

特殊物件でも好条件で融資獲得 今年は Onevestar を目指す！

入会から2年目。今回は6棟目の購入になります。

今回融資をいただいた銀行は、2019年6月にスーパー物件を見つけ、いろいろ融資打診した中で、試しに当ててみた銀行でした。

その時、承認までいただいたのですが、結局スピードで負けてしまい残念ながら買えませんでした。担当者がとても積極的だったので、その後何度か物件を持ちこみました。

■持ち込んだ物件

- 1回目：スーパー物件。スピードで負けて買えず
- 2回目：買い上がりになり断念
- 3回目：田舎すぎて評価が出ないといわれ断念
- 4回目：今回購入成功

購入前に銀行本部から、私の属性であるサラリーマン向けには、融資を再考したいというようなネガティブな方向にスタンスが変わってきていて、急がないと融資自体がなくなる可能性を感じていました。そんな中で購入できたので、本当によかったと思っています。

実は、2019年度の後半は、4件ほぼ同時期に審査を進めていました。

同時期に他の案件と審査をするメリットは、同じ融資セットで使いまわせるのと、銀行にも同じ話の内容で進められるので、説得力も増しますし、プレゼンが楽で、さらにプレゼンも回を重ねているので、上手くなっているというメリットがあります。

しかしながら、銀行からの電話が続いてかかってくると、どの物件をどの銀行に当てていて、価格などのスペックが解らなくなり、混乱するデメリットも感じました。

物件は都会にあり、県庁のすぐ近くで、駅からも近い好立地の物件です。RCで1億中盤、利回り11%築27年。長く融資がつかず残っていた物件でもあり、指値すれば1億あたりCF200万円も満たせる物件です。

ただ物件が、ホテルから住居に用途変更し「生活保護者のみ入居」という特殊な物件でしたので、正直融資がつくのかどうかわかりませんでした。

入居者は生活保護者なので、30室くらいある部屋の家賃はすべて一律。家賃下落も上昇も無いという物件です。2カ月の礼金的な保証金が、入居のたびに入る形で、稼働はとても良く、運営も手間がなさそうな物件なので、買えたらかなり良いと思って進めていました。

本部承認がもらえるまで、審査に時間が1カ月以上かかりました。その間、

- ・銀行の本部から、民泊事業の詳細をとて細かく聞かれ何度も説明
- ・民泊事業で関係している会社との契約の巻き直しをして、契約書の再提出を求められた
- ・他の売却した区分の詳細や金融資産の確認などを求められた

など、細かい部分で何度もやりとりがありました。会社の業績も期の途中ですが、売上や経費を見せて資料作りをしたので本当に大変でした。銀行の担当者は、相当頑張ってくれたのではないかと思います。

その結果、なんとか承認までこぎつけてもらったものの、銀行からの条件で、私の妻が外国人で、妻の永住権を申請中のため、取れるのを待つために12月決済にしてくださいという条件が付きまして。

10月に承認が出て、すぐには買えていたら指値を500万程度するつもりでいましたが、待っている間の11月末に2番手が現れ、逆に500万円の買い上がりになりました。指値前提で購入希望の価格より、1000万円高くなってしまいました。

撤退も考えましたが、融資承認を頑張ってくれた担当者や仲介さんも、なんとか進めたいということで、再度融資額をあげてもらおうように交渉し、結果的に融資が伸びてほぼフルローンに近い形でまとまりました。

当初、思い描いていたCFには届きませんでした。手出しが少なめで良い金利で、フルローンに近い融資がついたのは、よかったと思っています。

買ってからの教訓としては、やはり関東はライバルが多いと改めて思いましたので、融資が確定した時点で、

- ・早めに売契をまとめ、金額の確定をする。
- ・物件のグリップをしっかりとって、待ちの姿勢にならないようにする。

など、改めて思いました。

これから物件を購入される方へ。不動産の規模拡大は、銀行融資の部分が大きいので、運もかなりあると思います。運良く良い担当に当たり、良い物件に巡り合うためには、行動しながら目標を常に修正し、目線をあげていくと結果がついてくると思っています。

自分も行動して、運を切り開いて行くような形を目指して、今後も頑張っていきたいです。佐藤トレーナーからは、常に前向きなメッセージをいただき、とても感謝しています。

融資がつけば指値もできますし、良い条件の物件がたくさんありますので、引き続き頑張って動き続け、2020年のうちにワンベスターを達成したいです。引き続きよろしくをお願いします。

関東地方 会社員と民泊の会社経営 DJさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

DJさん、購入おめでとうございます！
怒濤の購入ラッシュですね。

今回は特殊物件でありましたが、持ち前の行動力でうまく乗り越えられたと思います。

購入の度に難易度の高い物件にもチャレンジして、投資家のレベルをどんどん上げてもらっていますね。

また、融資交渉もかなり上達されていますね。
多くの銀行担当者との関係性を密にし、物件が出たときにすぐに持ち込んで審査してもらえる体制を築けています。

この勢いを継続して、今年はワンベスター目指して頑張ってください！

佐藤 彰洋