

## オーバーローンで6・7棟目の購入成功 CF1000万達成 今後は次ステージへ挑戦・買える物件の幅を広げたい

---

入会から5年目、今回は6・7棟目の購入となります。

6棟目は、4月から本格的に動いて6月に決済しましたが、7棟目は同時並行で動いていて7月中旬に決済でした。

7棟目は、インターネットに掲載されていた物件を問い合わせしていて、現地調査もして追いかけていましたが、CFの基準に合わず指値をしていました。

仲介さんとは電話でのやり取りで感じが良かったので、すぐに訪問して面談をしました。その物件は高額で買付を出した他の方に決まってしまうましたが、出てきたばかりの別の物件をその場でご紹介頂き、現地調査にすぐ行きました。

今回ご紹介頂いた物件はかなりの田舎町だったのですが、利回りが同等で大幅な指値が前提での検討でした。

現地調査に行ってみると、田舎にも関わらず、ハウスメーカーの新築アパートが10棟以上近所にあり、レッドオーシャンかとも心配しました。

しかしよく調べてみると、入居率が高く、RC物件が希少で競争力があり、築25年でも家賃がほとんど下がっていない素晴らしいエリアであることが判りました。

元々1.52億円で出ており、大幅な指値をしていましたが、売主さんはそれほど下げてまで売りたいとの意向でしたので、価格交渉には時間が掛かりました。

ようやく買ってもいいと思っていたボーダーラインの1.3億で合意出来た段階で、経費情報が開示されたのですが、予想より数十万円経費が重く、見込みのCFが下がりました。

融資の目途もついていたのでどうするか悩んだのですが、もう一度売主との価格交渉に臨みました。300万の指値を要望したところ、価格が半分の150万円下がり、経費も妥当なレベルに削減頂きました。

今回の購入を振り返ると、

- ・ これまでに、2棟の融資を頂いていた地銀様との関係が積み重なり初めてのオーバーローンとなったこと
- ・ 仲介さんとの関係構築が短期間で進んで、金額や経費での落としどころをじっくりと協議出来たこと

が成功要因だったと思います。

また、2月後半くらいから現地調査の回数を増やして（現地調査数を増やすため、仲介さんとのコンタクトも出来る限り増やしました）、意識的に同時並行で2～3棟を動く状況を作って、それを6、7棟目の購入につなげることが出来て自信が得られました。

CF1000万円を達成したので、今後は次のステージでの挑戦を進めていきたいです。そして、買える物件の幅を広げて、事業拡大のスピードを上げていきます。

これから物件を購入される方々へ。行動量を意識していけば、人によってペースは異なりますが、必ず購入出来ます！

関西地方 会社員 きーとんさん

### ■担当トレーナー：畠野のコメント

---

きーとんさん、6・7棟目の購入、CF1000万円達成おめでとうございます！

2022年6月に1棟目を購入してから約2年で7棟の購入は本当に素晴らしい成果ですね。

今回の購入も物件の目利きや、仲介さんや銀行との交渉、これまでの経験や実績が活かした形となりましたね。

CF1000万円を突破したので、これまでの関係性を生かしながら、さらに大胆にチャレンジし続けていきたいですね！  
応援しています！

畠野 翔