

思いついた妙案で状況が逆転、2棟一括購入に成功 「仲介Sと共に栄える」という絆が実を結んだ

入会から1年目。今回は2・3棟目の、2棟一括購入になります。

1棟目は1年前、ポータルサイトでたまたま見つけた九州のRC物件で、当時開業したばかりの仲介Sにお願いしました。そこは今も良い関係を築いています。

今回の物件は、前回のポータルサイトとは別で見つけたものですが、この間にもう1棟RC物件をB不動産のサイトで見つけていました。

専任媒介の割に相当放置されており、資料請求も1日置いて来るぐらいのやる気の無さでしたが、とりあえず買付証明書を出しました。

その後、仲介をS経由でできないか訊いてみたところ、売主と連絡が取れて一般媒介でもいいということで、仲介S経由でも買付証明書を出してしまいました。

当然B不動産からは「どういうことですか？」という話になり、破談になったという苦い思い出がありました。

会の基準を軽く超える物件だったため、悔しい思いをしましたが、探している物件のスペックを伝えて、私も仲介Sも共に栄えることを目標にして、物件検索もお願いするようになりました。

そんな中、またB不動産のHPで、今回の物件と出会いました。

木造かつ、ぱっと見の利回りは16.3%、耐用年数を考えれば大したことない物件でしたが、「別途太陽光収入あり」と微妙な書き方の一文を見つけました。

前回の反省を生かし、B不動産で購入する旨を仲介S伝えて資料請求しました。しかしやはりB不動産。レントロールも誤記が多かったですが、一つ一つ確認したところ、耐用年数内の融資だと会の基準を満たすことがわかりました。

ここで、改めて仲介Sに「今回は穏便にB不動産で購入します」と伝えたところ、仲介Sがオーナーをご存知とのことでコンタクトを取り、たまたま会えたので話を聞くと「B不動産では売りたいくない」とオーナーが言っていることが判明しました。

その理由は「B不動産はとにかく仕事をしない」ということで「仲介S経由なら売ります」ということでした。

B不動産には資料請求だけしていただいただけなので、適当に断りをいれて仲介Sで改めてレントロールや謄本などの資料をいただき、すぐに事業計画書を作成し、翌日には銀行に持ち込みました。

支店を通過して本部承認待ちをすること2週間、さすがに遅いので進捗を確認すると「来週の金曜には回答します」とのこと。もうすぐ承認かと思った木曜日、まさかの東京の業者が現金決済の買主を見つけてきたということでした。

しかも4800万円、B不動産のサイトと同じく4500万円で買付を出していたため、全く刃が立たない状況でした。

銀行からは正式ではないが、一応承認は下りているという微妙な回答の中「売主さん、やはり現金の方で決められるようです」と仲介Sもがっかりの状況でした。

利回り20%のスーパー物件。ここで諦めるわけにはいかないと思いつつも、300万円の買い上がりではCFが合わないため、縁が無かったと思わざるを得ませんでした。

しかしその日の夜は眠れず、悶々としていたところ妙案が思いつきました。「仲介手数料を買主負担、売買代金は4600万、これで買えなければ諦めよう」。

(仲介手数料は分割払いでいけるかもと根拠の無い自信もあり) 翌日仲介Sに連絡しました。

「わかりました、伝えてみましょう」と言ってくださり、オーナーに伝えたところあっさりOKで拍子抜け。実は現金で購入すると伝えられてから、購入予定の法人と連絡がつかないということでの不信感があったようでした。

こちらとしても、もう融資も出ることが決まっており、購入の意志が固かったこともあり、すんなりOKとなったようです。

また、仲介手数料については「CBCさんの分だけで良いですしちょっと安くしておきます、元々仲介手数料はそこまで重視していないので、その代わり必ず管理は当社でお願いします」と心強い回答でした。

