

はたなか式の決算書で、融資獲得に成功！ ワンベスターまであと一歩

入会から3年9ヶ月、今回は7棟目の購入になります。

前回は、私の出身地の信金様から融資をしていただき、今回もその繋がりで融資をしていただきました。今回で信金様からは3棟目の融資となります。

この信金様での1棟目、2棟目の物件は、昨年1月末、5月末の決済でした。短期間に5億円を融資していただいたこともあり、その時は期間をおきましようということになりました。

2棟目の融資後に支店長の異動がありましたが、今後、長いお付き合いになると思い、以前の支店長と新支店長に、所有物件の状況を定期的に報告し、連絡を取り合っておりました。また、少し期間を空けた後に、物件を持ち込み融資の打診もしておりました。

今回購入した物件の前に打診した物件がありました。その物件では評価はできましたが、1期目の決算書がないため、融資は難しいとの回答でした。

その話を聞いて、決算書があれば次の融資の可能性は十分にあると確信し、同時に、提示する決算書が次の融資を左右すると思いました。

決算書の作成にあたり、支店長の助言とはたなかさんのOPMの内容が同じ方針であったため、特に苦労せず、OPMで習得した知識を使って決算書を作成しました。もちろん、決算書の作成方針はOPMのスカイプで確認しました。

その後、決算書を支店長に送付したところ、良い経営状況ですねとの連絡があり、融資へと繋がりました。

信金様は地元企業に密着しており、経営者の思いもある程度考慮していただける状況にあると感じたため、連絡を取り合い、融資しやすい条件を整えました。この結果が今回の物件購入に繋がったと思います。

また、今回の物件は、ネットに掲載されていましたが、利回りが低いため、通常であれば誰も問合せしないような物件でした。しかし、この信金様のエリア内であることから、とりあえず、問合せました。

確認したところ、実際の物件価格は表示価格よりだいぶ安く、利回りは会の基準を満たす物件であることがわかりました。値下げした理由としては、融資が難しいエリアであること、積算が足りないことなどにより、今まで検討されていた方の融資が伸びなかったようです。

私の前に3人（転売業者含む）が買付けを入れており、スピード勝負ですと、不動産会社様から言われておりましたが、融資が難しいエリアであることから、私が購入できる可能性は高いと考えておりました。したがって、焦らずに取り組み、無事4月末に決済できました。ただ、逆に、売却は難しいと思われませんが。

振り返ると、6棟目（信金様では2棟目）を購入してから、今回の物件購入までに約1年空きました。これは、2棟目から6棟目購入（その間、S銀行物件1棟売却）まで1年1ヶ月と短期間であったのと、本業が非常に忙しく、心身ともに辛い状況でした。

6棟目の購入後に、才津さんと相談し、少し休憩することにしました。ただ、会のセミナーには参加してみなさんと話をしたり、金融機関様とのやり取りなどの活動は続けておりました。

不動産活動をゼロにすることも場合により必要なことだと思いますが、私の場合には、自分のペースでできる範囲で取り組んだことが、今に繋がりました。

今は、ある程度経験を積んだことや家賃年収もある程度あるため、行動に余裕ができ、本業を必要範囲内でおわらせ、次の物件取得や家族のために時間を割けるようになりました。

これから物件を購入される方へ。すでに金融機関と繋がりがあの方は、担当者に状況報告をしたり物件の打診をしたりと、定期的に連絡を取り合う事で、今後の結果に必ず繋がると思います。

これから開拓する方は、トレーナーのアドバイスにしたがって、十分に準備すること、数をこなすことだと思います。準備ができていれば、あとは数をこなすだけだと思います。

ついにワンベスター目前となりました。まずは、ワンベスターを達成するために活動していきたいと思えます。

関東地方 会社員 えだまめさん

■担当トレーナー：才津のコメント

えだまめさんにアドバイスしたのはしっかりと休養をとること。

当会にいと物件を買えないことにプレッシャーを感じる方がいますが、私自身の経験として入会して2年弱で1棟しか買えない時期がありました。

買えない事は悪いことではないし、
買えない時期にやるべき準備があります。

1年に1棟買えるだけでもとんでもない実績です。

他人の実績をもとにつくったハードルに振り回されることなく
着実に準備を整え、着実に結果を出していきましょう。

それが自分自身の幸せや家族の幸せにつながるはずです。

才津 康隆