

中長期視点・かつ王道のやり方で積み重ねた決算書は 金融機関にとって信頼の証 8年間で20棟以上の購入成功

入会から8年目、すでに20棟以上を購入しております。以前は「アルティメットサポート」、現在は、はたなかトレーナー主催の「会計顧問サービス」を受けております。

前回のレポートで支店内内諾が出ていた物件ですが、

1 物件目：小ぶり高利回りの飲食店物件ですが、半分以上の店舗が反社の可能性があることがわかったので、泣く泣く物件をパス

2 物件目：RC耐用年数ギリギリで大規模修繕終わっていた物件ですが、売主から1年以上待たされた挙句、3割ほど売買価格を上げられてしまった

という経緯で、2物件とも流れてしまいました。

以下直近の購入3棟と、進行中の物件について記します。

<直近の購入1>

地銀A オーバーローン 初取引

こちらの銀行との出会いは、3年前位に購入した物件を売却した際の買主さんが借り入れをした支店での融資でした(物件売却は、いつも懇意にしている業者さんです)。

購入物件との出会いは、6年前に別の業者さんに紹介されたのですが、指値が通らずにパスした物件でした。今回の物件仲介は、地元の古い不動産業者さんです。

初めてこのエリアの別物件で賃貸のヒアリングをしたのが7年前で、その頃からの顔見知りで良い物件が出そうな感じとっておりました。年に1回程度、アポなしで物件情報が無いか通っていました。

売主さんが高齢のため売却ということもあり、指値を通してもらうことが出来ました。14部屋中5部屋空きでしたが、その空室がある状態でも銀行さんの評価が良く、諸費用も出してもらいました。

物件のトラブルとして、

- ・初の白アリ被害

・ 駐車場に20mくらいの蛇の様な盛り上がりがあり

がありました。駐車場に関しては、鉋さいという素材が使われたのが原因と分かり、入居率には関係ないのですが、入居者に万が一ケガがあると問題なので、今後のために修繕することにしました。

<直近の購入 2>

信金信組 B オーバーローン 初取引

こちらの銀行は、以前からいつも懇意にしている業者さんから「ハマる物件があれば紹介しますね」と言われていた金融機関です。

物件との出会いは、別の所有物件に何度か入居者を紹介して頂いていた仲介業者さんからの紹介で仲介をしてもらいました。

偶然にも銀行の裏手に今回購入した物件があり、更に、所有者も支店長の顔見知りということで、初めて支店長に挨拶に行った際に即日融資が出るということが分かりました。

築浅・屋上防水済み・満室稼働という物件で、苦労せずにすんなり決済となりました。

<直近の購入 3>

地銀 B 頭金 2割 既存取引銀行

本物件との出会いは、たまに通る道沿いに地場の不動産会社があり、偶然時間があつたのでふらっと立ち寄ったのが始まりです。

今は、売り物件はないとのことでしたが、世間話後に「そういえば1件売主さんが相続を受けて売却するような事を言っていたかも」ということで、その場で業者さんからオーナーに電話をしてもらい、オーナーから検討してみるとの回答を受けました。

その2週間後くらいに売却することになったというのが、本物件です。

RC築25年、利回り20%弱、固定資産税評価以下、外壁・屋上防水・空室のリフォーム済みの脅威の物件ですが、物件価格が今までで一番小さい物件でした、、、

このスペックの物件ならば、どこの金融機関でも余裕で融資が出ると思ったのですが、各金融機関からの回答は、

金融機関 1 : エリア外なので難しい

金融機関 2 : 金額が小さいので、もっと大きいのを持ってきてくれ

金融機関 3 : 融資を前面STOP中、一応支店内で協議を試みたがやはりNG

金融機関 4 : 支店内はOKだが、本部の役員会で1人の役員が
知らない市なのでNG

という厳しい状況でした。並行して、未開拓の金融機関 5 に今回の売買仲介の不動産会社経由で持ち込みましたが、法人登記場所がエリア外なのでNGとなりました。

更に上記の金融機関とは別の3行には、別物件を持ち込んでいたので持ち込めないということもあり、再生案件が来た時の為に温存していた金利が3.5%の銀行に持ち込みました。

ですが、こちらもタイミングが悪く、既存借入の修繕費の依頼をしていたので「修繕費と物件融資は別だが、このタイミングで両方への融資は難しい」との回答でした。

藁にもすがらる思いで担当者に対し、こちらからの提案で「金利を4 or 5 %、更には融資年数を半分でもいいかどうかにならないですか？」と交渉をしたのですが、ゼロ回答でした、、、

ここまで断られることも初めてで途方に暮れていたのですが、はたなかトレーナーに相談したところ「金額も小さいので手出しでもいいのではないか？」とのアドバイスで、頭の中で勝手に除外していた頭金必須の既存借入がある銀行があったのをふと思い出しました。

担当に聞いてみたところ「頭金2割ですがどうですか？」という回答を受け、泣きっ面に蜂状態でしたので現金買いよりましだろうと思い依頼したところ、即日OKとなり、あっという間に決済になりました。

<進行中の案件>

初めての新築2棟一括RCの契約で、金融機関と本日手続きをしてきました。

こちらは、今までの中で一番物件価格が大きかったのですが、物件のスペックと、はたなかトレーナーの教えで決算書が良かったのが理由で、諸費用込みで来月

金消契約になります。

※こちらは、次回のレポートで詳細を記載します

追加でもう一棟、別の金融機関に新築RCを持ち込んでいますが、こちらの信金さんは例外なく頭金1割とのことでしたので、手出しはありますが進めています。来週本部の役員会が無事に通過すれば、契約の流れになっています。

<複数棟買い進めるにあたって>

現在のように無理をせず安定して買い進めているのは、はたなかトレーナーと定期的に相談をしているからです。これが無ければ、ここまで買い進めることが出来なかったと思います。

特に、小手先の短期のテクニックではなく、中長期の視点を持ち、王道のやり方を積み重ねてきた決算書が出来つつあるので、金融機関の方からも「良い物件があったら頑張ります！」と言ってもらえるようになりました。

また、はたなかトレーナー自身で作りに上げてきたエリア戦略の考え方を踏襲させていただき、今後は私の現エリアのシェアを伸ばして、更には、単なる大家の視点ではなく、不動産賃貸事業として事業を進めていきたいです。

<これから物件を購入される方々へ>

8年前の入会当時を振り返ると、先に会で進めている人も多く「今から始めても遅いのでは？」と、かなり焦りました。

ですので、この会を紹介していただいた時すぐに入会し、最短でアルティメットサポートに申し込みました。

「木を植えるのに最も良い時期は20年前である。次に良いのは今である」という諺もあるように、入会やアルティメットサポート申し込みは、早いタイミングで決断をすることをおすすめしたいです。

関東地方 会社経営者 ジーニーさん

■担当トレーナー：はたなかのコメント

8年で20棟超の購入、おめでとうございます！

不動産賃貸業は、中長期目線で取り組むと、
知識・人間関係・能力など、全ての分野が積み上がっていき、
どんどん加速する事業なのですが、
その過程でいちばん大切なことは
「環境変化に柔軟に対応すること」になります。

この点、ジーニーさんの環境変化の兆しをつかみ、
直ちに補正する対応力はずば抜けており、
いまの素晴らしい成果につながった大きな要因だと確信します。

この先も、更に楽しい世界が待っていますので、
一緒に前に進んでいきましょう！

はたなか かずまさ