

## 周囲は厳しい評価でも、現地調査とヒアリングの結果 この店舗を満室経営するイメージができた！

---

入会から2年目。今回は5棟目の購入になります。

前回から、今回にかけてちょうど1年間購入できていませんでした。前回からの課題は、取得税が二件分来て自己資金がマイナスになったので、そこからの自己資金回復と前回と同様に物件をグリップ力の向上が課題です。

物件をグリップするため、とにかくすぐに行動を起こすことを心がけていました。約15件を銀行融資に持ち込みましたが、グリップできないことが続き、諦めかけていた時期もありました。

そんな中、スナックが複数入っている物件を、仲介会社様より紹介いただきました。

### 【今回購入できた物件】

上記のスナックが複数入っている物件です。今まで店舗物件は買ったことがなく、店舗は当会の推奨でもないことから不安が大きかったです。

私としては店舗物件ということで、買うのは無理だろうと思いつつも、仲介様との関係構築のためにとりあえず銀行に打診をしました。

取引のあるA銀行では、土地の積算不足で融資不可。B銀行ではエリア外。最後に取引が無いC銀行にとりあえず打診しました。

### 【現地調査と満室経営】

複数の大手仲介会社からは「厳しい」と言われ続けていました。

しかし現地調査を行い、近隣のスナックへの調査や現行の管理会社と話をすると、需要は全くないわけではなく、どうにか満室経営するイメージができたので購入を進めることにしました。

### 【銀行打診を諦めない】

私が指値した物件が過去にあったのですが、私の知人が指値をせずにフルローンで買いました。それを見て、無理に指値しなくてもフルローンが出る場合があ

るので、自分の目線をそこまで厳しくしないようにしました。

そのようなエピソードがあり、諦めずにできる範囲で銀行打診をするようになりました。

#### 【今回の取組銀行】

2年前より銀行打診を10件以上行っていた銀行でした。今回初取引でフルローンが出ました。

#### 【自己資金】

他の物件が銀行から本部審査を取れている時に、今回の物件の情報が来ました。ただ買うための自己資金が足りないのに、正直買えないのではないかと諦めていたのですが、購入資金を無理やり集めることができたのもプラスに働いたと思っています。

#### 【とりあえず買う】

今まで買えなかった悔しさもあり、買わないといけないと思いました。入居付けはやや厳しそうですが、入居付けの道筋は見たので、頑張ればどうにかなると思っています。また店舗なので、今後買える物件の幅が広がるとも感じています。

#### 【購入までの考え方】

「買うためにはどうすればいいのか？」「自己資金をどうすれば増やせるのか？」  
「店舗だが、どうすれば満室経営ができるのか？」

など考えました。諦めるのは簡単でしたが、不安要素を出して、それを解決する方法を必死で考えました。

#### 【本業が忙しい】

会社の転勤があったことで忙しく、畠野トレーナーとの電話相談では、不動産の相談よりも仕事の相談をしている方が多かったです。

畠野トレーナーからは、会社の相談に関して「気にしない」という事を言われましたが、話を真剣に聞いていただいたこともあり、仕事が忙しく苦しい時にも不動産の行動につながりました。

#### 【今後の目標】

3年以内に専業大家になることが目標です。そのためには1年1棟ペースで買い進め、家賃年収7000万円・CF1400万円を達成することです。

### 【これから物件を購入される方へ】

当会基準の物件を見つけるのがなかなか厳しい市況だと思います。私も何度も諦めそうでした。

しかし周りでは、私よりも良い物件を買っている人もいます。他人に嫉妬する時もありました。自分の自己資金や状態が整っている状態で、良い物件が来ない時もあります。満点な物件はないと思います。

購入までにいろんな不安や課題も出てきますが、トレーナーと相談しながらプラス思考で行動すれば、必ずいい情報がやってくると思います。

関西地方 会社員 きいさん

### ■担当トレーナー：畠野のコメント

---

きいさん、5棟目の購入おめでとうございます。

本業が大変忙しい中でも決してあきらめることなく、不動産に全力で取り組まれたからこそその結果ですね。

きいさんは、情報収集力、行動力にすぐれ、次々に物件を見つけてこられるので、今後が楽しみです。

ペース配分を大事にしながら、目標に向かって進んでいきたいですね。応援しています。

畠野 翔