

ご紹介くださいと言ってみてよかった！ 同じ仲介から2棟連続おかわりをいただけた

2021年1月に入会。今回は2棟目・3棟目の購入レポートになります。

1棟目は、融資付けに大変苦労して、途中で心が折れて諦めそうになりました。

しかし入会して半年が経過し、1棟目のゴタゴタを乗り切った頃には、不動産投資活動が日々の生活の中にルーティン化されて組み込む事ができている実感もあり、やるべきこと、やろうと思ったことをスケジュールに組み込んで、粛々と実施していくことができた為か、1棟目と比較したらスムーズに購入できたように感じました。

1棟目の融資が確定した7月末ごろから8月にかけては、本業についても閑散期であったことから、2棟目以降のRC中古物件を検討するにあたり、どのようなエリアを対象として融資への取り組みをすべきかという辺りを、半年の物件検索で得た感触とすり合わせてパターンの検討を始めていました。

同時に、不動産投資関係の本を読む時間にも恵まれたので、RC中古物件の投資以外について再生系や新築RCについて検討してみたり、不動産仲介会社が自分と同様の投資家に対してどのようなプロモーションをしているのか、実際にお話ししてみたりと、右往左往考えを巡らせてました。

この投資対象に関する右往左往な検討については、宮川トレーナーや先輩のDさん、1棟目の不動産仲介Mさん等の意見をお伺いしたりもして、すごく勉強になりました。

いろいろ考えてみて行きついたのは「当面は会の王道である、RC中古物件を推進してみよう」ということであり、振出しに戻ったわけですが、こういうプロセスも楽しいものですね！

今回購入できた物件は、9月18日にポータルサイトで見つけました。その日のうちに不動産仲介会社に自分のプロフィールを付けて打診、同時に融資の依頼を、あたりをつけていた金融機関2行に打診しました。

ただ、物件を見つけた時は、すでにアメリカへの出張が決まっていたため、9月25日（土）から10月3日（日）は不在。帰国後も2週間の自主隔離が分かって

いたので、現地調査&仲介に面談できる時間が、なんと1週間しかありませんでした。

そこで、仕事の合間を縫って現地調査に行き、不動産仲介会社と2度お会いし、有力候補であった金融機関のご担当にも挨拶に行く、ということをやなんとか5日間でこなしました。あとは電話とメールで何とかする体制を整えて、アメリカに出張に行くことができました。

幸いアメリカ滞在中に、有力候補であった銀行から融資内諾が下りました。ただし、会の基準を満たすために、少しでも金利を下げるための交渉として、想定していた以上の指値をダメ元でお願いしたところ、それがほぼ通ったことから、金利が多少高めでも1億あたり220万円のCFが確保できました。

さて、10月の半ばにアメリカ帰国後の隔離期間も無事に終え、売契の締結をしに不動産仲介会社の方とお会いした際に「他にも良い物件がありましたらご紹介ください」と言ってみたら「あ、ちょうど面白い物件が出てきてますよ～」との即答。

嬉しくなって「すぐに金融機関に打診しますから、物件詳細教えてください！！」と前のめりになってお願いしました。まだHPにも出していないタイミングでしたので私が1番。とてもラッキーでした。

2棟目の物件と比較すると小さめではありますが、いただいた資料を基に計算してみると、積算もCFも申し分ないものだったので、金融機関に即座に打診しました。

駆け足で2・3棟目の話が進んでラッキー♪と思っていたのですが、不動産の神様はやはり少し課題をお与えになるのですでした。

2棟目については、売契の締結の後で境界線の問題が出てきて、駐車場とごみ置き場を動かして土地面積を譲ることになってしまいました。

こちらはかかる費用（ゴミ置き場の移動や駐車場のライン修正費用など）を相手方が持つことを条件に、私が譲歩して、境界線変更要請を受けることにしました。ただ登記などの手配が必要なので、決済が年末までかかることにはなりませんが。

3棟目については、融資内諾をいただいた後に農地の問題が浮上しました。マンションの周りに農地があり、売主さんの売却資産の範囲にその部分が含まれて

いたのです。

こちらは仲介会社の方が売主さんに、農地を切り離しての売却を説得して下さったので、売主さんの承諾を得ることができました。

結果的にはどちらも解決できたのですが、3棟目については「話がご破算になってもしょうがないな」と思って数日過ごすことになりました。

ただ、後から考えると、仲介さんとこれらのやり取りを通じて、お互いの信頼関係が構築されたのではないかと思います。

困った時のコミュニケーションと対応は、やはりインパクトもあり重要ですね。また、宮川トレーナーのサポート力にも支えられました。物凄く感謝しております(^^♪

今後の定量的な目標としては、入会した時に立てた目標「Onevestarになること」です。そのためにまずは2022年の目標と戦略を作成しましたが、状況と進捗に応じて、柔軟に微修正しながら行動します。

定性的な目標としては、不動産投資に関する知識や経験がまだまだですので、色々な情報を吸収していくことです。そのためにこれからも動き続けます！

関東地方 国際税務アドバイザー あっこちゃん

■担当トレーナー：宮川のコメント

あっこちゃん、物件購入おめでとうございます！
順調ですね(^^)

あっこちゃんの行動力があれば、定量定性目標達成は全く問題ないと思います。今回の勝因も、持ち前の行動力とあきらめない心、コミュニケーション力ですね。

これからも頑張ってください！！いつも応援しています！
おめでとうございます(^^)

宮川 泰