

あえて行った別観点での交渉、そこで出た協調融資 人生はチャレンジだ！新たな手法で 13 棟目の購入成功

入会から 8 年目。今回は 13 棟目の購入になります。

今年の 5 月末に、管理会社の店長から電話があり、紹介をいただきました。電話はちょうどお昼ごろで、その日の夕方に現地で会う約束をしました。

その時点ではまだ概要書も作成していない状況で、私にだけ優先的に情報をくださいました。

物件は築 20 年の RC で、利回りは 11.6%、価格は 3800 万円です。満室だったので、入居づけはさほど心配していなかったのですが、現地を見て手がかからない物件と判断しました。

管理会社の管理物件だったので、店長から現地で直接ヒアリングしたことで運営状況がよく分かりましたし、すぐ横には軽量鉄骨が乱立していて、相対的に物件力で勝てると感じたからです。

当時の状況としては、仕事を辞めていましたし、4 月に購入したばかりでしたので、さすがに難しいかなという感じがありました。しかし、チャレンジすることで経験になること、そして辞めた今の時点の現状がよく分かったと思ったので、取り組むことにしました。

そして結論から言うと、地元の信金さんを新規開拓することができ、オーバーローンで融資を受けることができました。

ただし、融資は順調にいったわけではなく、入口は「頭金 2 割」からのスタートでした。しかし、これまでの経験を活かすことができ、交渉がうまくいき、なんとか最後にオーバーで着地できたという感じです。

融資づけでは、持ち込んだ信金さんの方向性は、一週間とかからずにとまりました。しかし、その後、口座開設等の具体的な手続きを進めていったにもかかわらず、まさかの本部承認がおりないというハプニングを経験しました。

てっきり融資がおりるものとばかりに思っていたので、担当者からの本承認がとれなかったという電話を受けて、頭が真っ白になりました。

積極的な支店での感触を受けて買う前提で動いていたので、売買契約も結び、売主さんにも協力いただいてサブリースもはずしてもらっていたので、だいぶ焦りました。

ただ、ここからも交渉することができて、支店長が全面的に協力してくださる運びになりました。再度本店にかけあってくださり、信用保証協会との協調融資という道が開けました。

このような状況でも、なぜ購入できたのかを振り返りますと、自分の常識や前提は一旦置いておいて、やってみようとチャレンジしたことが大きかったと思います。

まさかの本承認が下りなかった時は、とにかく行動するしかないと選択肢が狭くなっていましたが、自分の価値観の外にでるといふか、枠の外にでる経験を意図的に選択したことが良かったと思います。良い意味で、自分の常識を壊すことができました。

担当の才津トレーナーからは、定期的な電話相談の中で、投資家としてのあり方だけでなく、人への伝え方など、長期的な視野にたった成長のためのアドバイスをいただいていたので、多少の困難があっても、前向きな気持ちでいられました。

今回は13棟目の購入という事で、多少のことは、トータルでバランスをとれるので大丈夫と思うようになり、細かいところに目を向けるよりは大きくとらえて、もっとも重要でやるべきことが何かを考えて、そこに時間やエネルギーを集中させるようになりました。

また、瞬間的に行動することも大切ですが、冷静になり、物事の抽象度を高くして大きな視点でとらえて俯瞰して状況を見たり、長期的に大切なことを見定めることを大切にするようになってきたとも感じています。

今後の目標は、入居率を100%にして、もっともっと実績をつくっていくことです。また、不動産以外でも、新しいことに積極的にチャレンジして、いろんな経験を積んでいきたいです。

これから物件を購入される方へ。もし自分が当会に入会していなかったから、現在も仕事に追われる人生を続けていたと思います。

自分の場合は、時間もだいぶかかりましたが、退路を断って「不動産投資をやる、

成功させる」と覚悟が決まった時に、現実が動きだしました。あの時、決断して本当に良かったと思っています。

初めてのことは不安や恐怖がつきものですが、やってみるとなんともないこともありますし、自分の価値観の延長線上にはないところに、実は成功があったりもします。

当会には実際に不動産投資で、理想の未来を体現された方がたくさんいます。必要なのは飛び込む勇気と覚悟だと思います。ぜひ飛び込んでみてください。絶対大丈夫です。

九州地方 専業大家 あいぼうさん