

空室の木造を満室にできたので、再度木造にチャレンジ 今後も楽しみながら賃貸業を続けていきたい

2016年入会で、昨年10月以来、10棟目の購入になります。現在はスタンダード会員で、入会以来ずっと法身トレーナーにお世話になっています。

昨年の10月に購入した6部屋中5部屋空室物件（築44年木造）が、思いのほか早く2か月で満室になったので、同じエリアで次を探し始めました。

このエリアは元々RC含め物件が少ないエリアで、売りに出ている東京の業者が査定ついでに勝手に売りに出しているという事例が散見されていました。

なので、私は現地に行くたびに市内の売り物件全部担当者と共有して、本当に売りに出ているのか含めて調べていました。

そんな中、去年買った物件とそっくりな物件をポータルサイトで発見しました。やはり木造で築年数は48年目で私と同年でした（笑）。

東京の業者から売りに出ているので調べてもらおうと、管理会社の担当者のお母さんの知り合いが売主でした。

その日に売主さんの家に行ってもらってヒアリングしたところ、
「本当は地元の業者に取り扱ってもらって、地元の人に買ってもらいたいけれど、地元の業者で売りに出すとお金に困ってるんじゃないか」

と噂を立てられるのが立場的にも困るとのことでした。

また、東京の業者と専任を結んでいるというので、「3か月经って売れていなかったらこの金額で買います」と指値をして融資に動きました。

付き合いのある地銀は、築古木造は消極的であえなく全滅したので、前回リフォーム融資してもらった政府系金融機関に当たってみました。

去年リフォーム資金を出してもらったばかりで厳しいかな、と思ったのですが時間はかかりましたが、購入諸経費まで無担保で出してくれました。

整理してみると購入した理由は、

- ・狙っているエリアの物件を増やして管理会社との関係強化
- ・物件価格（1920万）が小ぶりでリスクが限定的なこと
- ・似たような物件を再生させたばかりで、勝手も予算感も大体分かっていること
- ・築48年なのに12部屋中9部屋も入っている（現況利回り16.8%）
- ・無担保物件があると、今後銀行と話すときの手札になりそう

といったところですよ。

決済の日に担当者と飲んでいて、このエリアの外壁工事など頼んでいる業者とたまたま一緒になり、「これは仲良くなるチャンス！」と張り切って3時半まで飲んできました。

結果、今回の外装で先方がトライしてみたいことをお試し価格でやってもらえることになり、仕上がりが楽しみです。

同時進行で売却も進めていて、お盆明けから3件売買契約こなして、2件決済までいったので、最近はお仕事と併せてめちゃくちゃ忙しかったです。9月の電話相談で「10月はペースを落とす！」と法身トレーナーに宣言したくらいです。

無理せず楽しみながら、引き続き賃貸業を続けていきたいと思っています。

関東地方 会社員 ともきさん

■担当トレーナー：法身のコメント

ステージによっては築古木造も生きてくるのですが、ともきさんは現在まさに、そのステージ入りしてますね。

メリットは
短期間での減価償却、高利回りが狙える、土地値比率が高い、
そして比較的ライバルが少ない。

最強ポートフォリオの形成を目指して、この調子で頑張ってください！

法身 栄治