

規模拡大のためだけに単身赴任し結果を出せた！ 16ヶ月で6棟目の物件購入に成功

こんにちは。サラリーマンをしているMDです。

2021年11月に購入レポートを提出させて頂きましたが、この2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。入会して丸2年、過去16ヶ月で6棟目の購入になります。

このレポートは自分の備忘録として書いたので大変長くなっておりますが、その点何卒お許し下さい（面倒な方は読み飛ばして下さいませ）。

まず今回の物件購入について語る前に、私が昨年4月に下した大きな決断について書き記しておきたいと思います。それは不動産賃貸業の拡大を目的とした、東海地方への単身赴任での移住です。

私は不動産賃貸業を再開後、昨年4月の時点にて、過去7か月間で4棟合計4億円の物件を購入しておりました。家賃年収は4,550万円、会の計算だと満室想定CF合計は1,200万円の規模まで来ておりました。物件所在地は4棟のうち1棟は北関東、3棟は東海地方です。

私が首都圏在住であるにもかかわらず、東海地方の物件を3棟購入できたのは、金利0.58%で全国対応可能な某都銀様の開拓に成功し、全てオーバーローンで融資頂けたからと言う極めて単純でラッキーな理由です。

ただ、半年で3棟、合計3億円以上のご融資を頂いたので、さすがにこれ以上は無理という事で、その都銀様からは一旦打ち止めになりました。

某都銀様は、債務償還年数が耐用年数内と厳しいので、今後追加融資を頂くのは難しいとなると、首都圏在住の私は、基本的には開拓に成功した関東圏の複数の地銀様と、信金様の融資エリアである1都3県+北関東の一部で物件を買い進めて、ワンベスターを目指さねばならない状況でした。

会の基準を満たす程の良物件は、現金買いに持って行かれる可能性が極めて高い1都3県で物件検索を続け、銀行様と一緒に必死になって融資付けを行っても、結局は現金買いに持って行かれるのであれば労力を割いて頂く銀行様にも申し訳が立ちません。

そしてただでさえ本業のサラリーマンとして、毎晩夜中の2時、3時まで働いて忙殺されている中なので、そこに自分の貴重な時間と労力を割くのは「労多くして功少なし」=コスパが悪すぎると言う結論に達したのです。

そうなる、私が融資付けを行って購入できる残るエリアは北関東の一部だけという極めて限られた地域に限定されるわけですが、首都圏の投資家は大なり小なり皆さん私と似たような状況なので、必然的に北関東も首都圏の投資家が物件を奪い合う激戦区となっていると感じています。

一昨年9月に1棟目として、私が北関東の某県で会の基準を満たす物件を購入出来たのは、某地銀様が物件資料を持ち込んでからわずか3時間で支店承認を出して下さると言う超異例の高速承認でご対応下さり、最終的に10名以上の買い付けが殺到した中で即日1番手を押さえることに成功したと言う幸運に恵まれたためです。

某地銀様とは、それまで何度も他の物件と一緒にトライしていたので、私の属性審査は既に終わっており、更に持ち込んだ物件がその某地銀様が抵当権を設定していた物件だったので、物件評価が既に終わっていたことがこの超高速での支店承認に繋がりました。

その某地銀様には、1期目の決算書と2期目の決算見込みを持参してご説明に伺った際に、「2億円程度であれば喜んでフルローンで追加融資をしますので、是非良い物件を持って来て下さい」と支店長様におっしゃって頂いたにもかかわらず、結局半年以上某県で新たに会の基準を満たす物件は1件も見つけられておりませんでした。

結果的に2021年11月に、その地銀様からのご融資で、北関東の某県で1棟追加購入しましたが、1年以上空いてしまいました。

この八方塞がり打つ手が無い状況の中、これから先どうやってワンベスターを目指してゆくか…と今後の規模拡大戦略に思い悩んでいた際に、私は東進ハイスクールの林修先生が言っていた以下の言葉を思い出しました。

努力は裏切らないという言葉は不正確だ。
正しい場所で、正しい方向で、十分な量なされた努力は裏切らない。

私は努力が大好きです。
努力は偶然を必然に変える力を持っていると心から信じています。

能力的には凡人の域を出ない私が、会社員としてある程度出世の階段を上って来られたのは、凡庸な能力を努力と長時間労働（＝行動量）でカバーしてきたからに他ならないため、これこそが私が結果を出すための最大の武器であると認識しています。

しかし、やみくもに努力をするのは効率が悪すぎます。まずは努力をする正しい場所と、正しい方向性を決めねばなりません。

詳しい理由を書くとそれだけで数ページになるので詳細は割愛致しますが、私が努力をする正しい場所として定めたのが、東海地方の某県でした。勝てる可能性が高い場所を選んで戦うと言う極めて当たり前のことをシンプルに実行に移そうと考えたわけです。

