念願の1軒目購入～北陸と暮らす～

こんにちは。ペンネーム：タンテです。

今回は、前回にお伝えした通り、物件を購入したことについいて書きたいと思います。是非最後までお読みいただければと思います。

物件を購入する為に「空き家・古家物件見学ツアー」に参加

参加した「空き家・古家物件見学ツアー」（以降、物件見学ツアー）は、地元である金沢開催の「物件見学ツアー」に参加しました。

1回の「物件見学ツアー」で約5件ほどの物件を見て回ります。地場の不動産会社のご協力をもとに、事前に想定利回りが出そうな物件を選んでいただいており、ポータルサイトには載っていない物件も見て回ることができます。

「物件見学ツアー」は、地域によってご協力会社さんがそれぞれなので一概には言えませんが、私が参加した金沢のツアーには地場の不動産会社が全面的にご協力いただいており、物件の選定や家賃の相場下調べをして下さっていたりと、とても親身に対応していただいておりました。

金沢についてですが、このエリアは車社会なので、必ずしも駅近でないといけないというわけではありません。実際に私の実家は車が2台あり、どこへ行くにも車でといった感じです。都会の方にはなかなかこの感覚が伝わらないかもしれませんが、駅近よりも小中学校が徒歩圏内か、近くにスーパーやドラッグストアがあるか、などそういった生活利便性が重視されます。

実際にツアーで回ったところは、どこも住んでいる友達の顔が一人でも浮かぶエリアばかりです。知らない土地の物件を見ていると「ここは賃貸需要がないんじゃないかな…」と不安になることがあると思います。ポツンと一軒家みたいにとんでもない山奥でない限りは、必ず生活圏はあるはずなのでそこに適した間取りはどのようなものか、駐車場は必要か、家賃はいくらなのか、希望利回りの為に物件取得費はどれくらいに収めないといけないか。ということを考えることが重要だと思います。と、偉そうに書いてしまいましたが、自分も初心者なので、ぜひ周りの人やご自身で購入を希望するエリアのことを調べてみてください。

移動中やその後の懇親会でも先輩大家さんとお話できる機会がありますので、私もありったけの質問や、逆に地元だからこそ分かる金沢のことを情報交換させていただきながら、たくさん学ばせていただきました。

金沢で開催された「物件見学ツアー」で実際に見学した物件

それでは実際に私が見学した物件を見てください。なかなか衝撃的な物件かもしれませんが、こういったところをバンバン見ていくことになります（笑）

SUBARU

UBIC

「物件見学ツアー」の最後は買付希望金額の算出と買付です。

そうやって色々な話をしながら物件を見て回った後は、いよいよ買付金額、つまり指値を決めて、自分が希望する物件に意思表明をします。指値を決める方法ですが、カラーズバリューさんがそれぞれの物件に対するリフォーム費用の目安を算出していただき、それをもとに金額を計算します。

