

今回 20 棟目と規模拡大を続けて来れた理由は 会の教えを腹落ちし、忠実に行動しているから

2018年3月からアルティメット会員となり、現在5年目になりました。今回は20棟目の購入になります。

今回は、不動産の融資に積極的な、関西の信組での念願の初取引となりました。2018年に大阪が融資が出やすいと聞いて、大阪に法人登記し事務所も借りて準備を進めていました。ですが、今まではコロナの運転資金を借りているくらいで、大きな成果がありませんでした。

今回融資を受けた信組さんは、昨年9月に友人からご紹介いただきました。口座開設後は何度か融資の打診をしたのですが、スピード負けしたり評価が伸びなかったりで、なかなか融資にはつながらない状況でした。

そんな中、今年2月頃に仲良くさせていただいている仲介さんから、物件のご紹介をいただきました。RCで価格9000万円、築16年1K24室で、利回り11.2%。1億換算CF360万円で非常に良いスペックでした。

相当良い物件なので当然ライバルもいたもので、すぐに動いて東海エリアの2銀行で審査の依頼をしました。

感触は良かったのですが、実は容積オーバーの可能性があるという話が後になってわかり、それを金融機関に伝えたところ、融資不可となりました。他の購入検討のライバルも容積オーバーという問題で金融機関には断られ全滅という状況でした。。

そこで今回融資が出た関西の信組にきいてみたところ、容積オーバーでも気にしないという話と、エリアとしても取り組み可能という話でした。担当者ベースでは「かなり取り組みしやすそうな物件です！」という話になり、非常に前向きに検討していただくことになりました。

審査自体は順調に進み、3月上旬の時点で支店内でOKで、本部もほぼ行けるので資料さえすべて揃えば3月末に決済できそうという形でした。金利は若干高めですが、良い評価が出て融資額も伸び、自己資金は物件価格の約5%となりました。

ただ、元付けの業者さんと売り主とのコミュニケーションがうまく行っていないようで、追加資料（外部駐車場の台数や最新のレントロール、ランニングコストの詳細、エレベーター会社、Wifiの会社情報など）が全然揃わない状況でした。

売買契約書のドラフト確認も難航して、非常に時間がかかりました。さすがにしびれを切らして「売り主のところに私と仲介さんで行きたい」と伝えました。

その後売り主側の仲介さん・売り主さん含め4者で打ち合わせを行うことができ、具体的なスケジュールをまとめることができました。

直接会って話をすると「売り主が法人で、決算の関係で売り渡しを遅くしたい」という話でした。資料が出てこないのも、売り主が昔ながらの大きい会社で社内の決裁もあり、確認に時間がかかっているような状況もわかりました。

私の気持ちは、3月末の決算の時期は金融機関としても融資がしやすいので、3月末決済かなと考えていましたが、実際に話ができ相手の状況が知れて良かったです。

あとこの信組は、物件評価を出す際に不動産鑑定士に鑑定評価を依頼するルールでした。容積オーバーの可能性が高いという話でしたが、実際は鑑定士から詳細を調べて計算したところ、容積オーバーしていないことがわかり、すごくラッキーな結果でした。

冒頭での話で、関西では4年前の2018年にオフィスを借りて民泊の法人を本店登記し、大阪で民泊をして事業実態も作ったりして準備を始めたものの、不動産の融資は初で、4年がかりでようやく芽が出たので非常に嬉しいです。

今回の物件で300室を超えることになりました。入居率も今回物件は3室空いている状況ですが、それを入れても全体として98%稼働でとても順調に運営できています。

これから物件を購入される方へ。私が規模拡大をできているのは、会の教えを腹落ちして忠実にやって行動しているからだと思います。いろんな困難はつきものですが、動いていれば確実に結果がついてくると思っています。

空室対策も、会の音声でほとんど事例として出ているので、安心してその通りに進めています。また、佐藤トレーナーからも都度都度バックアップをしていただき、とても感謝しています。

今後は念願の都内新築RCを進めつつ、並行して今回の信組さんから連続で融資をしていただけそうで、再生物件の事業計画を作って打診している最中です。

来たチャンスを確実にものにしていけるように、常に準備しておこうと考えて、今後もすすめていきたいです。

関東地方 専業大家 DJさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

DJさん、20棟目購入おめでとうございます！

20棟のベテランになっても、購入レポートを書き続けていただけるのはうれしい限りです。ありがとうございます！

ここまでの規模になるまで決して楽ではなかったと思いますが、諦めずに行動し続けられた努力が、結果をもたらしたのではないのでしょうか。

DJさんは基本に忠実で、真摯な学ぶ姿勢、情報収集力、積極果敢な銀行開拓、高い入居率の維持が規模拡大の原動力になっていると思います。

新築、再生と新しいチャレンジが続きますが、ぜひこれからも歩みを止めず頑張って行って下さい！

佐藤 彰洋