

私のような凡人は、折れない心と圧倒的な行動力で 可能性を切り拓いてゆくしかない

こんにちは。関東でサラリーマンをしているMDです。既に卒業しておりますが、アルティメット21期生、佐藤トレーナーの弟子です。

今年3月に購入レポートを提出させて頂きましたが、この11月にも物件購入に成功したので今回も購入レポートを書かせて頂きました。入会して1年9ヶ月、過去13ヶ月で5棟目の購入になります。

詳しくはまた次の物件を購入した際に書き残したいと思いますが、私はこの4月に不動産投資の拡大だけを目的として、4歳の娘と妻を関東に残し、物件を3棟保有している東海地方の某県に単身赴任で移住致しました。

今は東海の某県で借りた家と、関東の自宅を定期的に行ったり来たりしながら、リモートワークのサラリーマンとして生活を送っております。

せっかく移住までしたのだからと、東海地方で懇意にしているガス会社の担当者様と食事に行ったのですが、その際に「良い不動産業者様をご紹介頂けませんでしょうか？」とお願いしたところ、なぜか関東地方の不動産会社様をご紹介頂きました。

今回購入できた物件は北関東なのですが、この東海地方のガス会社様からご紹介頂いた関東の不動産業者様のご仲介にて購入致しました。何がどこでどう繋がるか、動いてみなければ分からないものです。

私は1棟目に取得した物件が北関東にあり、関東の某地銀様から融資を受けて購入したのですが、昨年その某地銀様には、1期目の決算書と2期目の大幅黒字になる決算見込みを持参してご説明に伺った際に、

「2億円程度までであれば、喜んでフルローンで追加融資をしますので、是非条件を満たす良い物件を持って来て下さい」とおっしゃって頂けておりました。

東海地方のガス会社様からご紹介頂いた、関東の不動産業者様との出会い+既存借入先である某地銀様からのおかわり融資が、今回の物件購入に繋がった形です。

今回5棟目として購入した物件ですが、所在地は1棟目に購入した物件から4キロしか離れていない北関東の某市、価格は7,000万円、築21年のRCで、某市では非常に人気の分譲住宅エリアにあるタイル張りの物件です。

ファミリー物件で合計9室、現在満室です。1部屋あたり2台の駐車場を敷地内に確保している土地の広い物件であるため、積算は売価を大幅に超過する9,400万円、某地銀さんの金利1.475%でフルローン融資を受けた場合、8%空室時の1億円あたりのCFは170万円と言うスペックです。

あれ?と思われた方もいらっしゃるかと思いますが、そうです、この物件はCF200万円と言う会の基準を満たしていません。

しかし、私はこの地域のエリア別賃貸需要と家賃相場はしっかりと頭に入っており、その状態でレントロールを見ると相場よりも1.5万円ほど安い賃料で客付けされている部屋が3部屋あることにはすぐ気が付きました。

少し調べてみたところ、これは都内にある売買時の仲介業者様がそのまま管理会社となっており、現オーナー（売主）は購入後この業者様に丸投げ状態だったので、こんな金額で客付けされてしまっていることが分かりました。

この3部屋が退去して適正家賃にて客付け出来ると、この物件はCF210万円と会の基準を超えます。

某市で過去1年間物件を探し続けて、ようやく見つけた某地銀様の目線に合いそうなフルローンを狙える積算超過のRC物件だったので、現時点ではそこそこの物件でも、会の基準を将来的に満たせる可能性が見えているなら、購入しようと言う判断をしました。

また、後述しますが、本物件の担保評価は8,400万円あるので、7,000万円融資だと担保余力が1,400万円出来ることになります。

1棟目としてこの某地銀様からご融資頂いた物件の担保余力も1,300万円あるので、これで合計2,700万円の余力ができることになります。

これで次は、収益性は高くとも積算が出ない担保評価の低い物件（＝駅前の土地が狭くて階数の多い物件など）も狙えることになるので、戦略的に次の融資を見据えて購入しておきたかったと言うことも理由の一つです。

