

初購入から 2 年 4 ヶ月 休まず走り続け Onevestar 達成！ ようやくスタートラインに到達、本当の勝負はこれからだ

こんにちは。サラリーマンをしているMDです。

2022年2月、7月、8月に引き続き、2023年1月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。2020年9月に1棟目を購入してから2年4ヶ月、9棟目でOnevestarに到達致しました。

今回購入できた9棟目は、ドミナント戦略を進めているエリアの端に立地しています。スペックは築16年のRC、積算1.35億円に対して価格は1.13億円と約120%の大幅積算超過。

某信金様の金利1.8%で耐用年数内の融資期間30年にてフルローンを組んだ場合、8%空室時の1億円あたりCFは240万円の物件でした。

いつもの如く、これは是が非でも欲しいと思いましたが、2月、7月、8月に3棟合計約3億円の物件を購入しているため、さすがにハイペース過ぎるとの自己認識もあって一瞬躊躇しました。

が、ちょうどB信金様から「年末までに数字を作りたいたので追加で借りて頂けませんか？」と電話がかかって来ていたこともあり、フルローンが付いて自己資金は初期費用の8%だけであれば、年明け早々にやってくる2棟の不動産取得税と春の固都税8棟分を支払ってもキャッシュは回る見込みが立ったので購入を決断しました。

B信金からのお申し出もあり、これは行けるだろうと10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、融資特約が切れる11月30日までには残念ながらどこの金融機関様からも本承認を得られませんでした。特約期日までに融資を付けられなかった・・・これは私にとってこれは初の事態でした。

売主様からは毎日電話を頂き「融資本当に頼むね」と毎回おっしゃって下さっていたこともあり、ここで「すみません、融資がつけられませんでした・・・」とはとても言えない状況であったため、「あと1ヶ月下さい！何とかします！」と売主様に直談判してOKをもらい、融資特約の日を1ヶ月後にずらして頂きました。

とは言え、A信金様は今期3棟も購入しているからNGと本部で否決され、追加でお金を借りて欲しいとお申し出のあったB信金様も本部から頭金10%との回答、C銀行様は支店の段階でNG、D信金様は営業エリアの問題で控えたいのと回答。

残るはE信組様のみと言う状況となり、これは非常にまずい・・・とさすがに焦りも感じました。

もう望みはE信組様しかないため、ご担当者様と密に協議をし、追加で様々な財務的資料を徹夜で作り込んで即提出を繰り返したことで、12月中旬に何とか初取引となるこのE信組様からフルローン（融資期間30年、金利2.5%）で本承認を頂くことが出来ました。

取得税と固都税を考えると、今回1割の頭金を出すことは現実的ではなく、さりとてフルローン融資の可能性はこの信組様1つしか無い。既に融資特約期日を1度延長して頂いているのに承認は下りず、時間は一日、また一日と過ぎてタイムリミットが迫ってくる。

この辺は文章に記してもなかなか上手く表現できない、心理的圧迫感を感じる日々だったので、ある意味貴重な経験を積めたと思っています。

本承認後も、決済3営業日前に「連帯債務者の押印拒否で抵当権解除が出来ない」と抵当銀行に言われたり、売主様サイドから売買契約無効を主張されたり、こうなったら裁判突入も辞さずと弁護士先生と腹を括ったり、と様々なことがありましたが、何とか無事に決済を迎えることが出来ました。

今回1棟追加購入したことで、所有物件は9棟+競売で現金購入した区分所有4部屋で、合計151部屋、満室時家賃年収は1億6万円と、遂に家賃年収1億円の大台を超えました。

この2年4か月の間に購入した全9棟の合計金額は8.22億円、平均利回り12.2%、計算してみたところ売り出し時の積算価格合計は10.7億円なので、大幅な積算超過物件ばかりを購入してきたことが改めて分かります。

頭金を出した物件、フルローンの物件、オーバーローンの物件と様々ですが、融資総額は8.5億円なのでトータルで2,800万円の融資額超過と言う結果でした。

返済比率は43.0%、会の計算式で算出した満室時の年間CFは、2,993万円になりました（現金買いした区分所有からのCFも含みます）。

これまで購入した物件の中には入居率40%の物件もあり、毎回平均すると1/4は空室だったのですが、とにもかくにも金融機関様から「買い過ぎです」と毎回指摘される逆風の中、連続融資を引いて物件を追加購入してゆくためには、非の打ち所がない完璧な運営実績が必要であったため、購入した物件は必ず満室を達成してから次の物件購入を金融機関様に打診することを絶対のマイルールとしてやってきました。