翌年の税金が重くなるので、仲介手数料はそんな要らないという仲介S側の事情とも合致したようです。とはいえ仲介Sにしてみれば売主の仲介手数料は取れな

かったわけですから、「仲介Sと共に栄える」という絆が力を発揮したと感じた瞬間でした。

今回物件購入ができた要因を私なりにまとめました。

1. ポータルサイトは毎日見る

私は自宅の県その他、九州地方全域を血眼になって探していましたので、感覚が研ぎ澄まされている感覚はありました。RCがダメなら鉄骨や木造でも検討できな
いかなど、会の基準を念頭に幅広く探していく根性が大事かと思います。

2. 土壇場の打開策

諦めたら終わりなので、あと一歩であれば打開策を検討して打診してみるという
のは有効だと思いました。ただ、そこまでは全力投球であと一歩、というとき
でないとは有効ではないかもしれません。

3. 強力なスプレッドシート

私は自分の年齢など自動計算できるよう、関数の入ったスプレッドシートを用意
し、物件情報を入力するだけでCFの試算や債務償還年数まで自動で一発で出る
シートを独自に作成しています。

物件情報と登記簿さえあれば、会社でコソコソ1時間程度編集して印刷して昼休
みには持ち込めるというスピード感で動きました。どの銀行も「これ相当時間
かかってますよね」「なかなかここまで作り込む人はいない」と言われますが、
1時間で大体作れてしまいます。

これからもこのシートは強力なツールになってくれるものと思います。

4. 事業計画書のブラッシュアップ

自分も、銀行担当者も、仲介業者も早く動けるツールとして、事業計画書を常に
ブラッシュアップしています。これには1棟目を運用している経験や、買えな
かった幻の2棟目の悔しさも活かしています。

もちろん潤沢な自己資金が真っ先に用意されるべきですが、持たざる者として人
事を尽くすことを念頭に動いて来ました。

今後の目標は、敢えてワンベスターを急ぐことなく、着実に会の基準を満たす物
件を着実に購入していくことです。私は幸い年齢は若い方なので、自己資金を
増やしつつ40歳頃にはワンベスターを目指せればと考えています。

とはいえ今回の物件は木造で、会の基準ではないので、RC物件を購入すべく毎日の検索を続けたいと思います。

ちなみに、本業の給与が大して良くないので、本業はそこそこに不動産に注力しようと思うようにもなりました（笑）

これから物件を購入される方へ。元々私も1棟アパートなんて全く縁がないと思っていた側の人間です。不動産なんてそんなに儲からないはずだ、区分マンションくらいでないと自分で管理できる訳がないと決め込んでいました。

ただ、当会に入会していた知人がどんどん物件を購入し、CFを増やしているのを見て、自分でもできるかもしれないと思うようになりました。

全くの初心者で入会すると何が何だかわからないと思いますが、それでもマニュアルとグルコン音声を聴き終わった頃には、1棟買えるだけの下地はできていると思います。

私はアルティメットサポートを受けてはいないものの、日々のグループコンサルや、マニュアル、過去のグルコンの音声が非常に役立っています。

もちろん融資が不動産投資の肝ではあるものの、

- ・満室にするにはどうすればいいのか
- ・建物が無くなるリスクをどのように回避するのか
- ・管理会社とのお付き合いはどうすればいいのか
- ・川上の優良物件を紹介してもらうにはどう動くべきか

といった、リスクを低減させる先人たちの生きたノウハウを参考にできるのは、群雄割拠の不動産投資では近道になるはずです。これらを踏まえて、不動産は安く仕入れられれば運営できることが実感できると思います。

サラリーマンはご存知の通り、月の給与なんてたかが知れていますので、不動産の驚異的なCFを知ると病みつきになると思います（笑）

九州地方 会社員 CBCさん

■担当トレーナー：杉山のコメント

CBCさん物件購入おめでとうございます。
普段の努力の積み重ねが結実した感じですね。

会のツールの活用に留まらず、ご自身でスプレッドシートの作成や
事業計画書のブラッシュアップをされてご自身で考え、
創意工夫された結果が出た感じですね。

目標とされている、ワンベスターに向けて頑張ってください。
また、本業以外のCFの良さも更に実感してください。

おめでとうございます！

杉山 嘉信