

## 理想の物件をメモに書き出してみたところ 本当に一ヶ月後、メモに合致する物件が出てきた！

---

私は2020年に入会致しました。今回が初購入となります。

入会時は区分マンションを3部屋所有しており、入会後に計算してみたら、見事に債務超過状態でした。そのうち1部屋はサブリース契約が解除出来ず、売却には少々手こずりました。

2022年には、なんとか全ての区分マンションを売却することができました。余談ですが、最後の区分マンションの売却の契約を行った場所は、ドラマ半沢直樹の中の、融資契約のシーンと同じ場所（=ロケ地）でした（笑）

2023年になり、区分マンションの処分は済んでいたものの、1棟目を探す旅は続いておりました。購入できたターニングポイントは、トレーナーから「自分にとって理想の物件を書き出してみましよう」というアドバイスを頂いた事でした。

実際の物件の中から探すのではないので、その様な理想の物件はそもそも存在しないかもしれません。が・・・実は趣味のカメラでは、それを実践していたのでした。

不動産投資を始める前は、毎週末プロカメラマンのスタジオ等に入り浸っておりました。カメラやレンズ等の撮影機材は、中古で購入したり売却したりしています。不動産投資みたいですね。

実際にカメラの専門店に行くと、膨大な製品が陳列されています。購入する際に、取りあえずお店に行ってしまうと、何を買って良いか陳列棚の前で迷ってしまい、途方に暮れてしまいます。

それで、事前に撮影のシチュエーションに合わせて、必要なレンズの焦点距離や光学特性を勘案して、機材の候補に目星をつけてから、お店に行くようにしていました。

ちなみに、不動産の現地ヒアリングには、最新ZマウントのNIKON Z50と、小型・沈胴式でシャープな写りのNIKKOR Z DX 16-50mm f/3.5-6.3 VRの組み合わせを携行しています。

もちろん、中古でコンディションの良い個体を手に入れました。大変良く写るので、物件近くの街中スナップしている時間の方が長い、という話もあります（笑）。

話が脱線しました。。。撮影機材の購入と同じ要領で、今の自分にとって理想の物件をメモに書き出してみたところ、本当に一ヶ月後、メモに合致する物件が出てきました！

物件の所在地は、メモに書いた隣駅で、物件価格と利回りはメモの通り、という”精度の高さ”でした。ネットで以前から時々目にしていた物件でしたが、価格が高かったのでスルーしていたものが価格改定されて再登場したので、すぐに仲介さんに連絡を取りました。

ちなみにカメラ機材でも、目ぼしい機材を見つけたらすぐにお店に電話し、現物を押さえてからお店に出向きます。カメラ機材も中古は1点ものなので、すぐに押さえないと他の方を買われてしまったら終わりなのです。。。。

閑話休題、仲介さんと話をする中で、転売業者を含め既に見付が入り始めている事や、以前から売り物件として出していたが買い手が付かなかった事、今回は仲介さんがお願いして物件価格を下げたものの「この価格より安くは絶対に売らない！」と売主さんが息巻いている事等を伺いました。

そこで私はあえて指値せずに、買付証明書を提出しました。

現地ヒアリングに行った処、立地条件も物件のコンディションも良く、客付けも問題なさそうでした。物件近くでは「ウチで管理してます」という管理会社さんも見つかりました。

ただ、物件近くには他に管理会社が少なく、ヒアリングしたものの、何か微妙な感じが残りました。が、その数日前から発熱し、時折咳き込む状態だったので、取りあえずこの日は帰宅しました。

帰宅後、何となくメールを見直していたら、以前、別物件のヒアリングをきっかけに、親しくさせて頂いている管理会社の担当者さんのメールが目にとまりました。私が未だ不動産オーナーでもないのに、時々食事をご一緒させて頂いている方です。

内容は、異動のご挨拶メールで、その異動先は・・・なんと、今回の物件の隣駅の店舗でした！

急いで連絡を取り、再度現地ヒアリング&異動された物件隣駅の管理会社さんに伺ったところ・・・開口一番「この物件は、ウチで管理してますよ～」とのこと。

「ん？」狐に抓まれました。

後でわかった事ですが、売主さんは管理会社を数社に分けて、分割管理しており、一部は自主管理もされていました。ちなみに、こちらの管理会社さんによれば「ウチの管理分は満室です！」とのことでした（笑）。

物件近くの管理会社さんでスッキリしなかったのは、全体を管理していないので、何かはぐらかされる感じがしたのが原因でした。

さて、物件を持ち込んだ金融機関の感触も良かったので、仲介さんに状況を報告した処・・・私以外の買付は、すべて指値されており、指値をしなかった私が一番手になっていました。そのまま話の流れで、週末に売買契約を行う事になりました。

売買契約の日は4月末で、仲介さんのGW休み直前の営業日でした。これほどスムーズに不動産の物件購入の話が進むのは初めてだったので、何か見落とししているのでは？等と、少し不安になりました（笑）。

立地もコンディションも良いのですが、会の基準は少し下回るので、急いでトレーナーと相談致しました。再度、キャッシュフローが回るかをシュミレーションし直してみる事にしました。

実は・・・仲介さんの資料には手書きで書き直した部分があり、ゴニョゴニョと走り書きされていました。その走り書き部分を資料全体から計算し直してみたところ・・・この物件は会の基準を満たしている事が判明しました！

夜中だったので、翌朝スッキリした頭で、もう一度計算し直しました。それから週末までの1週間弱は、売買契約用の必要書類を取り寄せたり、頭金を入金したりとバタバタしましたが、無事に売買契約日を迎える事が出来ました。

ちなみに、売主さんは70歳過ぎで、幾つも会社を経営してこられて、悠々自適な生活を送られている方でした。決済は、売り主さんの都合で8月になりました。

が・・・決済日直前まで、なかなか売主さんが海外旅行から帰ってこないのに、関係者全員が冷や冷やするという、自由過ぎる売主さんでした（笑）。とはいえ、銀行から最終承認もおりて、予定通り8月に無事決済を終える事が出来ました。

今回の物件購入にあたり、トレーナーを始め、色々な方のお力を借りて購入に至る事が出来ました。実際に物件を購入出来るのは楽しいですね！今後ご縁を大切にして物件を買い進めて参りたいと存じます。

関東地方 会社員 ZINOさん

### ■担当トレーナー：篠田のコメント

---

ZINOさん、1棟目の購入おめでとうございます！！

区分マンションの売却に時間がかかりましたが、良いタイミングで無事に全物件売却できましたね。

その間にも会のセミナー等に積極的に参加されていたので、スキルは着実に磨かれていたものと思います。

ZINOさんの優位性のある投資エリアの発掘や方向性の確認に時間がかかりましたが、方向性が決まっからは物件取得までのスピードが早かったですね。

優位性のあるエリアで、得意な方法で物件を探されたので、通常では見逃してしまう良案件をゲットできたのだと思います！

売主さんが分割管理されていて一般的な形態とは異なりますが、管理会社さんとも縁がありそうなので連携して満室を目指してくださいね。

運営経験を積みながら、2棟目の購入を目指していきましょう！！

篠田 正博