

## 5棟目はオーバーローンで購入成功 中間目標のCF1,000万円を達成！

---

入会から2年半。今回は入会后3棟目、自身では5棟目になります。

今回の物件はRC造築26年、3DK×12戸、満室利回り13.5%、東海地方の物件です。この利回りで、土地値物件という点が大変気に入りました。

物件との出会いは、4月初旬に物件検索サイトに登録した条件での、新着物件メールで見つけました。すぐに現地見学を申込みし、満額で買付を出しました。

その時の仲介さんは、今まで何度かやりとりした事があったので、スムーズに話が進みましたが、何本も買付が入った様で、融資順となりました。

直近で、職場近くの信金を開拓できていた（以前本承認をとれたがスピード勝負で負けた）ので、そこに融資をお願いしました。この信金には、決算報告面談を行い、また支店長からの定期預金依頼に応え、熱心にアプローチをしていました。

その甲斐もあってか、新型コロナ禍の中、優先的に審査を進めていただき、申込から3週間のGW前に本承認がとれました。

しかしながら、途中で議案が2回差し戻されました。

1回目は問題なかったのですが、2回目は最終決裁者が、投資家に融資情報が広がるのを懸念しているとの事。そこでトレーナーと相談しながら、懸念を払しょくできる様、一生懸命作文しました。

また、給与口座指定を急遽希望されましたが、すでに手続き済で、たまたまその日が初回入金日というミラクルもありました。その結果、期間25年のオーバーローンで融資をいただくことができました。

ライバルの一人は、GW後に本承認が出る予定だったとの事です。危なかったです。

今回精神的にきつかったのは、妻に連帯保証人になってもらう事でした。さらに個人での購入（法人は住所がエリア外のためNG）のため、民法の改正により

連帯保証人の公正証書を作成する必要がありました。

前回購入時は、保証人にすんなりなってもらいましたが、公正証書作成のお願いをした時「まだ保証人になるとは言っていない」と言われた時はかなり苦しかったです。妻に状況やリスクを丁寧に説明し、理解をしてもらえた時はホッとしました。

本物件は空室率が50%（6室）でしたが、管理会社の巻き込み方や、リフォーム設計（ガス会社活用）などを行った時は、以前よりレベルアップしたなと実感しております。

家賃は、仲介の想定家賃より値上げをしたのですが、1ヵ月間で3室が埋まりました。管理会社もやる気になっており、9月末満室を目標に動いています。

今回の購入できた要因ですが、コロナ禍で融資審査時間が必要な状況で、

- ・物件を見つけてすぐに行動開始した。
  - ・信金の開拓に成功し、スピード承認がとれた。  
（信金には熱心にアプローチをして準備していた）
- に尽きると思います。

入会前は、仲介会社に「これでは買えない」とダメ出しされる事が多々あり、自信を失っていましたが、入会してからは2棟連続で購入できた事がとても自信になり、今回に繋がりました。最近では融資ブレイクや急遽売り止めを経験しましたが、それほどダメージを引きずらなくなりました。

今回の物件購入で、中期目標に掲げていたCF1,000万円を達成できました。今後は5年程度でOnevestarを達成し、サラリーマンリタイアを目指しています。

これから物件を購入される方へ。私はアルティメット会員になってから、いいペースで購入できていると思います。

トレーナーといつでも相談できて、的確なアドバイスをもらえる事、アルティメット限定の懇親会で周囲から刺激をもらって、モチベーションが維持できている事が大きいと思います。お互い頑張りましょう。

東海地方 会社員 ソンさん

## ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

ソンさん、物件購入おめでとうございます！  
今回もいい物件でしたね！さらに土地値物件というのは素晴らしいです。

ソンさんはすでに完全にプロですが、最近はいいい意味で  
物件購入までの確固たるルーティンができています。

モチベーションを維持して、物件検索と銀行開拓をやって物件を買い、  
その利益を使ってシークレット懇親会で祝勝会をして、  
さらに次のモチベーションアップにつなげる、という好循環だと思います。

このまま買い続けて懇親会で楽しんでいきましょう(^^)   
おめでとうございます。次の吉報を楽しみにしています！

宮川 泰