融資審査時には、所有物件に1部屋の空室も無い状態をひたすら貫き続けている事業経営者としての気合い、そして平均築年数27年の地方RC物件で直近1年の入居率99.6%と言う超高稼働率で回し続けている賃貸経営の実績が、今のご時世でも2年4か月で全所有物件をフルオープンにした正面突破の正攻法にて、フルローンとオーバーローンを連続獲得してワンベスターを達成出来た最大の要因であろうと思っています。

さすがに自己資金が枯渇気味なので、しばらく買うのはお休みしてキャッシュを貯めつつ、次は現在年間売上8,000万円ペースまで成長しているリフォーム業と塗装業の事業拡大に心血を注ぎたく思っております。

新たにご夫婦のクロス屋さん2名を社員として、自社で雇用することも決めました。この事業も年間売上1億円まで育て上げ、不動産賃貸業+リフォーム&塗装業の合計で実質的ツーベスターを達成することが2023年の目標です。

まだ会社員としての勤務も継続しており、トリプルワークであるがゆえに休みはGW、盆、正月の年3回で、あとは土日もひたすら働く生活を続けておりますが、あと干支が一周回ったら年金受給者の年齢になってしまうため、もう残された時間はそれほど長くはありません。

言語化するの是非常に難しいのですが、ここへ来て何かビジネスの勘所の様なものを掴みかけている感覚がある今だからこそ、きっちりそれを掴みきるまでアクセルを緩めずに全力で突き進みたいと思っています。

今回のレポートは私にとってOnevestarを達成した特別な回であり、またいつもの通り備忘録でもあるため、最後に個人的な感想を記すことを何卒お許し下さい。

この2年4ヵ月、物件は見つかるのか、金融機関の開拓は出来るのか、融資は付くのか、当然のことながら何一つ確証の無い中で、自分にプレッシャーをかけて続けて文字通り狂ったようにひたすら大量行動を継続してきました（妻から見ると本当に狂人であっただろうと思います）。

SMBCも、スルガも、りそなも、消費税還付も使えない。数年前であれば自分も使えたであろう高く舞い上がるための複数の翼を活用できない事を心底嘆き、なぜ自分もあと数年早くスタートしなかったのかと、当初は厳しい状況に苛立ったこともありました。

しかし逆に言えば、自分には昔は使えた複数の翼が無い=ライバルにも同様に無い=地元密着で地銀・信金・信組からの信頼を得て、フルローン・オーバーローンで融資を付けることが出来たら「地方ではライバルよりも確実に一步前に出られるこの状況は、むしろ好機なのだ」と、自分が置かれている状況の捉え方を変えました。

山ほど悔しい思いをし、数々の超絶面倒臭いことにも直面してきましたが、筋目と礼節を重んじ、熱意と実績を武器に、極めてベタな行動を日々積み重ねることで、かすかに開いた突破口をこじ開け続けてここまで進んできました。

今回家賃年収1億円越えの「Onevestar」を達成出来たことで、自分が投下した労力以上の対価を得てそのすべてが報われたと思っています。

私が一度も止まることなく走り続けることが出来たのは、師匠である佐藤トレーナーの的を得た熱いご指導、ひたすら仕事をしまくる私の無茶な生活を受け入れてくれている妻の懐の深さ、そして何があっても守り抜きたい愛する娘の笑顔があったからに他なりません。

ひねくれ者の私が「この人は凄い」と、素直に教えを請いたい気持ちにさせて下さった師匠の佐藤トレーナーと、愛する家族に改めて心より感謝する次第です。

大台を突破したことで、ようやく胸を張って不動産賃貸業を営んでいると言えるスタートラインに立てたと思っています。

まだスタートラインに立っただけなので、本当の勝負はこれからです。引き続きツーベスターを目指して全力を賭します。

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、念願のワンベスター達成おめでとうございます！！

SMBC全盛時代に簡単に規模拡大してきた投資家よりも、
地場金融機関中心でのワンベスター達成は非常に価値あるもので、
今後、エリア戦略で無双状態となれます。

逆境も、好機と捉え、常に前に進み続ける、滾るほどの強烈な反骨精神に
感服いたします。

私がMDさんを担当させていただいた当初は、
（今となってはまったく信じられませんが）勤め人の範囲での投資スタイルを
全うすると考えていらっしゃいましたが、現在は新たに事業も始められ、
賃貸業の専門化も視野に入ってきました。

MDさんは大変能力が高い方なので、事業家としての大成功を確信しております。
今後とも、ご自身の事業と賃貸業と両輪で頑張ってください！！

佐藤 彰洋