

融資戦略変更が功を奏し、信組を開拓成功！

入会から3年目。今回は11棟目の購入になります。

私は、2018年までは都銀→地銀で金融機関の開拓をメインに行ってきました。2018年に開催されたゴールデンルールセミナーを受講してからは、いつかは信金・信組と取引をすることになっておりました。

ただし、2018年時点では、地銀から融資を引くことができていた状況だったことと、私の所有している法人が若く実績が浅かったため、地縁や実績を評価する傾向がある信金・信組を選択肢に入れていませんでした。

ですが、2018年途中の金融機関の融資情勢の変化に伴い、2019年の年明けから融資戦略を変更しました。具体的には、信金・信組へ新規開拓を始めました。そして、今回は初めて信組からの融資を受けることができました。

融資を受けた信組の地域は、私自身は直接的に地縁がないのですが、この地域の物件を保有していることを理由に、話を進めることができました。

融資の打診の際は、所有法人の決算書と運営実績を見せました。うまく運営ができていた法人のため、実績を高く評価していただきました。

実は、この物件購入の前にも、別の物件を2回持ち込んでいて、どちらも融資承認されていたのですが、

<1つ目の物件>

私が指値を強めにかけていたので、他の人に取られてしまった。

<2つ目の物件>

売買契約直前に、売主の売り止めにより流れてしまった。

という2回の購入失敗が続きました。

せっかく信組側が積極的なうちに取引をしたいと思い、同じエリアで一生懸命探していたところ、今回の物件を見つけました。3つ目の物件で、3度目の正直で、購入することができて良かったと思っています。

これまで、都銀や地銀とのやりとりばかりでしたので、銀行と信組との違いを感

じました。

私が初めて訪問をした時から、とても丁寧な対応をしてくれたことが印象的でした。商談の際には融資担当者だけでなく、組合幹部の支店長も同席されて、話を聞いてアドバイスをしていただきました。

今回購入できた要因を振り返りますと、金融機関を味方にできていたことが挙げられます。過去の2回の融資承認があったので、とてもスムーズに融資承認が下りました。不動産会社にも、金融機関からの融資が固いことを説明したために、グリップすることができました。

融資面が強くなると、交渉を有利に進めることができるので、一番の武器になります。

また、同じエリアで探し続けたために、物件の現地調査・ヒアリングにおいても効率よく行うことができました。

この物件の現地ヒアリングにおいては、普段お世話になっている仲介店舗の店長が、最寄りの系列店舗の店長に話をしてくれていたこともあり、事前に良い情報をたくさん得ることができました。

今回のように、知っているエリア・得意なエリアを持つことができると、融資・情報・交渉において強みが増えると思います。

そして、この信組との取引という点では、ここからが楽しみだと思っています。なぜならば、「1年経って決算書ができた後に新しい物件を持ってきてください」と言われているからです。

このエリアで、この信組と、定期的に融資をしてもらうことで、長い付き合いを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アドバイスをさせていただきますと、今回、私はある程度の規模になってから、信金・信組と取引をはじめましたが、最初から信金・信組にアプローチをしていくべきです。

少し前までは、都銀や地銀からスタートすることが定番でしたが、時代の変化に早く対応することが融資攻略の近道だと思います。

関東地方 専業大家 □ベルトさん

■担当トレーナー：青木のコメント

信金・信組は、敷居は高いけれど、一度 懐に入ることができると
都銀・地銀とは違う世界が待っています。
すでに大家としての規模も大きいですが、更に楽しみになりますね！

また、專業大家になったことで、一つの大きな目標が達成できたと思います。
他の会員さんの手本として、こらからも規模を拡大してください！！
ロベルトさん おめでとうございます。

青木 宏之