへの手紙が購入の決め手になったと

という会員さんの体験談を思いだし、買付証明に売主さんへのちょっとしたメッセージを手書きしてみました。

家が近かったことに加えてメッセージが功を奏し、同日に7件の問い合わせと3件の買付が入ったにも関わらず「貴方に売りたい」と売主さんにおっしゃっていただけました。

融資については、1棟目の融資を受けた信金さんに、今回とほぼ同スペックの物件を持ち込み、フルローンの内示を受けたものの、売主さんとの価格交渉で折り合いがつかず流れたばかりだったので、今回も全く同じ条件で内示を受けることができました。

ただ、銀行からOKいただいた価格より、今回の物件価格が1500万高いので、何とか1500万のギャップを埋めなければなりません。

そこで「この物件は管理の行き届いた非常に良い物件で、金融機関に融資価格の引き上げ交渉をしたいが満額は難しい。」との手書きメッセージを便箋4枚にしたため、売主さんに手渡しました。

すると売主さんより、価格の相談をしたいので明日家に来て欲しいとの連絡があり、仲介業者さんと2人で売主さんの自宅に訪問したところ

「もともと値引きは一切するつもりはなかったが、手紙を見て考えが変わった。」とおっしゃっていただき、仲介業者さんから売り側の仲介手数料値引きを提案いただいたことも後押しして、500万を値引きした価格で売買契約に応じてもらえました。となると、自己資金は1000万ということになります。

その後、信金さんに融資の再審査をお願いした結果、なんと！800万の上積みOKを出していただきました。その結果、自己資金は200万となり、無事にギャップを埋めることができました。そして、最初の直感通り、めでたく購入に至りました。

1棟目は、川の流れに逆らって、気合と根性で目的地にたどり着きましたが、今回は川の流れにそって進んでいくうちに、これまでの行動が布石として絶妙なタイミングでかみ合い、小説で言う伏線回収のような不思議な体験を経て目的地にたどり着いたという印象です。

今後の目標ですが、今回2棟目を購入して資金が底をついたので、次の1～2年は経費を抑えながら、利益と現金を積み上げて決算書を良くすることに集中す

る一方、

2棟のスペックと借入期間がほぼ同じであることから、今後は環境変化への対応力を増すべく、再生系も含め少し違ったタイプの物件を組み入れられるよう、会のコンテンツ等を活用して知識とノウハウの引き出しを増やしていきたいと考えています。

なかなか本気モードに入れず悶々とする中、佐藤トレーナーからは「あなたは買える人です」という言葉を何度もいただき、本当に勇気づけられました。ありがとうございました。

これから物件を購入される方へ。都銀の門戸が閉まり、地縁のない遠方物件への融資が出づらい中、会の基準に合いそうな物件が少ない地域で、苦労されている方も多いのではないのでしょうか。

私が住んでいるエリアも、そういった物件が非常に少ない地域ですが、それを本気モードに入らない言い訳にしていたように思います。

不動産は人と人のつながりがものを言う世界なので、自分の住んでいるエリアがどこであれ「本気モード」に入って行動を劇的に増やすことで、きっとチャンスをもにすることができると思います。一緒に頑張りましょう！

関西地方 会社員 ながどんさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

ながどんさん、2棟目購入おめでとうございます！
エリア戦略で着実に購入されていますね。

2棟目購入に向けて、自作の行動計画と実績のチェック表を毎回、個別相談のときに見させていただいておりましたが、こちらを作成するようになってから、行動量が明らかに変わったと思います。

計測できないものは改善できません。
PDCAを高速回転でぐるぐる回すことで、購入に必要な行動の閾値に到達できたかと思います。引き続き「本気モード」で頑張ってください！

佐藤 彰洋