

1.5 段高いハードルを最後の最後に飛び越えた！ オーバーローンでスーパー物件を購入成功

入会は2019年の3月。入会から2年間はスタンダード会員でしたが、今年3月にアルティメット会員になり、篠原トレーナーのご指導を受けています。

不動産の勉強は、2019年の入会時から始め、スタンダード会員だった去年（2020年）11月に1棟目（5,800万）を購入、今回（2021年7月）は2棟目で6,000万円でした。

2棟目購入のきっかけは、去年1棟目を購入出来たことです。当初は、住んでいる地域が、極めて金融機関が少ないエリアのため金融機関開拓が非常に難しく、「購入できないのではないか」という不安がありました。1棟目が購入できたことが大きな自信になりました。

1棟目決済の翌月には2棟目購入に向けて動き出し、銀行にも定期的に打診を続けながら、その勢いで3月にアルティメット会員に申込。アルティメット申込時すでに銀行に数棟持ち込んでいる状態でした。

スタンダード会員の期間が長く、スタンダード会員で1棟目が買えていたので、妻にはアルティメット会員になる必要性を疑問視されましたが、私としては、もっとノウハウやスピード感を得たいという思いが強かったので、アルティメットに申込。やはりアルティメット会員で学んだことは大きく、何より自分自身が成長できたと感じています。

アルティメット会員になって一番良かったと思っているのは、トレーナーの皆様、会でいう「ワンベスター」、世間でいう「第一線の不動産投資家」の考え方や仕事の進め方、もう少し大袈裟に表現すると、歩調やリズムのようなものに触れられたことです。

スタンダード会員の際は、物件検索も銀行開拓も、会のマニュアルやテキスト、グループコンサルで聞いた知識に基づき、それを自分なりに落とし込んで自分のリズムで進めていました。

マラソンで言うと、走り方やコツを教えてもらうけれど、走る時は一人で走り、たまにアドバイスをいただく感じでした。

しかしアルティメット会員になってからは、常にトレーナーが併走しながら、考え方を修正したり、戦略を考えたり、様々な声をかけていただきながらゴールを目指していく感じでした。

篠原トレーナーとは定期的にSkype相談を実施したほか、質問があればチャットで質問をして、いつもすぐにお返事をいただきました。そして、その中でも特に印象的だったのは、常に私の前に1.5段くらい高いハードルを設定していただいたことです。

これまでの高さより1段高いくらいのハードルであれば、普通に頑張れば超えられると思うのですが、さらにそれより高く、しかし越えることが不可能ではない、適度な高さのハードルを、その時の私の状態に合わせて設定していただいたような印象です。

私としても、アルティメット会員になったからには、会の物件開拓のノウハウを吸収するために、できるだけその進め方のリズムに合わせて、設定していただいたハードル（タスク）を超えていくことを心がけていました。

ギリギリの交渉が続き、心が折れそうになった時は 篠原トレーナーの言葉を思い出し、最後まであきらめず動いた

今回購入できた物件は、会からの紹介でした。実は、その直前、同じエリアの別の物件購入のために金融機関を開拓していたのですが、どこも融資条件が厳しく、篠原トレーナーに結果を連絡したところ「じゃあこれでいきましょう」と紹介していただきました。

1時間くらい前に厳しい条件を伝えられた金融機関に再び電話して「こんな物件もあるんですがどうでしょうか？」と電話するのはなかなか勇気がいることでしたが、とにかくやらなければゼロなので、電話をかけまくりました。

そして、そんな中で「これは物件的にはいけるかもしれませんがね」と言ってくれたのは、1棟目を購入したのと同じ銀行でした。実はこの銀行の担当者とは、以前から私が購入可能なエリアについて相談をしていて、当初の話からすると、この物件はかなりのエリア外の物件でした。

銀行融資のハードルは「エリア」と「空室率」でした。そしてエリアについては、銀行の担当者に親身に相談にのっていただき、なんとか本部承認に向けてのストーリーを一緒に作ってくれました。

そしてもう一つのネックは空室率でした。この物件は築26年のRCで、利回りは15%、1億あたりのCFも300万を超えるスーパー物件でしたが、15室のうち9室（6割）が空室でした。

事前の情報やヒアリングなどから、空室の原因は、そもそも現オーナーと管理会社が全く募集をしていないことなどが原因です。

物件自体は人気の場所にあり、客付力は強いと分かっていましたが、こうした情報だけでは銀行の本部承認をとるためには不十分で、売主側が一定期間、空室分の一定割合を家賃保証してもらおうという覚書を交わすことで、なんとか本部承認が取れました。

銀行の本部承認が取れたことを電話で仲介業者に伝えましたが、返ってきたのは「ようやくスタートラインですね。」という言葉。

実は、この物件には、私以外にもう一人ライバルがいて、そのの方が若干先に本部承認が取れていました。ライバルとの駆け引きがここから始まりました。

ライバルの方は、既にこの仲介業者と何棟か取引実績がある方で、仲介業者いわく「無下にはお断りはできない」という状況でした。それからはほぼ連日、売買価格、家賃保証、その他の条件を、仲介業者と銀行とやりとりをするという、ギリギリの交渉合戦になりました。

仲介業者から「売主さんは、よしさんに決めると言っています」との電話があったかと思えば、翌日には「家賃保証の額がネックになっていて、ライバルの方に決めると言っています」というようなやりとりが毎日のようにありました。

篠原トレーナーには「諦めるのは簡単です」と何度も言われていましたので、とにかく最後まで条件を修正しながら打ち返し続け、最後の最後に私に決めていただきました。

空室が多かったことなどから、銀行側には当初から修繕計画や修繕費用の見積もりを出していたので、結局6,000万円の物件に対して7,000万円のオーバーローンを引くことができました。

現状、空室は多いですが、その後何度も現地でヒアリングを行い、物件自体は本当に人気の地域にあり、満室にできる物件だとの確信が持っています。管理会社も、とてもやる気のある地元の管理会社と出会うことができ、「年内には満

室にします！」と宣言してくれています。

銀行の担当者も「この物件が満室になったら、本部に自慢しますよ。笑」と言ってくれているので、私も期待を裏切らないように、また楽しみながら満室にしていきたいと思います。

九州地方在住 会社員 よしさん

■担当トレーナー：篠原のコメント

よしさん

アルティメット入会后1棟目物件取得、本当におめでとうございます！！

結果からすれば、スーパー物件が取得できましたが、購入難易度は高く、1歩間違えば買えなかった物件です。

融資獲得、売る、売らないも含め、2転3転4転。

そのたびによしさんは足を運び、まめに交渉を行い、アルティメットを活用し、離れそうになりそうな物件を繋ぐ為に、本当によく頑張りました。

最後はスーパープレーを連発し、無事決済できましたね！

本当に大変でしたが、この1棟の決済を通じ、よしさんの成長を頼もしく感じています。

よしさんのお住まいの地域は、どちらかというと物件が高く、使える銀行も少ないハンディはあるかもしれません。

その中で結果を出すのは、やりがいがありますね！
これからも一緒に可能性を追求していきましょう！！！！

篠原 武宏