そうと決まれば即物件を見に行こうと思ったのですが、いかんせん月のうち半分

は東海地方に住んでおり、その時は東海地方で生活する週だったので、すぐには北関東の物件を見に行けません。

そこで現在1棟目の管理をお願いしている現地の管理会社の店長様に、「購入したら管理をお願いするから」と約束し、私の代わりに物件を見に行っ、現地から詳細なレポートをして頂きました（店長さんありがとう御座います！）。

私の方では、懇意にしている地元賃貸仲介会社4社の店長様に電話でヒアリングを掛け、総合的に考えてやはりこれは行けると判断したため、即日おかわり融資をすると言っていた某地銀様に持ち込みました。これが8/30のことです。

以前から回答が異様に速いスーパー担当者様なのですが、この物件についても融資打診をした翌日には「支店として取り組むことに決まりました！」との返答を頂いたので、即融資特約アリで買い付けを出して1番手を確保しました。

そこから物件の評価出しを行うために2週間、稟議書作成に1週間、本承認を得るまで1週間、で合計4週間かかりましたが、9/30に無事本承認が下りました。

売主様のご都合で、売買契約は11月上旬、決済は11/25と本承認から2か月後となりましたが、無事決済まで進めることが出来ました。

フルローンをいただくために 自分の強みと戦略を練りに練って、銀行に提案

今回融資付けに成功した理由は、この某地銀様の担保評価基準とフルローンを出してもらうための肝が、スーパー担当者様との会話から既に理解できていたことです。

この某地銀様は物件評価出しに外部業者を使い、出てきた物件評価に7掛けして担保評価を算定されます。この担保評価が物件価格を上回っており、かつ入居率が高いとフルローンの可能性が高まります。

担保評価を出すための掛値は、この7月末までは8掛けだったのですが、8月から7掛けへと厳しくなったことは、以前別の物件を持ち込んだ際にスーパー担当者様からお伺いしておりました。

私の持ち込んだ物件は、売価7,000万円に対して積算価格が9,400万円もあり、

最近はRCの物件評価が高く出る傾向があることも情報として掴んでいたもので、今回の物件評価もきっと高くなるだろうと予測して持ち込んだわけです。

その結果、思った通り物件評価が1.2億円と高く出てきたため、7掛けでも担保価値は8,400万円と売価を大幅に超過しており、また満室でもあるため支店としてはフルローンで本部に出すと言って下さいました。

とは言え、不動産のポータルサイトでは、この某市の賃貸物件の空室率は30%と出てくるので、通常であればこの数字を使って収益評価がなされるのですが、それでは本部の融資承認が下りないことはこれまでの会話で分かっていました。

よって上手に作文を作って、稟議に添えて頂けるよう、以下の点をまとめてお伝えしました。

1. 某市内でも1・2を争う、人気の分譲住宅地にある貴重なRC賃貸物件であること
2. 近隣は某ライバル会社などの木造の賃貸物件は多いものの、競合となるRC物件が圧倒的に少ないこと
3. 私が地元の主要な賃貸仲介会社を全て訪問して交換した約30人の店長や営業マン、工務店、クロス屋、設備屋、水道屋などの全名刺のコピーを提出して、地元につきり食い込んで地道に不動産賃貸業をしている証拠とすること
4. 私が1棟目に購入した物件が、不良入居者問題で購入直後に退去が連続して入居率50%に落ち込んだところから、アプリなどを使って自分で入居者を見つけることも駆使して、空室6部屋を1.5ヶ月で埋め切って、満室の100%稼働に戻し、さらにそこから1年間満室稼働を続けている実績と運営能力を説明したこと

これらをまとめてスーパー担当者様に託し、この人とこの物件なら空室率10%で計算しても妥当性がある！と力強い作文に仕上げたところ、本部から満額のフルローンでの本承認を得ることが出来ました。

今回1棟追加購入したことで、所有物件は5棟82室となり、満室時家賃年収は5,200万円、会の計算式で算出した満室時の年間CFは1,600万円となりました。

過去13ヶ月で5棟を購入、入会して1年7か月で目標のワンベスターまで残り

半分を切りましたので、この進捗を大変嬉しく思っております。

今回は5棟目にして、初めて佐藤トレーナーには相談せず、独断にて購入を決定、銀行様から本承認を得た後に事後報告するという形を取りました。

いずれは独り立ちせねばなりませんし、投資も事業も自己責任なので、今後も原則的には自分で考えて決断することを基本にし、適時佐藤トレーナーにはアドバイスを頂く形にて進めてゆきたく思っております。

