

銀行に試算表を持ち込み 1年半は無理と言われた融資を獲得！

入会から3年目。今回は3棟目の物件購入になります。

1棟目を購入した際、仲介会社の社長に、2匹目のどじょうがないか聞いていました。その仲介さんは、少ないながら管理も何棟かお持ちで、その中の1つが今回の物件です。

物件の売主さんは90歳のおじいさんで、相続を控え、マンションを遺しては家族にも迷惑がかかるとのこと。売却の意思はあるものの、まだまだお元気で、売却時期がいつになるかは全くの不明でした。

そんな私自身も、1棟目を購入したばかりで、銀行からは少なくとも1年半は期間を空けて欲しいと言われていました。すぐに購入できる状態ではなかったのですが、そんな中でも仲介さんは、粘り強く交渉を続けてくださっていたのです。

毎月の定例ミーティング（という名の飲み会）の度に、『現況利回り〇〇%なら購入する人がいるよ』と、少しずつですが、売主さんの気持ちを動かしてくれていました。

購入を決めたきっかけは、当初1年半は無理と言われていた融資が、銀行に法人の試算表を持ち込んだことで『〇千万円まではすぐにでも融資できますよ』と、回答いただけただことでした。

その時に提出した資料は、決算書セミナーで学んだ、資産表に増減分析を加えた資料と、1棟目の購入時に銀行に提出していた、現地調査レポートを振り返った資料です。

当時の資料を振り返ってみたところ、自分が想定していたとおりに運営（たまたまかもしれませんが）できていたので、それが銀行に出来る投資家とアピールでき、融資を獲得できたのではないかと思います。

その結果を仲介さんに相談したところ、売主さんと交渉してくださって、一気に話が進んでいきました。

さっそく現地調査をしたところ、見過ごせない瑕疵が建物に発見されました。建築当時のミスで、築10年頃から外壁の一部がサビはじめていたのです。築20年の現在では、そのサビが広範囲に広がっていたので、躯体への影響を心配していました。

しかし、その後の現地調査とヒアリングの結果、躯体への影響は少ないことがわかり、逆に指値材料として利用することができました。改めてヒアリングの大切さを、身にしみて感じました。

また、規模が多少大きかったため、銀行の担当者さんから聞き出した価格より、最終的には1千万円オーバーでしたが、なんとか無事に融資承認をいただくことができました。

思い返せば、1棟目を購入するまでは、数撃てばあたると思っていたいろいろな業者さんに問い合わせをしておりました。ですが、1棟目を購入してからは、他の業者さんとの接触回数を意図的に減らして、今の仲介さんとの接触頻度を増やし、その繋がりを大切にしてきました。その結果、揺るぎない信頼を勝ち取ることができたと感じています。

今後の目標は、年内にあと2棟購入し、CF1000万を目指します。

これから物件を購入される方へ。私は、入会から2年半の間、物件を購入できませんでしたが、ロケット戦略を愚直にやり続ければ、自ずと結果はついてくることを最近実感しています。村田さんやトレーナーのみなさんを信じて、一緒に頑張りましょう。

中部地方 会社員 ふあいたさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

ふあいたさんおめでとうございます！
今回もかなり良いスペックの物件を購入されましたね。

勝因はとにかく常に行動し続けたこと、またそれらの行動に優先順位をつけて効率的に動かれたことも奏功していると思いました。

1棟目からすごく良いペースで買い進められていますので、今後が楽しみです。さらに頑張って買っていきましょう。おめでとうございます！

宮川 泰