

空室多数の3棟目を満室にする過程で 管理会社さんと関係を積み上げていくことが楽しみ

入会から4年目。今回は3棟目の購入になります。

昨年末に2棟目を購入して以降、中々狙ったエリアで物件が見つからず、エリアを拡大して遠方物件を検討したり、再生物件を検討したり幅を広げたことで、現地調査の回数を確保するように意識していました。

遠方ですと、どうしても融資してくれる金融機関を探すことに苦労しましたが、複数物件を常に検討している状況を作り、行動量を持続していました。そんな中、4月に付き合いのある仲介さんから、ターゲットにしていたエリアで限定人数で物件紹介がありました。

随分田舎の立地ではありましたが、売主さんが建築設計士で自分で設計したこだわりのデザイナーズマンションであり、内装も間取りや木の材質にこだわった作りの素晴らしい物件でした。

すぐに現地調査に行って購入の意向を示しましたが、仲介さんのお客の中の1番手は取れたものの、物件のホールドが出来ていないフワフワした感じで、仲介さんも状況をはっきり言ってくれませんでした。

融資は1棟目の時の地銀さんが3週間程度で内諾を出してくれましたが、未だに売主さんがこの仲介さんを通して売却の意向があるのかがよく判りません。売主さんを一緒に訪問することも何度か計画してくれましたが、いざ日程が近づくと延期になって実現しません。

後から判ったのですが、元々地元の小さな不動産店でずっと管理していて、高齢で不動産店の運営が厳しくなり、地域で大きな管理会社へ管理を移行しているタイミングでした。その新しい管理会社を介して「地元の投資家に売りたい」というのが売主様の意向でした。

この地域は何度か現地調査に来ていたので、地域の不動産店は把握していましたが、新しい管理会社は私が管理をお願いしたいと思っていた、営業力のあるところでした。

仲介さんからは、管理会社が何人かの地元の投資家に物件を紹介している最中で

あることも聞いていました。自分が頼りにしていた管理会社と、図らずも本物件購入の競合関係になってしまった事は悲しい状況でした。

仲介さんは、この管理会社との交渉が中々進まずに、私から管理会社の社長さんに直接コンタクトすることを頼まれました。

- ・購入後もこの管理会社を継続すること
- ・賃貸営業の方とも別物件で話したことがあり、積極的で素晴らしかったこと
- ・この物件がオンリーワンのデザインで大変気に入ったこと
- ・物件の良さを生かして満室で経営出来る見込みであること

私自身の今後の方針を含め、誠心誠意説明しました。

その後しばらくしてから管理会社の社長から連絡があり、私に売却するとのことで、売主さんから合意を得たとの連絡をいただきました。

5月末までに売契を行おうと調整しましたが、売主様が建築の仕事で大変忙しいので延期の連絡。管理会社の社長からは1カ月くらいしてから調整するとのことでしたが、本当に売る気があるのかどうか不安な状況ではありました。

1カ月後に売契の日程調整の連絡がありほっとしたのですが、この期間に物件は12室中4室の空室から6室空室に増えており、銀行さんに連絡すると騒然とした雰囲気になりました。

元々かなり田舎の立地で空室が多かったので、本部内諾を取るときに銀行内の調整が大変だったみたいです。

この空室は融資に影響します。そのため管理会社での売買契約時に営業さんと徹底的に議論して、満室にするための方策を決定し、銀行さんに説明するための裏付けのデータもレポートで作成してもらいました。

このレポートで銀行本部への説明が出来、無事に融資が出ることになりました。

購入できて振り返りますと、

- ・新しい管理会社とのコミュニケーションがしっかり出来て、大家として信頼してもらえたこと。
- ・超田舎で空室も多い物件でしたが、物件の目利きが出来

自信を持って取り組めたこと

- ・金融機関は1棟目の地銀さんでしたが、これまで複数棟持ち込んでいて空気が暖まった状況であったこと。

が購入できた要因だと感じています。

今後の目標は、まずはこの6室の空室を短期間で満室に出来る様、管理会社さんと対策を実行していきます。

2棟目は築古で癖のある物件でしたが、4月に満室になっており物件運営に少し自信がつかしました。

今回の3棟目は空室が多いですが、その分満室にするために管理会社さんと一緒に進めていく中で、関係を積み上げていくことが楽しみな状況でもあります。

そしてさらに不動産物件購入のスピードを上げて、年内にCF1000万の達成が目標です。賃貸業で関わる方との関係性を強化し、不動産投資仲間を増やし、楽しく事業拡大を進めていきたいです。

これから物件を購入される方へ。会のサポートを受けながら、あきらめずに行動を継続出来れば必ず物件購入は出来ます。一緒に頑張りましょう。

関西地方 会社員 きーとんさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

きーとんさん、3棟目の購入おめでとうございます。

着地できて本当によかったです。

これまでの購入経験や運営実績がつながった1棟になりましたね。

融資はついてるけど、物件がグリップできていないという状況は
かなりモヤモヤしたと思いますが、あきらめずに粘り強く、
やるべきことにフォーカスして行動を継続された点が
本当に素晴らしいと思います。

きーとんさんは、ビジョンにむかって

着実に前進しておられるので、今後の展開が楽しみです。

3棟目も満室にして、次に進んでいきましょう！
応援しています。

畠野 翔