勝てる可能性が高い場所を選んで戦う いざ東海！単身赴任を決断

もちろん何のアテもなく、某県に単身赴任で移住するというプランを実行に移すことはギャンブルでしかないため、事前にいくつかの金融機関様に私が某県に移住したら、融資検討のテーブルに乗る可能性があることの確認は取った上でのチャレンジでした。

あくまで可能性があると言うレベルでしかありませんが、可能性がゼロではないことが確認出来たので、妻と4歳の娘を関東に残し、私は東海地方の某県に単身赴任で移住して、不動産賃貸業を拡大する計画を3月中旬から実際に練り始めました。

そして某県への単身赴任移住を最終決定し、家を借り、家具を準備し、GWが始まる4/30に単身移住致しました。

ちなみに借りた家は築40年、家賃34,800円、3点ユニット、ベランダ洗濯機、19㎡のワンルームマンションです（もちろん贅沢品の車は所有しておらず、電車とカーシェアリング生活で徹底した儉約生活を送っております）。

移住の引っ越しを片付けて、GWのほぼすべての時間は融資セットの改訂に費やしました。これまでの融資セットをベースに、所有物件をいかに再生して全部屋満室稼働させているのかを盛り込んで、再度徹底的に内容を作り直し、1,300ページの新融資セットへと強化致しました。

地元金融機関様は、某地銀様1社以外、メールアドレスと言うものがありません。今時、全て紙資料での提出か、FAXでの対応となります。

私の属性資料は量が膨大でFAXでお送りすることはそもそも不可能であるため、印刷会社にプリントアウトを頼んで、自分で巨大なファイルに綴じて毎回全ての支店様まで持参していました。

印刷代とファイル代だけで金融機関様に提出する融資セットは1冊7,000円かかります。25冊作ったので、銀行開拓で提出する資料作成代に17.5万円をかけたこととなります（苦笑）。

1,300ページの融資セットはタウンページ2冊分くらいの厚さがあるので、金融機関のご担当者様にファイルをお見せすると大体初めはドン引きされますが、30分ほどお時間を頂戴して丁寧に説明すると、全てのご担当者様が前のめりに話を聞いて下さいました。

「こんな資料は金融機関で長らく働いているが、過去一度も見たことが無い」と全員から口を揃えておっしゃって頂けるため、「勝てる可能性が高い場所を選んで戦う」という戦略を実行に移した事は功を奏していると言えます。

また金融機関様にアタックする際には、出来る限り地元の方からご紹介して頂く形を取りました。管理会社様・ガス会社様・リノベーション業者様・元付業者様・賃貸仲介会社の社長様・そして自分の借りているマンションの大家さんからも紹介して頂きました。

ただ、某地銀様だけは、どうしても取引している人が私の周りで見つからなかったため、仕事を発注している大工さんのご友人であるIT企業の社長様を紹介して頂き、一緒に食事に行って事情を説明して仲良くなり、その方からご紹介して頂きました。

地方の地銀、信金、信組様に地元の方からのご紹介で行くと、その方と金融機関様との関係性もあるためむげには断られず、一度話を聞きますよと言って頂けることも良くわかりました。

その代わりに、ご紹介頂くからにはご紹介者様の信頼に傷をつけるわけにはいかないため、私は持っている法人、物件、残債、金融資産と全てフルオープンで真っ向勝負で何一つ隠すことなく、金融機関様には資料を持ち込みました。

前置きが大変長くなりましたが、今回6棟目として購入した物件は、12月上旬に4棟目を購入した仲介様よりご紹介頂いたものとなります。

ご紹介頂いた時には、1番手の方が既に売買契約を巻いて、融資付けに動いている状態だったのですが、移住して現地まで30分程度である地の利を生かして即日物件を見に行きました。

また、開拓に成功した某信金様には「こんな良い物件もたまに出るので参考資料として見ておいて下さい」と帰り際に資料を提出しつつ、仲介様には「もし1番手の方がローンブレイクするようなことがあれば、即ご連絡下さい」とお願いして2番手を確保しておりました。

そんなこんなで12月末になった頃に、1番手の方がローンブレイクし、その物件が私の元へと回ってきました。

価格は7,000万円、築30年のRC、積算大幅超過、某信金様の金利1.7%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320万円と言うかなりのハイスペック物件です（実際には賃料設定が甘かったのが、適正賃料で計算し直すとCFは280万円まで下がるのが分かったのですが、それでも良い物件だと思います）。

これはライバルに取られないうちに即物件を押さえねばならないと判断し、今回は融資特約無しで翌日には売買契約を締結しました。

地元の某信金様からは9月と10月に2度、1億円オーバーの本承認を別の2物件で取っていたのですが、両方の物件で売主様から売買契約は融資承認順だと言われていたこともあり、融資付けを先に進めておりました。

結果として2物件共に本承認を頂いた後に、売主様都合で売り止めとなってしまい、某信金様には大変ご迷惑をおかけしていた経緯がありました。

二度ならず三度までも、融資本承認を取った後に物件が飛んでしまう結果になると、私の信頼は地に落ちると分かっておりましたので、今回は審査に上げて頂く前に融資特約無しで売買契約を巻いて、物件を確実に押さえた状態で審査をお願いした次第です。

