

不動産投資を始めて約2年、今回が8棟目の購入 Onevestar 達成まであと1棟！引き続き全力を尽くす

こんにちは。サラリーマンをしているMDです。

7月に購入レポートを提出させて頂きましたが、この8月末にも物件購入に成功したので今回もレポートを書かせて頂きました。本年度3棟目、2020年9月に1棟目を購入してから丸2年で8棟目の購入になります。

購入した8棟目は、ドミナント戦略を進めているエリア内にあり、スペックは築19年のRC。積算1.08億円に対して、価格は8,100万円と133.3%の大幅積算超過。某信金さんの金利1.8%で耐用年数内の28年にてフルローン融資を組んだ場合、8%空室時の1億円あたりCFは356万円と、今時珍しい高スペックの物件でした。

「これは是が非でも欲しい！」と思いましたが、今年2月と7月に2棟合計2,100万円のオーバーローンで2.21億円のご融資をして頂いた某信金さんから、更に追加融資を頂くことはさすがに無理がありすぎると思いました。

そこで今回は、1年前に撃沈した金融機関様も含め、この物件に融資を付けて下さる可能性のある9金融機関様に改めてアップデートした属性資料を持ち込んで、全力で融資付けを試みました。

6月中旬に融資特約を付けて、売買契約を巻いてから融資付けを進めたのですが、良いところまで行ってことごとく撃沈。融資特約は8月15日に切れるためちょっとヤバいなと思ったのですが、最終的に8月2日と8月5日に、両方ともに今回初取引となる2金融機関様にて本承認を頂戴致しました。

どちらで進めるかを悩みに悩んだ末、融資内容として、金利2%台。頭金は約1割。耐用年数残28年に対して、融資期間25年と3年短縮の金融機関様を選びました。

これまで金利0.58%~1.8%のオーバーローンにてご融資頂いて買い進めて来た事を考えると、決して好ましい融資内容では無かったのですが、物件スペックが高く頭金を1割入れることもあり、8%空室時の1億円あたりCFは412万円になるため、購入へと踏み切りました。

また、この金融機関様との関係性を深めることで、今後隣のエリアへの進出も可能となり、2回目以降の取引ではフルローンも検討、金利も下がる見込みであると言って頂けたため、将来的な可能性も考慮してご融資頂く金融機関様を決めました。

今回1棟追加購入したことで、所有物件は8棟+競売で現金購入した区分所有4部屋で合計132部屋、満室時家賃年収は約8,800万円となりました。

総投資額は7.65億円、返済比率は43.5%。会の計算式で算出した満室時の年間CFは2,750万円です（現金買いした区分所有からのCF250万円も含まれます）。

2020年9月に1棟目を購入してから丸2年。今回8棟目を購入して、Onevestarまで残り1,200万円まで迫ってきました。

私は今回の物件以前に購入した、北関東と東海にて所有する7棟118部屋の内装と外装を、近隣の競合物件を調べ尽くした上で勝てる物件へとリフォーム・時に大胆にリノベーションし、更に徹底したドブ板営業とあの手この手を駆使して、全部屋満室の入居率100%で稼働させ続けています（厳密にいうと昨年1年間の入居率は99.6%）。

審査時に所有物件に1部屋の空室も無かったことは、私の金融機関様への大きなアピールポイントの一つとなりました。

今回新規に開拓に成功した金融機関様へもそうですが、既存の借入先についても、私は以下の4点をしっかりとご報告するようにしています。

1. 金融機関様の融資エリアで購入した入居率45%~75%の物件を、購入後1~2ヶ月で再生から全部屋満室に持って行き、空室が出ても全て1ヶ月以内に速攻で客付けして満室をひたすら継続させている高い稼働率の実績
2. 役員借入金を含めないでも、資産超過の今期B/S
3. 各金融機関様の基準以内の債務償還年数に収まるように着地させた、税引後当期純利益がしっかり出ている黒字の今期P/L
(利益を出し過ぎると税金が高くなりすぎてキャッシュが手元に残らず、利益を削り過ぎると各金融機関様の債務償還年数にハマらないため、そこを考えて着地させる)

4. 来期B/SとP/Lの着地見込みと、それで着地させた際の 債務償還年数見込み

至極単純な、これら当たり前のことを当たり前にやり込めば、奇策を使わずとも
おかわり融資の扉は自ずと開き、さらに新規開拓も出来るものだと改めて感じ
ています。

ある程度の規模がある物件を、あと1棟購入出来ればワンベスター達成となるた
め、来年2023年度上半期には到達できるのではないかと考えています。

融資が厳しいこの状況下において、2020年にスタートして2年半でOnevestar
まで行ければ当初の想定以上のスピードであるため、ここまで来たら気合で実
現したいと思っています。

次のレポートがOnevestar達成報告となるよう、引き続き全力を尽くします。

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、8棟目購入おめでとうございます！

すこぶる順調ですね！

MDさんはステークホルダーのニーズを読み取り、いち早く提供する能力が
抜群です。さらに要所要所でのトレーナーの活用法も上手です。
ただし、順調すぎるときこそ気が緩みがちなこともあります。

MDさんには必要ないとは思いますが、

「勝って兜の緒を締めよ」の精神で引き続きがんばっていただきたいです。

「勝つべくして勝つ」で、念願のワンベスターを目指してください！

佐藤 彰洋