

満室経営の経験値が購入を後押し Onevestar まであと 1 棟！

入会から 4 年目。今回は、7 棟目の購入になります。

佐藤トレーナーの後押しのもと銀行開拓を進めていたところ、なかなか融資が見つからない物件がありました。

そこで、某地銀がいけるかもしれないから、開拓を兼ねてトライしてみてもどうか、ということでアプローチしたところ、担当者が非常に積極的で、今回の融資に繋がりました。

物件の現状は、部屋が半分空いているという状況でしたので、やはり躊躇しました。よって、1 度、銀行に見送る旨を伝えたところ、数日後に、銀行の担当者から、他の物件でいいから融資したいと連絡がありました。

「これはチャンスだ」と思い、先ほどの物件について仲介店へヒアリングをした結果、今は半分空いていても、これから十分満室になりうる物件と確認できたため、再度融資を申し込んだ次第です。

当初、銀行開拓だけでもできれば良いと思っていましたが、私自身のマイホーム建設を始めるタイミングでもあり、できるだけ早く収益不動産を買い増ししておきたかったこともあり、思い切って購入に向かいました。

振り返ると、今回の物件購入ができたのは、これまで 6 棟購入し、ほぼ満室経営ができていく経験が大きいです。

現状、CFがすでに年間 2000 万円ほどになっていることもあり、怖さよりも、買いたいという欲求の方が強くなってきました。

また、佐藤トレーナーの後押しもあり、安心して購入することができました。

おかげさまで、ワンベスターまで、家賃年収が数十万円のところに来ています。早々にもう 1 棟購入し、1 億の壁を超えたいと思います。

これから物件を購入される方へ。

やはり、地道な物件検索とヒアリング、銀行開拓を続けて、1棟でも会の基準に見合う物件を購入し運営すれば、自信が付き、行動がより積極的になると思います。

関東地方 会社員 埼玉のTさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

Tさんはフットワークが非常に軽い方です。

物件紹介するとすぐに現地見学にいきますし、可能性のありそうな銀行を提案したら、その日のうちに必ずアプローチされます。本件については、何人か融資順で競いましたが、最後はスピードで勝ち取りました。

今回、なかなか大きい規模の再生物件ではありますが、これまでの運営で培ってきた経験値で十分対応いただけると思います。

Tさんの投資規模の拡大の仕方は、会のロケット戦略に忠実に則っています。地方RCでCFを積み上げ、CF1000万を超えた後に、再生系も組み入れて爆発的に規模拡大し、ワンベスターを目指すという大変理想的な流れになっています。

次の1棟でいよいよワンベスターですね。サラリーマンリタイヤも決められたと聞いていますので、必ずワンベスターを達成いただきたいです。おめでとうございます！

トレーナー
佐藤 彰洋