ネットでも調べれば出てきますが、買付希望金額（＝指値）の計算式はこのようになります。

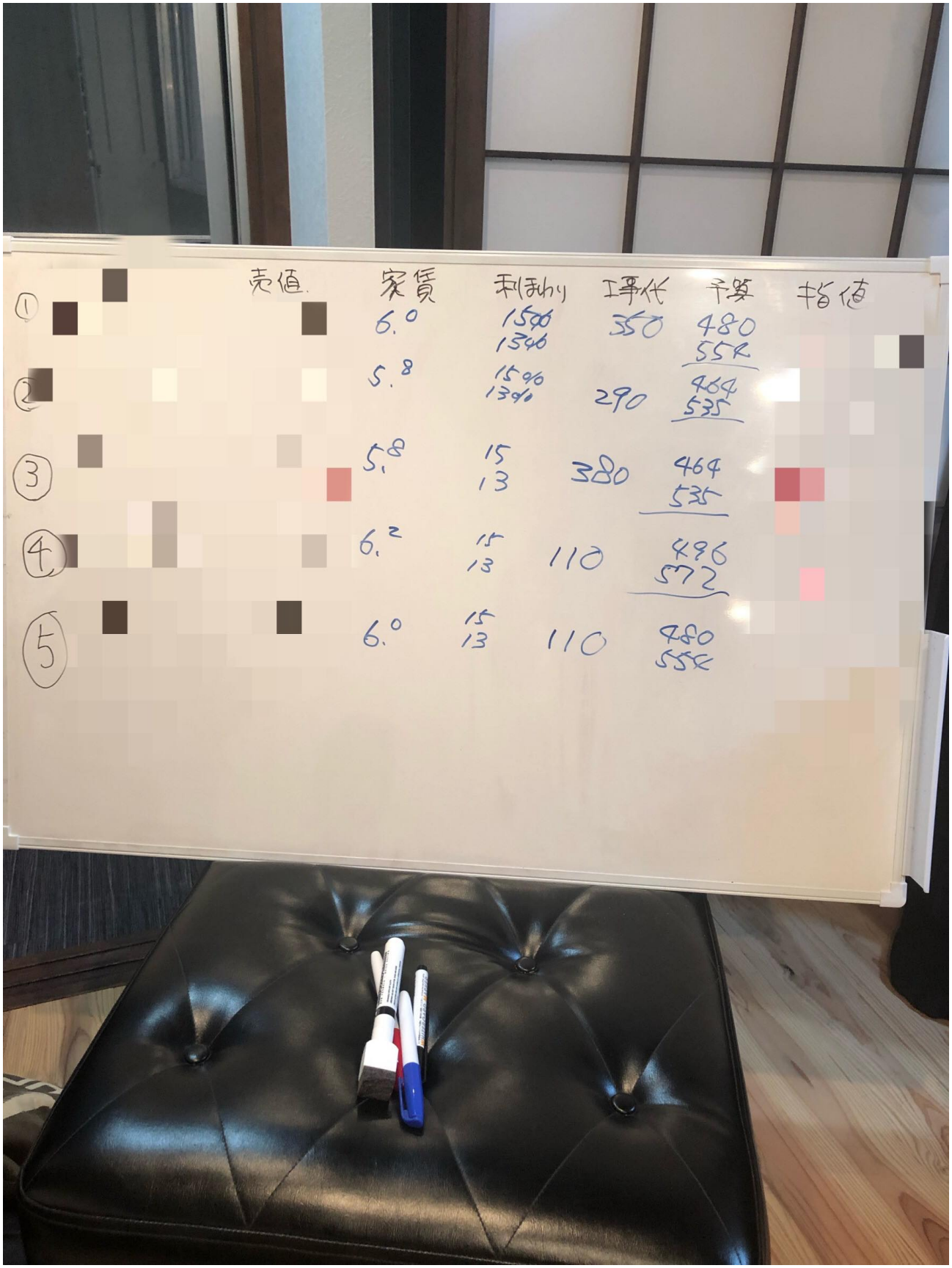
- 買付希望金額＝（年間家賃収入÷希望利回り）ーリフォーム費

仮に下記のように想定すると、260万で指値をすることになります。

- 年間家賃収入：84万（月7万）
- 希望利回り：15%
- リフォーム費：300万

売り出し価格そのままで考えるのではなく、あくまで賃貸事業を行っていくために必要な利回りが取れるか、をベースに購入金額を決めるということです。

売主様にも無理なお願いにならないよう、売り出し価格と指値の額があまりにも違う場合は、買付けを見送ったりすることもあります。


売値
家賃
利まわり
工事代
予算
指値
①
6.0
1500
1340
350
480
554
②
5.8
1500
1340
290
464
535
③
5.8
15
13
380
464
535
④
6.2
15
13
110
496
572
⑤
6.0
15
13
110
480
554

私が、今回、買付をした物件はどうなったのか？

結論からいうと、買付が通りました！

私は、計3回の「物件見学ツアー」に参加し、毎回、買い付けを行いました。どれも、リフォームしてこんな人に住んでもらえたらいいな。とイメージが湧いた物件に買い付けの希望をすることができたので、「売主様からOKのお返事いただきました」とご連絡いただいたときは、とても嬉しいかったです。

次回は決済とリフォームプランの策定について書かせていただきます。