

融資セットと自作レポートを提出 熱意が伝わり7棟目の購入成功！

入会から6年目。今回は7棟目の購入になります。今回購入できた物件は、ポータルサイトで以前問い合わせをしたことのある業者さんからの案内でした。

今回一番の成功要因は、融資の付きにくい地域にも関わらず、信金がスムーズに融資をつけてくれたことです。

この信金からの融資は初でしたが、付き合いのきっかけは以前に別物件の修繕をしてもらった会社が取引先の信金支店長を紹介してくれたことでした。しかし、そこが収益不動産をやらなくなったとのことで、新たに別の信金の支店長を紹介してくれた、という変わった縁でした。

この支店長は、自ら良く動いてくれる方で、常に融資をスタンバイしてくれていたのが今回の購入につながりました。

一度ピンチだったことがあって、指し値交渉が通った翌日、契約書交わす前だったのですが、他に満額で内諾出たという人が現れました。ひっくり返されないかと内心心配していましたが、なんとか購入することができました。

今回は初の試みとして、今まで銀行担当者に任せていた他力的な部分を、少しでも減らそうと試してみました。

具体的には通常の融資セットに加え、

- ・数種類のシュミレーション
- ・ヒアリング結果を元にしたリスクやその対策
- ・メリットなどのレポート作成
- ・確定申告、決算書の赤字部分の補足説明と今後の予測
- ・周辺の家賃、土地相場

などを自作し、銀行担当者に説明して回りました。結果、今までよりも担当者との距離が近くなった様に感じられ、相手も熱意をわかってもらえたようです。

また実は今回、たまたま良さそうな情報が重なり、5物件ほぼ同時に動いていたのです。ですが買えたのは1つ。しかも4つ流れた後、最後に融資内諾が来て

購入することができました。途中、それほど落ち込むこともなく、淡々と進めて行くことができたのはよかったです。

流れてしまった4物件についても、その経験は今後大きく生きてくると思っています。逆にいままで資料を放り投げていた部分も多かったと反省しています。

また、悩んだ時に頷いてくれる法身さんの存在は、毎回ながら大変心強いものがありました。おかげさまで迷いなく行動できた事は、非常にありがたかったです。

今後は、今ある法人を強く大きくすることと、良い物件と縁が生まれたら買い続けて行きたいと思います。

これから物件を購入される方へ。1棟目が最大の難関で、次の難関はたいしたことないです。動くことが最重要で、無駄と思える行動の数をこなすことが購入につながると感じています。

中部地方 勤務医 Kさん

■担当トレーナー：法身のコメント

7棟目の物件購入、本当におめでとうございます！
物件資料の丸投げ状態から今回は非常に大きな成長を感じております。

これまでの経験を活かす事によって、これから益々楽しみですね。
目標の達成を目指しこの調子で頑張ってください。

法身 栄治