

## 3棟目は3億超の購入成功 自分自身を見つめなおし、次のステージへ前進！

---

アルティメット会員になって2年半。今回は3棟目の購入になります。3億超の物件です。

2棟目を購入してから、丸2年経過しての3棟目の購入でした。実は、2棟目を購入したひと月後に、台風の影響を受けて1棟目が床上浸水被害を受け、1階の入居者が全部抜けました。

又、2棟目の方は、半年経過後からコロナの影響で入居率が徐々に下がりはじめました。1年後に入居率も8割位まで下がり、その4か月後には6割まで下がりました。

1, 2棟とも個人で購入したため、銀行さんには短期間での2棟の購入と残債の部分を見られて融資が中々つながらず、又、上記のような既存物件が余りいい状態ではなく、不動産に対して自信が無くなり、このまま拡大していくこと自体も不安が高く、自分のなかでアクセルとブレーキを両方踏んでいる状態になってしまいました。

この暗闇を抜け出すきっかけは、村田さんがグループコンサルの中でコンテクストが広がらないまま、拡大していくと、どこかの時点で行きずまり縮小していき、自分のコンテクストにあったサイズになってしまおうと言われておりました。

もしかしたら、今の自分はそのサイズになっているのではないかと思い（認めたくはないのですが。。。）青木トレーナーに相談させて頂いたところ「その壁を乗り越える必要があり、大事なことに気が付きましたね」と言われたのが、凄く自分の中で残っております。

それからは、これからの出来ごとが起きたことは、自分自身を見直す出来事であり、その時間は天からの贈り物だと感じました。

村田さんがグループコンサルの中で「小さい悪い出来事は、必然だと思え」と言われていたことも、その時に自然とそのように素直に思うことが出来ました。

私の人生を振り返ると、会社員といういわば30年以上組織の中で守られている状況のまま人間です。その様な気持ちのまま、経営者になることは出来ない

考えました。

それから経営者の方々の本や音声を学んだりしながら派生して日本の歴史、中国の歴史や古典等、全く不動産とは関係のない本を読みました。

その中で自分が何が足りないのか、どのような視点を持つべきなのか、人としてどのように生きていくべきなのか等、今までに考えたことがないようなことを考えるようになりました。

この期間は人間的に成長できたものと思いますし、一生、学びを続けなければならぬものだと思うようになりました。（どこかで不動産で経済的に自由になったら、学びも終わりだと思ってた節もあったので。。。）

保有している物件に関しては運よく、火災保険の特約で水害保険に入っていましたので、一階の部分を保険金でフルリフォームを行い、また募集条件を見直し、1階の部分は1年9カ月かかりましたが全部埋めることが出来ました。

2棟目の方は、他の仲介さんのヒアリングを再度して今度は逆に家賃を上げ、繁忙期を中心に仲介店巡りをしたのと、週毎にメール・FAX・郵送と、私の物件を常に管理会社さんの方に記憶に残してもらおうべく活動をした結果、現在は満室までもう一息といった状況になりました。

### **銀行に片っ端から電話 細い糸をたどり、なんとか融資まで繋げる**

今回購入できた物件は、1年前からずっと追っかけていた物件です。入居率が低く、他の方も融資が付かず、私自身も銀行に持ち込んだもののNGでした。

しかし、ある銀行さんが「入居率が改善すれば、融資が出る可能性がある」ということで私の方で小まめに仲介さんと連絡をとって、入居率の確認をしていきました。

3月の繁忙期に入り、入居率が改善したので、確定申告の報告と合わせて銀行さんに持ち込みました。持って行った銀行さんでは、その時に中古のRCより新築の木造の方がいいからと支店長から進められまして、結局話が平行線になり、その銀行さんは諦めました。

その他の銀行さんも、昨年断られているのでだめだろう思いながらも、1年経過

して私のことも記憶にないだろうと片っ端から電話しました。一番最後に先ずないだろうとリストの最後をしていた銀行さんに電話しました。

そこは私の住むところのエリアにもなく、私の勤務先のエリアでもなく、また物件のエリアでもない、という信組さんです。

電話では案の定、厳しいですとの事でした。このままごり押ししてもダメだと思い、手がかりをつかむべく、雑談風に、話を展開していく中で「私の居住地の人間で、過去融資したことはありますか？」と聞いたところ、ないことはないとの事でした。

