

23 棟目は再生物件 修繕後の試算は CF550 万円 改めて会の再現性のすごさを実感

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23棟目の購入になります。

今年の6月、関西の信組と初取引ができ、東海エリアの物件を購入したのですが、その時融資をいただいた信組から連続での融資となります。

⇒[前回のレポートはこちら](#)

順番としては、前回のレポートの物件よりも、今回の物件を先に信組担当者に提案をしていたのですが「今回の物件は空室が多すぎてハードルが高いので、先取引実績を作ってください。初回では無理です。」という回答でした。

その担当者からのアドバイス通り、前回のレポートの物件を先に融資していただき、取引実績を作ったあと、今回の物件で計画通りに融資をして頂く形で進めることができました。

今回購入できた物件は、2022年1月に、いつも良い物件を紹介してくれる仲介さんからご紹介いただきました。東海エリアの山のほうの田舎で、重量鉄骨の物件になります。

情報を頂いた時点では、平成8年築の物件で、8,500万円・利回りは16%と高利回りではあったものの、24部屋中4部屋の入居でした。

残債もない物件ですが、オーナーが親から受け継いだ後「管理できないから空室が徐々にでて今では4室しか入居がなく、運営ができないので売りたい」ということでした。空室が多い再生物件ということで、修繕費も含めて融資を打診しました。

私の過去の再生物件に関するプレゼンを、信組の担当者にしていたこともあり「今回の物件は事業計画をしっかりと作り込めば、なんとか行ける可能性がある」ということでした。

「ただ、融資がしやすい物件で事前取引実績を作っておかないと、おそらく融資が通らない」とも言われていました。

担当者と作戦を練っている間に、タイミングよく別の物件が出てきましたので、まずはその物件で先に融資いただき取引実績を作ることができました。

融資後1ヶ月経過したくらいで、担当者から「この物件を本部に上げる段取りを組みましょう」と連絡があり、すぐに事業計画や本部への企画書を、担当者と摺り合せて作り込みました。

物件が売りに出てから半年近く経っていたのですが、高利回りの物件なので何人か銀行打診で動いていたものの、融資が難しくまだ残っていました。

現地の視察に行った際は、他の物件でもお世話になっている修繕の業者さんと見に行き、「おおよそ1500から2000万円くらいで修繕ができそうだ」ということでした。

管理会社の候補になっている方も、まだ融資が出るかどうか分からない状態なのに現地まで一緒に来てくれて、プロパンガス屋さんからの協力体制を作ることや約束してくれたり、募集の提案をいただいたり、とても好意的に動いていただきました。

最初の価格の8500万円だと、修繕費入れて1億オーバーになってしまうのですが、それだと金融機関の評価が追いつきません。金融機関の評価としては、修繕しても7500万から8000万円くらいということでした。

なので、思い切って売り主さんに2000万円の指値を依頼したところ、数週間かかりましたが、無事にOKをいただくことになりました。

もし6500万円で購入できれば、利回りも22%くらいになります。そこで信組の担当者に頑張って本部に説明をしていただいた結果、物件価格に加えて修繕費も込みで、満額で無事に融資をいただくことができました。

今回購入できて振り返ると、

- ・半年もグリップをしてくれた仲介さん
- ・今度この物件を管理していただく管理会社
- ・修繕の業者さん
- ・信組の担当者の融通のきかせ方

このチームがあっただけで、融資が通ったのだと思います。

修繕後は、18%~19%くらいの利回りになりそうです。また今回融資期間が耐用年数よりも伸びた関係で（8年が本来の残存での融資期間ですが、なんと10年まで伸びたので）1億あたりCF550万円くらいでの試算になります。

今回の物件は、来年3月の繁忙期には9割から満室まで持っていきたいですが、20室の空室を直して埋めることをしないといけないので、気合を入れて取り組んでいきたいです。

田舎なので不安もありますが、昨年約20室空いていた再生物件を、一度満室まで進められたので、その経験も後押しにはなっています。

また、佐藤トレーナーからの的確なアドバイスも都度都度とても助かりましたし、8月の再生物件の見学ツアーにも参加させていただいて、もっと古くてすごい再生物件を見させていただいたことも、自分の壁を超える事ができているのではないかと思っています。

市況的にも中古の価格が高いので、今後は都会の土地から、新築と中古の高利回りの再生をメインでやっていくという方向が見えてきて、実績を積み上げて行けるように頑張っていきたいと思っています。

東京の新築区分も、3回目のトライで抽選が当たり購入することができ、購入できる物件の幅が広がってきました。満室の家賃売上2.6億円を超えるところまできまして、もう少しで売上3億円が見えてきました。

会で学んでいることが自分でも実現できるようになってきたので、改めて会の再現性のすごさを実感しているのと同時に、すばらしいノウハウを学べたことをとても感謝しています。今後も基本を忘れずに進めていきたいです。

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、物件購入おめでとうございます！
これくらいの数になってくると、いちいち棟数を覚えて
いられなくなるのではないのでしょうか笑

今回は再生系ですが、大幅に指値ができて、仕上がり利回りは素晴らしいですね。
DJさんの保有物件も多種多様になってきて、運営の面でも、財務諸表の面でも

バランスの取れたポートフォリオになってきていると思います。

売上3億というワードが出てましたが、引き続き目標高くがんばってください！

佐藤 彰洋