

サラ卒後の購入で大事な事は、既存物件の実績と やはり人のつながりなんだと改めて実感

入会から4年目にはいりまして、今回は15・16棟目（2棟一括）の購入になります。

今回の物件は、東海エリアにある物件で、保有している物件でお世話になっている管理会社からの紹介物件でした。価格が11,500万円、利回り10.5%、RCで築18年。ファミリータイプで15室、駐車場も土地も広い物件でした。

紹介が来た時点で、典型的な会の基準の教科書のような物件でしたのでこれは良いとすぐに動きました。物件診断で佐藤トレーナーから「理想的な物件」という素晴らしいコメントを頂きました。入会してから1番良いコメントだったと思います。

既存の金融機関にあたりましたが、数ヶ月前に決済したばかりで購入ペースが早いということで、どこも融資が難しい結果になりました。

管理会社の担当者に「せっかくのご紹介なのに、融資のあてがなく買えずにすいません」と相談をしたところ、「管理会社の社長から銀行を紹介します」という話になりまして、地元の銀行をご紹介いただきました。

「審査の結果がでるまで、私以外には物件を紹介しません。結果を待ちます」と言っていただけで時間はかかったのですが、待っていただきすごくありがたかったです。

ご紹介がなければ、おそらく門前払いになってしまうような地域密着の地銀とされていたので、しっかりとプレゼン資料を作りました。

「このエリアですでに賃貸業をやっていて、今後もしっかりと拠点化していきたい」と話をしまして熱意を伝えた結果、無事に取引ができることになりました。

保有物件の評価も、銀行員から素晴らしい物件ばかりと言われました。このエリアで持っている物件の入居率が瞬間的ではありますが、ほぼ100%になってこともあり、会の基準で物件を購入し、きちんと満室経営していれば、本当に間違いが無いのだと改めて思いました。

今回の物件を含めてこのエリアに8棟保有になりますので、ドミナント戦略が取れるような形になりましたので、居住地が遠方でも事業実体を認めていただけですごく嬉しい結果でした。

今回の管理会社には、今まで3棟の物件管理をご依頼していて、日々お世話になっております。今回はやり取りを密にしている担当者とのつながりで、物件が購入できたということで、人のつながりが改めてすごく大事だと思いました。

この管理会社はあくまでも管理メインの会社なので、RCを年に2棟くらいオーナーから売却を頼まれるそうで、あまり仲介をしていないそうです。その中の1棟をご紹介いただけたのはすごくありがたいと思いました。

日々どんなところから紹介が来るのかわからないところもありますので、人のつながりを大切にすることと、常に物件を買いたいという話をして印象つけておくことが大事なことだと思いました。

佐藤トレーナーにも、サラ卒後の相談を色々させていただいて、今回もすごく助かりました。

会社員をやめた直後なので、サラリーマン属性がなくなって、自分の法人の実績での勝負だったのですが、物件に融資をいただけたのは自分を認めてもらえたようで嬉しくて感無量の気持ちにもなりました。

不動産は大きなお金が動き、数字で考えて行くビジネスではあるのでドライな印象がありますが、感情のある人間ドラマといえるような、人と人との日々のつながりがとても大事だと改めて実感しました。

今後も会の教えを忠実に、エリア戦略で拡大をしながら、新しいチャレンジで、関東で新築を狙っていきたいと考えています。

関東地方 専業大家 DJさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

DJさん、15・16棟目、購入おめでとうございます！！
驚異的なスピード感ですね！

今回は素直すぎる物件なので、物足りなかった（？）かもしれませんが、
管理会社に銀行紹介してもらおうなど、要所要所を押さえた行動を
されていると思います。

また、今後の拠点戦略において、
サラリーマン卒業後でも拡大に繋がられる基盤となる物件購入と思います！
引き続き邁進されてください！

佐藤 彰洋