

## 2棟目は年賀状をきっかけに3億弱の特大物件を購入成功 これからも皆と一緒に理想に向かって頑張っていきたい

---

入会から1年2ヶ月、今回は2棟目の購入になります。

昨年9月に1棟目を購入後、しばらく落ち着くかなと思っていましたが、少しするとまたすぐに物件が欲しくなり、色々と動いておりました。

途中、1億あたりCF300万越えのスーパー物件に出会うも、融資でスピード負けして逃してしまうなど悔しい思いをすることもありました。

そんな中、今年の1月末にとある仲介業者様から連絡をいただき、今回の物件をご紹介いただきました。こちらの仲介業者様とは昨年7月にご挨拶に伺ったきり、すっかり連絡が途絶えてしていました。

ただ昨年お会いした際に、これまで出会った不動産業者様の中で、最も誠実で投資家目線で会話していただける印象があり、いつかこの方とお取引したいと思っておりました。そこで昨年末に年賀状を送り、自分の近況や想いを手書きでお伝えしました。

後から聞いた話ですが、私のことを覚えてくださっており、その年賀状に大変感激していただけたようで、今回の物件紹介に際し「ふっと頭に浮かんだ」と私に優先的に連絡をしてくださったようです。

本物件のスペックは、築25年の1棟RCで、価格が28,000万、利回りが11.42%という内容です。3億近い物件価格に圧倒されつつも、その立地と高い収益性を考えると間違いはないだろうと判断しました。

最初にいただいたお電話で「買います」と即断即決でお伝えし、その日中に買付書提出と銀行への融資打診連絡まで進めたことで、物件をグリップすることができました。

今回、融資は未取引の地銀2行に打診しました。1行は金額が大き過ぎると速攻でNGとなりましたが、もう1行がなんと「是が非でもこの案件を当行で進めたい」とかなり前のめりの姿勢で、フルローン・期間22年・変動金利1.1%と回答をいただき、一気に可能性が見えてきました。

実は諸経費に必要な自己資金も不足していたのですが、大変ありがたいことに両

親・義両親からそれぞれ支援をいただけることになり、こちらの問題もクリアできました。

さあ一気に契約・決済だ！といきたいところだったのですが、その道中でいくつかが予想外の出来事が発覚しました。

#### 予想外① 物件価格に対する抗議

契約に向けて最終調整という段階で、売主の会社を監視下に置いている銀行から物件価格について抗議を受けてしまい、話がまとまらない可能性が出てしまいました。

話を聞くと、「物件価格が、売主の決算書上での建物・土地の簿価を下回っており、簿価割れしてまで売るのはいかがなものか」という意見が挙がったようです。

そこで、具体的にその差額がいくらなのか聞いてみると500万とのことでした。仲介業者様は買い上がりせずに済むように戦ってくれていたのですが、500万買い上がったとしても十分基準を満たしていました。

「話がまとめやすくなるなら買い上がりでもOKですよ」とお伝えしていたところ、うまく話をとりまとめていただき、28,500万で契約に進められることになりました。

買い上がりについて銀行にも相談したところ、500万融資金額を上乗せしてもらうことができ、当初と変わらずフルローンで進めることができました。

#### 予想外② 固定金利の提案

地銀からは、もともと変動金利1.1%で本部への事前審査を通していただいたのですが、ちょうどゼロ金利政策解除のタイミングにも重なり、本部から固定金利で進めた方がよいのではとコメントがあったと担当者から伝えられました。

そして固定金利の場合は1.4~1.5%になるとのことでした。これに対し、銀行の担当者とその上席の方と面談をセットし、どのように稟議をあげるか作戦会議を行いました。

担当者の立場として、変動と固定はどちらが稟議を通しやすいか、事業として金利の変化が収益にどのような影響を与えるか、今後の金利動向や考えられるリスクなどについて1時間半ほどの議論をしました。

最終的には銀行側から「5年固定1.3%でいきましょう。これで通します！」と  
言っていただきました。最終的にこの内容で本審査も通していただき、無事融  
資承認となりました。

### 予想外③ 土地1筆が農地

売買対象の土地1筆に地目が「畑」となっているものがあり、農地のためこのま  
までは売買による所有者移転ができないことがわかりました。私も事前に登記  
簿は確認していたのですが、不勉強のためこの点を見逃しておりました。

3月末の決済を目指している中、3月2週目にこの事実が発覚しました。司法書  
士の先生からは、非農地証明を取るのに2週間、地目変更登記に1週間の計3  
週間程度かかる可能性があるとの言い、これは決済タイミングが大幅に遅れる可  
能性があるなと思っていました。

しかし、なんと売主がすでに非農地証明を取得していたことが分かり、すぐに変  
更登記に動いてくださったことで、1週間ほどで登記を完了させることができ  
ました。

今回は売主の協力もあり何とかかなりでしたが、次回以降は必ず土地の地目は確認  
しておこうと肝に銘じました。

これらの予想外事項がありましたが、対応可能な範囲に対して自分のリスク許容  
度を考えて適切に判断していったことで、無事乗り越えられたと考えておりま  
す。

また予想外は悪いことばかりでもありませんでした。実は、携帯基地局収入・自  
動販売機収入が物件資料に記載されておらず、想定よりも100万ほど売上が増え  
ることがわかりました。これはラッキーでした。

決済当日も悪天候のため飛行機が飛ばないリスクが出てしまい、急遽前日から新  
幹線移動に切り替えて徹夜で移動するなど最後まで気が抜けない状況でしたが、  
なんとか無事に決済を終えることができました。

全てが終わった時の達成感はひとしおでした。決済後に仲介業者様と一緒に食べ  
たイタリアンも最高でした。

これで計2棟63戸となり満室家賃年収約3,800万、シミュレーション上で満室  
CF約1,000万、空室率8%CF約750万となります。実際のCFで1,000万を実現  
できるように管理会社と協力しながら運営を頑張っていきたいと思えます。

もともと5年でCF1,000万を目指すと計画していたのですが、今回の購入で一気に期間を短縮できそうです。

今回のきっかけになった年賀状。実は畠野トレーナーとの電話相談で伺った「現地ヒアリング後、対応してくれた業者様にハガキでお礼を送る」という行動を応用したものでした。

また、銀行へのアピール方法について畠野トレーナーからのアドバイスをいただいた結果、今回のフルローンにつながりました。

そして、各セミナーでお会いした会員さんに本案件の話をした際、「大丈夫、絶対に買える！頑張れ！」と多くの励ましの言葉を頂けたこともとても励みになりました。

会の皆さんにも心から感謝いたします。みなさん、やりましたよ！！

今後は

- ・1年以内に家賃年収5,000万を突破して半ベスターになること
- ・第一ステージから第二ステージの移り変わりに向けてマインドチェンジし新しい視点で不動産投資に向き合うこと

を目標に頑張っていきたいと思います。

改めて、自分の先に行く方の成功体験を聞ける環境はありがたいなと思います。これからも会のノウハウを信じ、会員の皆さんと一緒に理想に向かって頑張っていきたいです。

### ■担当トレーナー：畠野のコメント

---

まっきーさん、2棟目の購入おめでとうございます！

今回の購入は大きな意味を持ちますね。2棟目で、満室収入でほぼCF1000万円なので、本当に素晴らしい成果だと思います。

まっきーさんは、自分で考え、決断し、実行するサイクルをまわしておられるので、着実に成果につながっているのだと感じます。工夫、改善が素晴らしいです。今後も着実に進んでいきましょう！

畠野 翔