

## 【成功事例集】

以下の事例は、私がコンサルしてきた中でも「成功だった！」と思える事例です。

### 【事例 1】

現金購入で大成功した J さん

J さんは FX の専門トレーダーです。トレードの腕は超一流。毎年利益を積み重ねていましたが、心の中には、「いつ稼げなくなるか分からない」という不安もありました。そこで利益の一部を不動産投資に回すことにしたのです。

なかなか思い通りの物件がない中、ついに理想の物件が出てきました。利回りといい、築年数といい、場所といい、J さんの希望にほぼぴったりだったのです。すぐに現地に物件を見に行き、その足で「買付証明書」を入れましたが、その時すでに 2 番手でした。1 番手の方は物件を見に行かず、図面とグーグルマップだけで即座に買付証明書を入れていたのです。

「せっかく理想の物件にめぐりあえたのに・・・」と意気消沈していた J さんですが、私はまだ望みがあると思いました。なぜなら 1 番手の買主はローンを組んで(しかもフルローン)の購入だったからです。

それから何日かして、売主側の不動産業者さんから、「売主さんが現金購入の方を優先したいそうなので、J さんにお売りします。」という連絡がありました。聞くところによると、売主さんとしては諸事情から一日でも早く売却し、現金が欲しいとのことでした。

ローンを組んで購入する場合は、契約をしてからローン会社の承諾を得るのにかなりの時間がかかります。また事前審査で金融機関から OK をもらっていても、実際ローンの申請をしてみると通らなかったということも多々あります。こういう事情から、間違いのない現金購入の買主を選んだのです。

こうして J さんは思い通りの物件を、しかも値引きまでしてもらって、手に入れることが出来ました。ちなみにこの物件は最終的に 6 人の方が申し込む超人気物件でした。

### ●成功のためのワンポイント

現金買いは強力な武器である！

ローンを組んで（レバレッジをきかせて）購入するのは、少ないお金で大きな不動産を購入できるので投資効率はいいですが、本当に良い物件を少しでも安く有利に手に入れようと思ったら「現金買い」にかなうものはないのです。逆に言うと、現金で購入する方はそれを武器に有利に交渉を進めるのがコツです。

## 【事例 2】

業者の「損切りしてでも早く売り切りたい物件」を手に入れた T さん

売主には「買い取り業者」さんがいます。不動産を安く買い取ってリフォームをし（空室の場合）、転売して利益を得る不動産業者さんのことです。このような業者さんは銀行から資金を借りて物件を購入し、売れたらそのお金で銀行に返済するというビジネススキームのため、借入れから売却までスムーズに循環しないと、銀行から資金を借りられなくなる恐れもあります。また融資の期間が 1 年程度のため 1 年以内には売り切る必要があります。

T さんが購入した物件も業者が早く売り切りたい物件のひとつでした。東京近郊の駅から 12 分のところにある築 27 年の 1K。350 万円で売り出していた物件でしたが、これを 200 万円、なんと 42%引きで購入できたのです。さらにすごいのは、購入時点ではリフォーム済みの空室でしたが、入居者が付くまで満額でサブリース(家賃保証)をしてくれるとのこと。こんなに良い条件は滅多にありません。経費を引いた実質利回りも 12%以上ありました。

こうして T さんは成功大家さんとしての第一歩を踏み出しました。その後、学生さんの入居も決まり、普段は何もすることがないため大家さんであることすら忘れていたとのこと。月に一度、銀行の通帳を見る時だけ自分が大家であることを思い出すのです。

### ●成功のためのワンポイント

業者さんの損切り物件を狙っていく手法は情報を手に入れる「つて」と、物件が出るまで忍耐強く待つことが必要です。こうすることで、失敗の可能性は限りなく低くなります。