仲介さんが「ここは無理だよ」というぐらいの物件を再生できるレベルまで、自分を高めていきたい

入会から２年弱。アルティメットサポートを開始して１年半。今回は３棟目の購入になります。

前回の購入が２月末なので、かれこれ７カ月も買えてませんでした。

私としては頑張ったつもりでしたが、今振り返ると無駄なことや、成功とは逆方向にエネルギーを使っていたなぁと分かります。一番やっちまったなと思うのは、地縁がないエリアを攻めたことです。

居住地である関東の法人で１棟目を買い、実家がある関西の法人で２棟目を買いました。そのままどちらかの法人で融資がつくエリアを重点的に深堀すればよかったのですが、ふとしたことから地縁のない北海道と東北を数カ月も攻めていました。

今となってはネタなんですが、利回りの物件が出たと聞いて、翌日に日本最北端（稚内）にまで調査に行きました。物件は確保できても、融資がつかず銀行が全滅。ちょっと南下し東北でも同じことをして、銀行全滅。

銀行をトライをし続ければいつかは開拓できると思いますが、これはさすがに効率悪いなと。（早く気づけ俺～！）その後西日本に再度シフトし、３棟目につながっていきます。

今回購入できた物件は、仲介さんのメルマガがきっかけでした。

７月末に情報が入り、数字が良かったので翌日現地調査に入り、ヒヤリングで満室にできると分かったのですぐにグリップ＆買付を入れました。１２戸中７戸空きで、空室率が６割でした。

都銀、地銀、信金の複数行にトライしたのですが、どこも空室がネックとなり、収益力が低く見積もられてしまい融資が全然伸びませんでした。

物件レポートや競合との物件比較表で、埋めれる根拠を提示しましたが、伸ばせず。その途中で２番手の方が本承認出たと聞いてすごく焦りました。

それでも融資はなんとか工夫して物件評価を伸ばせたことで、今回の物件購入につながりました。

今は満室にできる物件なら、空室はあっても全然問題ない、むしろ利回り上がるからお得と思うようになりました。

また今回の反省を活かし、数字が良いからと言って、地縁がない・融資が出ないエリアに飛びつかなくなりました。ゆっくりではありますが、以前の自分よりレベルアップを感じています。

今後の目標は、まもなくアフターCF1000万になりますので、今後は再生とエリア戦略の両輪を進めていきたいと思っています。

特に再生は、ただ空室になっているものを埋める自信はつきましたが、大幅なリフォームしての再生はまだ行っていないため、この分野を鍛えていきたいと思っています。

そして、仲介さんが「ここは無理だよ」というぐらいの物件を再生できるレベルまで、自分を高めていきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。一刻も早くトレーナーに、自分の目標、人生の考え方、どうしたいか、キャッシュがいくらあってどのような地縁があるか、といった前提情報を伝えて、じっくり相談した方がいいです。

まだ購入できていない人や不安がある人は、何回でもいいのでトレーナーに相談して懸念点を聞いてもらった方がいいです。

私も何回も同じことを相談して、その度に教えてもらっていますが、その後しばらくして同じ隘路に入ることがあります。（出来の悪い生徒ですいません～！）ですがトレーナー陣は何回も教えてくれます。

たぶんこれが重要で、一回で理解できる人はいいんですが、多くの人はそうじゃないと思います。不安が出るたびに消してくれるトレーナーという強い味方が、初心者が買い進めるにあたって一番重要なファクターではないかと私は思います。

関東地方　会社員　純烈大家さん

■担当トレーナー：しのはらのコメント

純烈大家さん、3棟目の購入おめでとうございます！

空室はありの地方物件、上手に銀行融資を獲得することができましたね！
グリップも上手でした。

多少まわり道をしても、全部が無駄にはならないのが不動産投資です。
本件数字は良い案件ですから、しっかり運営すればこれもまた純烈さんの
事業実績になりますね！

経験が自信となり動きが良くなる良いサイクル、続けていきましょう。
応援しています！

しのはら　たけひろ