

一人だったら購入を見送っていたかもしれない 購入の自己決定に伴走して下さったトレーナーに感謝

入会から11ヶ月、今回は2棟目の購入になります。

2棟目は、1棟目と近いエリアの物件で、1棟目と同じ仲介さんにご紹介頂きました。1棟目を購入したのと同じ手順で、4ヶ月後に別物件を決済した形です。

融資も同じ都銀にお願いし、司法書士さんも同じでしたので、1棟目と全く同じプロセスを繰り返す形になり、心理的にもだいぶ余裕がありました。

1棟目をご紹介頂いた仲介会社さんから、いつものようにLINEで物件情報が送られてきて、築8年、主要駅徒歩5分という好立地でありながら、利回りが7%以上あったために、淡々とシミュレーションをして指値幅を決めました。

当初は700万円の指値をお願いして、通れば買おうと思っていたのですが、値引きが結局200万円しか実現しなかったため見送るつもりでした。

しかし、客付仲介さんと物元仲介さん（管理会社）がそれぞれ「仲介手数料や管理費・清掃料などを値引きするのでぜひ！」と言ってくださったことから、ギリギリ収支が合いそうだったため、とりあえず現地調査をして最終判断を行うことにしました。

迷いがある状態で現地調査に行ったところ、物件自体はとてもきれいで期待通りだったのですが、後方の隣地の擁壁が部分的に崩壊し、対象物件の敷地内に剥がれ落ちており、その影響で左隣の隣地の盛土も流入してきていることが分かりました。

崩壊している擁壁のすぐ隣に、対象物件の集中プロパンの貯蔵タンクがあったため、すぐに対応しないと人的被害が出る可能性もある状況でした。

また、この事実は売主様も物元仲介さんも把握していなかったため、やはり築浅物件でも入念な現地確認は必須だと思いました。

擁壁については、隣地の所有者の全額費用負担で早急に修理をお願いする（修理完了までに万が一対象物件に被害があった場合は被害額も100%弁償）という内容で、決済日までに売主様と隣地の所有者の間で覚書を作成・捺印して頂きました。

した。

今回の購入を振り返ると、

- ・ 管理会社（物元）から直接売り物件情報を仕入れていらっしゃる信頼できる仲介会社さんとの関係性があったこと
- ・ 都銀で低金利・35年の融資が受けられたこと
- ・ 擁壁崩壊などの予測できない事態にも的確にアドバイスをくださった、中西トレーナーの存在があったこと

の3点が成功要因だったと思います。

指値後の利回りでも7.25%程度なので、シミュレーション上は融資の金利が高めだと旨味がありません。

客付店でのヒアリングの際に「昨日もこの物件をヒアリングされました」と複数の担当者がおっしゃっていたので、投資家受けするスペックの物件だったと思いますし、私が買わなければ他の誰かが買っていたはずです。

懇意にしている仲介会社さんが、しっかり物元との関係を築き、物件をグリップして下さったのが良かったのではないかと思います。

また、大きくCFが残らない物件で、購入の意思決定がなかなかできない私に、深夜までいろんな観点からアドバイスをくださり、自己決定に伴走して下さった中西トレーナーには、心から感謝しています。

（一人だったら踏ん切りがつかずに見送っていた可能性が大きいです。）

2棟目を購入するにあたり、1棟目で購入のプロセスが詳細まで理解できていたので、契約や決済については不安に感じることや不透明な部分が少なく、精神的に落ち着いた状態で粛々と手続きを進められました。

今回は売買契約を締結後、決済までの間の時間を活用して、空室対策について管理会社さんと打ち合わせを開始したり、売主様の火災保険を名義変更させてもらったり、決済後に向けてプロアクティブに動けたと思います。

今後の目標ですが、年内にあと1～2棟購入し、CF1000万を達成したいです。また、物件がうまく見つければ、プチ再生物件にチャレンジしたいと思っています。

これから物件を購入される方々へ。

現状の市況ですと、CF200/億を満たす物件を見つけるのはなかなか難しいと感じます。

路線価の高いところや投資家が好む立地であれば資産性もある程度ありますし、CFのみで判断するのではなく、資産性とのバランスを考えて、購入の判断をすることが現実的なのではないかと思います。

そのあたりのことも、経験豊富なトレーナーと1 on 1で議論しながら考えられるアルティメットサポートの仕組みは素晴らしいです。

また、不安や迷いは「見えていないこと」に対して感じる人が多いように思います。

徹底的に細かく現実的にシミュレーションしてみる、出口も何パターンか考えてシミュレーションしてみる、など数字で事実を把握するようにすれば、不安はなくなり、Factを見て判断できるようになる気がします。

会の投資基準は、その判断をする指針になっています。

小規模で低リスクの1棟目を買ってみて、しばらく回してみると、不動産賃貸業は本当に収入と支出の予測が高精度でできることが実感できます。

マメに数字を見て管理できる人ほど、安心して参入できるビジネスなのではないかと感じています。

関東地方 会社員 つっきーさん

■担当トレーナー：中西のコメント

つっきーさん、2棟目の購入おめでとうございました。

この物件は1棟目と似ているものの、地下の物置や擁壁など若干トリッキーなものがありましたが関係者をうまくまとめることができましたね。

賃貸事業においては事業主（オーナー）はバラバラにある関係者間の業務の全体ファシリテーションや利害の調整など全体を俯瞰する力がとても重要ではないかと思います。

つっきーさんは既に素晴らしいビジネス感覚とオーナーシップ力をお持ちでしたので、関係者をうまく纏め、結果的に大きなストレスなく購入できたものだと思います。

いつも感心することは緻密な分析力、情報収集力とその整理力です。私自身もつっきーさんから学ぶことがとても多く、アルティメットコンサルの時間の壁打ちはいつも楽しいです。

既に次の物件購入に向けて色々な角度から進めていると聞いています。年内1棟はまだまだチャンスはあります。積極的に狙っていきましょう！

中西 裕之