某信金の支店長様には「御庫とは一蓮托生だと決めており、もし本承認が下りなくても他の金融機関様に浮気して持ち込むことはせず、手付金を放棄して本物件からは下りると決めているので何卒お願いします」と宣言して勝負に出た形

です。

審査に出すのと並行して、改めて近隣物件の調査を行って適正賃料への値下げした際の家賃年収を算出、それにプラスしてどう考えても余ってしまう敷地内駐車場6台を月4,000円で月極にて貸し出したとすると年間収入は1,025万円、本物件の利回りは14.65%となる事が分かりましたので、その情報も某信金様にはお伝えさせて頂きました。

結果的に、お正月休みを挟んで3週間後の1/19に、無事に本承認を頂くことが出来ました。

融資内容は破格の条件となり、物件価格7,000万、諸費用分として700万円を追加した融資額7,700万円のオーバーローン、金利は1.8%、融資期間は某信金様から耐用年数を6年オーバーする23年でお願いしたいとのご依頼を受けたので、それにてご融資頂きました。

700万円のオーバーローンでも返済比率は39.9%、1億円あたりの空室率8%時の年間CFは403万円と、ありがたい限りの内容となりました。

実はこの物件、空室率が50%の半空物件でかなり荒れているので、通常は融資が付かないと言われていたのですが、地方で5棟83部屋を満室稼働させている不動産賃貸業の実績を大変高く評価して頂き、事前に「MDさんであれば空室率は関係なく融資を出します」と言って頂いていたので、融資特約無しで売買契約を巻くと言う勝負に出ることが出来た次第です。

今回1棟追加購入したことで、所有物件は6棟+競売で現金購入した区分所有4部屋で合計100部屋、満室時家賃年収は6,325万円となりました。

購入時の借入総額は5.2億円、返済比率は43.9%、会の計算式で算出した満室時の年間CFは1,945万円となりました（現金買いした区分所有からのCF200万円も含まれます）。

過去15ヶ月で6棟を購入、入会して2年で目標のワンベスターまで残り3,675万円まで来ましたので、この進捗を大変嬉しく思っております。

移住前に佐藤トレーナーとは、東海地方の某県に単身赴任で移住してから物件購入までに最低でも1年はかかるだろうと話しておりましたので、移住後10か月で地元信金様から3度目の融資本承認を得て、会の基準を大きく超える物件を決済出来たことは大きな自信に繋がりました。

リモートワークで日々深夜まで働きながら、不動産のために活動することは決して楽ではありませんが、そこを気合で乗り越えて大量行動を続ければ、結果は必ずと出るものだと改めて感じております。

愛する妻と娘へ、もう少し待ってほしい 必ずや特大のおみやげを持ち帰るから

妻と4歳の娘を首都圏に残して、不動産賃貸業の拡大のために東海の某県に単身赴任で移住するなど、だいぶ頭のおかしな人だと妻には言われておりますが、首都圏に居続けたなら間違いなくこの物件を買い増せてはいなかったと思います。

移住して1年以内に結果を出せたことで、妻も大いに納得してくれています。目標は2年後の49歳までにワンバスターの仲間入りをすることなので、満室経営を続けてピカピカの黒字決算書を継続させ、今後ますます限界まで行動し続ける所存です。

私を評価してご融資下さった某信金様のご期待に応えるためにも、必ずや早期に半空物件を満室まで持って行き、次のご融資へと繋げたく思っております。

追加で申し上げますと、1月中旬に某県において、区分所有の競売物件も1部屋357万円で落札しました。

リフォーム無しの現状のまま仲間の大工さんが月5万円で借りて下さるので、利回り16.8%で確定しております（管理費と修繕積立金で5,000円なので実利回りは15.1%）です。

家賃年収は60万円なので、収入と言う意味ではほとんど誤差に近いのですが、この物件は家賃の受取口座として某信組様に法人口座を開いて実績を作り、既存顧客として1年間ほど家賃受け取りの実績を作った後に、1棟物をご融資のテーブルに乗せることを目的として現金にて購入しました。

某信金様こそが私にとって最も大切なパートナーではありますが、対応できるエリアが狭いため、エリア外の物件が出た際には某信組様からご融資を引けるように可能性を広げておきたいと考えて戦略的に手を打った次第です。

これからも限界まで全力で行動し、必ずワンバスターを達成してみせます。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、6棟目の購入おめでとうございます！
毎度、圧倒的な行動量とストイックさに驚嘆いたします。

MDさんは関係各所への丁寧なコミュニケーションとアピールがとても上手です。
そして派手な部分だけではなくて地道な努力をコツコツ積み上げられるところが
MDさんの魅力だと思います。

引き続き、MDさんのチャームングさを武器に頑張ってください！

佐藤 彰洋