

## オーバーローンで 14 棟目を購入成功！ 今後もパートナーが望むものを提供していきたい

---

先日、オーバーローンで14棟目になる物件を購入。所有物件としては10棟となりました。

物件の詳細は、築16年14戸のRCマンション。購入金額は12,000万円で、太陽光を含めた利回り10%、満室賃料1,200万円となります。築古RCを中心に買っている私としては、最も若い物件となります。

保有物件を合計すると、211戸となり、満室賃料年間14,100万円となりました！（現在の所有物件+太陽光の売電金額を含む）

【なぜこの時期でもオーバーローンが出たのか？】  
今回は、頭金を入れることなく「オーバーローン」での融資となりました。

通常は物件購入費用の他にも、不動産取得税や各種保険料、司法書士への報酬など、さまざまな諸経費が発生するのですが、この経費も含めて融資金額を引き上げることができました。

融資が厳しくなったといわれている中で、なぜオーバーローンが出たのか？その背景は、売買価格と銀行の評価額に「大きく乖離・歪み」がありました。

融資してくれる銀行の評価算定ロジックがわかっているならば、銀行がいくら貸してくれるのか？そして自身がいくらで購入すれば良いのか？が見えてきます。この歪みを利用したことで、オーバーローンで融資を受けることができました。

そしてもう1点、銀行がオーバーローンを後押しする内容がありました。それは現在売主に融資している銀行が、私にも融資をしてくれたのです。

銀行の目線でいうと、

1. 貸出金を他行に渡したくなかった。
  2. 売主より私の方が、属性と条件が良かった。
- のようです。

### 【自分以外全て顧客！】

これから物件を購入される方へ。不動産賃貸業は、仲介パートナー、管理会社と、、、多くの協力者、パートナーがいて成立しています。

そういったパートナーと、日々のコミュニケーションを続けながら、相手が望んでいること、必要なモノを、キーワードを繋げ合わせて提供していくことが大事だと思います。

また物件の価値は、物件を誰が保有するのかによって、優良債権にも不良債権にも変わります。そのため、相手に合わせ、経営の実施、銀行の提案を受けるべきかと思います。

我々は誰に生かされているのか？そしてパートナー、顧客が望むモノは何なのか？最適なモノを、最適なタイミングで提供し続ける努力を、これからも続けて参ります！

東海地方 会社員 タケさん

### ■担当トレーナー：法身のコメント

---

14棟目の物件購入、本当におめでとうございます！  
タケさんは昨年頃から物件購入が連続しておりますね。

銀行の評価方法を熟知し、売主さん、業者さんの特徴を踏まえた上で行動出来ているのが最近の快進撃の勝因だと思います。

また、タケさんは既に次の人生目標も掲げている、と聞いております。  
この調子で是非頑張ってください！

法身 栄治