

確実な融資の秘訣は 融資目的をつけての物件検索にあり

入会から2年3か月、今回は7棟目の購入になります。そのほかに区分所有2つと、木造戸建があります。

今回の物件は、一斉配信のメルマガで10数件紹介されていた1件です。一度のメールで10数件紹介受けると、見逃しがちですが、たまたま目を通したメールでした。

物件情報を確認後、すぐにシミュレーションをしました。都銀を想定して10%の指値をしたところ、売主からすぐにOKがもらえました。すぐにOKが出たため、指値が甘かったかと反省し、そこからさらに5%の指値交渉をしました。

この指値交渉に、なんと5か月間もかかってしまいました。その間、私の買付価格よりも高い方もいたそうで、危うく他の方に物件が流れていきそうでしたが、何とかグリップしました。

結局、5%の追加指値は通らず、当初の10%指値で購入することになったのですが、売主から1000万円（10年・無金利・無担保）の、諸経費以上のローンを受けることができるとのことでしたので、購入する決断をしました。今回物件を購入する際に、業者さんと小まめに情報交換して、買える客であることをアピールできたことがよかったです。

これから物件を購入される方へ。私はまずは金融機関の融資目的をつけてから、物件を探すようにしています。つまり、銀行が求める物件を逆算することで、融資される可能性を上げています。

ですので、金融機関から融資を断られても、それは融資の条件に合っていないという事なので、気にせずどんどん銀行開拓し、銀行が求める物件を探して持っていくようにすれば、絶対買えるようになります。

今後の目標は、家賃収入をベースに、再建築不可や借地権物件などの難あり物件に取り組み、キャッシュフローとキャピタルゲインの両方を狙えるようになりたいと思います。引き続き努力していきます。

関東地方 自営業 たけちゃんさん

■担当トレーナー：青木のコメント

今回は、ギリギリまで交渉した結果での物件購入となり、結果的には時間は掛かりましたが、物件購入を成し遂げられて、本当に良かったですね。

この3年弱で物件購入もハイペースで順調に進み、これからは新たなステージでチャレンジされると聞いています。

持ち前のバイタリティで、必ず成功されると思っています。引き続き、頑張ってください！

青木 宏之