

## 融資しやすいサイズの物件を出し 信金信組の両方から内諾を獲る

---

入会から2年目。今回は5棟目の購入になります。

今回の物件は、1棟目を購入した仲介業者から直接紹介を受けました。1棟目に大型案件を購入できていたので、買える人物だと思ってもらえていました。また、地元の仲介業者のため、時々顔を出したり電話したり関係性を作っていました。

そんな中、仲介業者の社長に何気なく電話した時に、まさに今回の物件が値下げになる情報をもらったのです。

地元の物件だったため、信金や信組で買えることをアピールし、物件を完全にグリップ。その後新規で、信金信組の開拓を行いました。

まず信用金庫からは、面談当初「融資は厳しいかもしれないので、他の銀行にあたってもらっても構わない」と言われたので、少し厳しいかなと思っていました。ですので、念のため、信組にも融資依頼をしました。

その結果、信金、信組両方から内諾をもらうことができました。信金からは修繕も含めたオーバーローン、信組からはフルローンの内諾でした。基本は融資期間20年といわれましたが、信金には融通を利かせてもらい融資期間25年にしてもらいました。

田舎で、5000万円程度と小さめですが、築19年で利回り12%台と、まずまずの物件を購入できました。地元の信金、信組にとっては融資しやすい手頃なサイズだったのもよかったと思います。

買ってから振り返りますと、

- ・以前に同じ仲介業者で大型案件を購入していたこと
- ・価格交渉で安くしてもらった分、仲介手数料とは別に広告費など別の形でお返し

など、仲介業者と良い関係性を築けていたことが、紹介につながったと思います。

また、定期的にトレーナーとのスカイプ相談を入れて、少しでも不動産投資に意

識を使うようにしていました。複数棟買えてくると、断られたり、売り止めになったりすることには慣れてきたので、ダメ元の精神で行動できるようになりました。

今後も、良い物件を1棟ずつ、着実に購入していきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。まだ購入できていなくても焦る必要はないと思います。立ち止まらずに少しずつ進んでいけば、いずれチャンスがやってくると思います。会のサポートをフル活用してみてください。

また、私のように、自身が住んでいる地域の物件を、地元の信金信組で購入するパターンはこれからも使えると思います。健闘を祈っています。

甲信越 勤務医 らい太さん

### ■担当トレーナー：佐藤のコメント

---

らい太さん、5棟目購入おめでとうございます！

入会2年で5棟と怒濤のスピードで買い進められており、すこぶる順調ですね^^

らい太さんは、ドミナント戦略で地元集中して活動されていることが、うまく買い進められている要因かと思います。

今回は新たに信金・信組を開拓出来たことは、今後の活動をさらに加速させていくかと思います。

これからの活躍が楽しみです！  
引き続きがんばってください！！

佐藤 彰洋