

買えると信じ

トレーナーと共に行動を続けること

この度、1.7億円RC築18年利回り10.5%の物件（5棟目）を取得出来ました。某都銀Rで金利1%を切る諸経費込みのオーバーローンでの購入です。

取得までには、幾つかの偶然性と意外性な点が重なりました。
今回の情報は、某大手サイトに登録していた先からの物件紹介でした。

数えてみると色々な会社からの提案、物件紹介の数は過去30件あまり。
30の紹介を受けて1物件買えたのですから、数からいけばすごくラッキーだったと思います。

思い込みでヒヤリ

今回も物件購入に際していろいろと学びが有りました。

業者から紹介を受けた物件は、なんと自宅から車で5分の所にある物件でした。
紹介を受けたその日に資料をいただけるように依頼。
資料を頂いて以降、仕事をしながら物件のシュミレーションと診断を行いました。
会の基準を合格する物件である事を確認し、すぐに会の物件診断と提供元の不動産屋さんを買付書の提出を行いました。

これは、トレーナーが常々私たち会員に言っている事をそのまま忠実に実践した流れです。その結果、誰よりも早く物件の審査から診断に至り、ヒヤリング、買い付けを行うことができました。

当初、これまで私はこの場所については投資エリアではないと思っていたのですが、このエリアの仲介をする店舗が4つあることに気づきました。
調べていくと、田舎にも関わらず入居率は意外と高い事がわかりました。

それまで、どうしてこのエリアを投資対象にしなかったかというと、某私立大学が近くにある為、この大学の依存物件だと思っていたからです。（思い込み1）

しかもよく入居者を調べてみると、この物件は7～8割が社会人で、大学依存物件ではない事がわかりました。

こちらの物件は4 4戸単身用。私にとっては今までの中では一番大きな物件だったのですが、資料が届いた時点でも、1室空きの状況でした。

もうひとつの思い込み

また、このような中古物件購入にあたり、実は前回の購入時に苦い経験がありました。それは、購入してからすぐに、屋根の全面補修と給水ポンプの補修、さらに浄化槽点検の費用、一部部屋のリフォーム周費用まで一気に同時に負担した経験でした。

購入後に空室が4室空きに増え、300万円ほどの出費。事前に調べていればわかった事でしたが、その時は、買う方ばかりに目がいており、このような事が起りました。

今回の購入では、その時から時間が余り経っていない事もあり、こういった事が起こるのではないかと不安でした。

ですが、前回の苦い経験のもと、今回はこの物件についてしっかりと調べた結果、大規模な修繕がしたばかりで問題ないと判断。給水ポンプも屋根も外壁もすべて大丈夫！これも購入を決めた大きな要素になりました。

また、銀行融資に関しても意外な出来事が起こりました。

今回融資先になったのは、初の某都銀R銀行。

私がまだ使用していない銀行でした。

R銀行は、私の住むエリアでは融資する支店はほぼ2つしか支店は有りません。

今まで電話での問い合わせ程度で、実際には資料提出などもししていなかった銀行でした。

私の頭の中では、比較的大きな新築の案件で融資を受けてみたいと考えていた銀行でした。しかしながら、法身トレーナーとの会話の中で、新築の融資は、中古の物件での実績を作ってから行った方が、融資を受けられる確率が高いと教えていただいた為、方向転換しました。

結局、新築案件で融資を受ける為に後々この銀行を使っていこうというのは、柔軟性を欠く自分の勝手な思い込みによるものでした。（思い込み2）

順調な流れが前向きな行動を生む

また、今回は関東の不動産業者でしたが、その会社の部長さんが、もともと東海エリアの出身の方でした。しかも、過去に何度か融資の実績があるということでしたので、業者を通じての銀行開拓となったのでした。

私にとって初めての銀行であったために、融資審査の時間は1ヶ月と少し待たされ、今回の購入では、これが一番の苦しかった所でした。

しかし、買い付けの順番、過去の不動産の実績、自宅から近くの物件であったこと、購入の熱意、属性などどれをとっても、総合的に一番手に考え信頼してくれたので、長い時間が経過しても横やりが入らずに何とか物にする事が出来ました。

今回、地元の1物件を購入出来たのですが、実は、もう1棟、同時に品定めしていた物件が他にありました。また、さらに別にも、購入後に買い付けを入れた物件を狙っております。

同時に狙っていた物件は、値段がつり上がってしまいダメになってしまいましたが、購入後に買い付けを入れた物件については、すでに実績のある別の銀行で融資の審査中の段階になっています。

買い付け者の多い物件だと聞いておりますが、もしかしたら、こちらの物件も購入できるかもしれないと想像すると、ワクワクした気持ちになります。

これが、村田先生の言われていた“物件が降ってくる・降ってきている”状態なのではないか？と私は思うのです。

今年に入りまして、1月末に1棟購入（3棟目）し、2月最初に1年前から進めていた新築物件（4棟目）が稼働、そして6月にもう1棟（5棟目）に至りました。

去年のH28年の満室時家賃収入と比べ、H29年の満室時家賃収入が、数字上で4倍以上になりました。しかし、まだ会で言う所の大気圏突破には至っていないので、これを達成するために、既存物件の維持管理と購入後の諸手続きが落ち着いたら、大気圏突破に向けて頑張っていきたいと思っております。

買った時の嬉しさは 凹んだ時間の苦しさを払拭

こちらの会にお世話になり4年目。ずいぶんと年月はかかりましたが、不動産賃貸業を仕事として捉えてから、ようやく1年に1棟ペースまで戻せました。私の場合、アルティメットサポートを受けながらも最初は芽が出ず（1棟すら買えず）本当に苦しみ悩んだ時期が長く続きました。

でもそんな苦しんだ経験も、今思えば、全て経験に活かされたと思うのです。

タイミングもあったかもしれません。
気持ち的に大丈夫かな？という不安もありました。

仕事もあるし、やるべき事が他にたくさんあると自分の中で言い訳をしていたかもしれません。物件が買えなくて正直気持ちが滅入ってしまうこともありました。

ですが、その気持ちは、トレーナーをはじめ、すべての会員さんも経験し、理解しています。まだ物件を購入できなくて苦しんでいる方には、会のサポートを上手く利用して、自分の行動や将来像への思い、時には買えなくて悔しい思い・経験を、すべて担当トレーナーに相談して欲しいと思います。

私のように時間はかかっても、諦めなければ、結果はついてくるはずですよ。挫折した経験があったり、物件が買えなくて気持ちが凹んだ経験が多いから、逆に、買った時の喜びは格別な物になります。

今回の物件購入では、意外性の連続、思い込みの怖さ、ヒヤリングの大切さを学びました。

担当の法身トレーナーも、私が物件を買えた時は、いつも本当に自分の事のように喜んでくれます。共に喜んでくださることで、更に私のモチベーションに繋がっています。最後になりましたが、結果が出なかった私を、見捨てずにご指導頂いた法身トレーナーには改めて感謝いたします。ここまで引っ張ってきていただきありがとうございます。まだまだ今後もがんばりますので、これからもよろしくお願い致します！

中部地方 歯科医 Q太郎さん

■担当トレーナー：法身のコメント

今年に入り新築の稼働も含め3棟目の物件購入、本当におめでとうございます！当初はやや苦戦も続きましたが、Q太郎さんは大分ノッて来ましたね。

既に他の金融機関も開拓済みですので、次も楽しみです。
非常に良い経験が増えてきたと思います。

賃貸業は規模が拡大するにつれ段々楽になる一面もあります。
この調子で頑張ってください！