可能性を若干感じ「もし、そのエリアに物件が出てきたら購入したいので、私の属性的な資料を送って見てもらう事は可能でしょうか？」と聞いたところ、それは全然構わないとの事でした。

電話を切ってその日のうちに属性の資料と、そのほかにこの3棟目の物件の資料も追加しました（ポストイットで“参考に”と記載をして）。

それから2日後に連絡が来て「当行でも前向きに検討したい」と言っていただきました。正直、額が3億超えの物件だったので半信半疑になりながらも、冷静に、条件等を提示して電話をきりました。

そのあと、青木トレーナーに報告をし、非常に驚かれていたのと、良かったですねと言われたのが印象的でした。

一番ネックだったのは、信組さんにとっては物件・勤務地・居住地がエリア外でしたので、そこを解決すべく、担当の方と話を詰めていきました。

その時偶然なのですが、実は私の亡き祖父祖母が農家をやっていた場所が、たまたまそのエリアで、小学生の時によく夏休みに過ごしていたと話したところ、そこに法人が置ければベストですとのことでした。

現在は従兄が住んでおり、年賀状ではやり取りはしていたものの、数年間会ってもおらず、私の母も余り連絡をしてないということで躊躇は有ったのですが、事情を手紙で書き、電話及び直接の訪問で、なんとかその従兄の自宅に法人を置かせて頂きました。

毎年、祖父母のお墓参りはしていたのですが、何となくですが、私を不憫に思い、亡き祖父母が導いているのではないかと思ったりしております。

## 自分に融資して頂ける銀行がどこなのか 物件を持ち込んで確認しながら今後も活動していきたい

物件を複数棟持つということは、銀行さんは残債という「負の部分」をみると思っています。それを覆すためにも、既存の物件の入居率と決算書（確定申告）をよくする必要があります。

私の場合、既存物件の入居率低下した負部分をプラスにすべく、苦労しながらも入居率改善したストーリーの資料を作成したり、決算書もよくなかったのですが、会のコンテンツを使って良く見せるべく、資料を追加したりしました。

また、事業計画書や物件の資料を作り込めたことで自信が生まれ、この資料を見て貰えれば融資の可能性は有る筈だとの思いだけで、銀行さんへのアプローチをしました。結果、細い糸をたどりながらも融資につながったと思います。

今回の購入で、まずは自分が生活する上で必要な目標であるCF900万を超えました。

今後はRC、中古、住居系という基本は外さないのですが、築年数はある程度緩和して、トレーナーと相談しながら、再生系の高利回り物件を数棟（利回りの高い）を購入していこうと考えています。

その理由は、融資期間が短い分、返済が早く進みますので。そのような無借金状態の物件を数棟、10年後に持つのが目標です。そうすることで既存の融資期間が長いRCの返済し、負債を減らしながらキャッシュフローを得たいと考えてます。

また、銀行さんは、既存物件の借入を重視する銀行さんと、ほとんど気にしない銀行さんに分かれると思います。自分に融資して頂ける銀行がどこなのか、融資の情勢を含めて物件を持ち込んで確認しながら今後も活動していこうと思います。

これから物件を購入される方へ。現在、50歳前後から就職氷河期を経験してきた人たちが一斉にあと10年したら定年を迎えます。

年金の不安、再就職の不安、子供が定年時には大学生でお金が足りないとか、私もそのような漠然とした不安を抱えている会社員です。（ですが、今では自分の収入を超えたキャッシュフローを得ています）

その様な境遇の人、特に会の2,000万という基準は高く、躊躇されている方もたくさんいるかと思いますが、スカイプ相談でまずはトレーナーに自分の資産状況も含めて相談してみてもいいでしょうか？

まずは1歩を踏み出すことで、人生が変わりますから。

東北地方 会社員 ななとしさん

### ■担当トレーナー：青木のコメント

---

ななとしさん、大型物件の取得 本当におめでとうございます！

まさに地道にコツコツと入居率を上げるなどの実績を作り、可能性が薄い金融機関に果敢にチャレンジした行動力の賜物ですね。

東北はRC物件が比較的少ないエリアですが、持ち前の寡黙さを活かして、目標の物件の取得に邁進しましょう！

青木 宏之