目標は2年後の48歳までにワンバスターの仲間入りをする事なので、保有する5棟82室を入居率100%の満室経営で維持すること、ピカピカの黒字&資産超過の決算書を積み重ねてゆくことで、ここから更に規模を拡大してゆきたく考えております。

債務償還年数を気になさる金融機関様が多いので、各金融機関様の基準年数以内に収めるには、毎年各法人でどの程度の税引き後当期純利益を出さねばならないのかも計算した上で、今後も決算書の作り込みを頑張りたいと思っております。(利益を出し過ぎると税金が高くなりすぎ、利益が低すぎると債務償還年数が長くなりすぎてNGとなるため)。

ワンバスターを達成するための、今後の融資戦略は以下の3点です。

1. 今回ご融資頂いた関東の某地銀様からまた1年後に3棟目の追加融資を頂く。(1棟目の物件と今回の物件で、某地銀様で担保余力が合計2,700万円あるので、次は担保評価が低くても収益性の高い物件も狙ってゆく)。
2. 移住した東海地方の某県で開拓に成功した、某信金様にハマる物件を見つけて融資を引く。(売主都合で最終的に購入には至りませんでした。既に諸費用600万円を含む11,500万円のオーバーローンで本承認を一度取っています)。
3. そして関西地方への進出を目的として、実家のある関西にも法人を立ち上げたので、これから不動産業者様と金融機関様の開拓を更に進める。(既に大阪の某信組様とお会いして、融資可能との回答を得ております)

今回おかわり融資を出して頂いた、関東の某地銀の支店長様と先日お会いした際に「今後ご支援したいと思っております、次も7,000万円でも1.5億円でも大丈夫なので是非ご相談下さい」とのご見解を頂戴しております。

今後北関東、東海、関西に的を絞って、ひたすら行動し続け、家賃年収1億円まで何としても持ってゆきたいと思っています。

最後に、入会から半年後に1棟目を購入するまでに私は、銀行開拓で全国津々浦々152支店に電話をしてきました。

結局1年半前に入会してから、これまでにいくつの支店様に銀行開拓の電話をしてきたのかを改めて今回数え直したところ、251支店に融資打診の電話をしていたことが分かりました（入会後半年で152支店、そこから1年で99支店）。

これが東海地方で信金様、信組様をこじ開けて銀行開拓を成功させるきっかけになっているので、改めて、面倒臭くても、眠くても、疲れていても、とにかく時間が無くても、全力で常人の3倍行動しまくれば必ず道は開けると確信を持つに至りました。

「努力は一生。本番は一回。チャンスは一瞬」 共感しまくりのビッグボス新庄の名言

私のような、資産家でも地主でも無ければ、年収5,000万円等の超エリートサラリーマンでもない単なる凡人が結果を残すには、努力と行動を重ねて可能性を自分で切り拓いてゆくしかありません。

自分の強みは、折れない心と圧倒的な行動量でしかないのです。今後も徹底的に努力を継続して、巡ってきた一瞬のチャンスをつかみ取れるように、準備を常に整えておけるようにしたいと思っています。

必ずワンベスターになってみせます。引き続きご指導の程、何卒宜しくお願い申し上げます。

関東&東海地方 会社員 MDさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

MDさん、5棟目購入おめでとうございます！

MDさんから「私のような凡人」という発言は逆に嫌味ですよ(笑)。周りの人は恥ずかしくて生きていけないレベルです。

当たり前のことを誰よりも深く、圧倒的に大量行動できることは明らかに非凡です。加えて、類い希なコミュニケーション能力とプレゼン能力も備わっていますので、

「一騎当千」どころか、「一騎当万」の無双状態です。

地元のプレイヤーとの信頼関係をしっかり構築されていますので、今後も大いに拡大していけると思います。

元々、サラリマンは楽しいので辞めないと公言されていましたが、不動産投資を始められて、最近は考えも変わられたようですね。

お仕事は大変忙しいと思いますが、目標に向かって引き続きがんばってください！

佐藤 彰洋