

## これまでの実績が認められ すぐに内諾を獲得。7棟目の購入成功！

---

2017年8月に入会し、今年で4年目。今回は7棟目の購入になります。

今回の物件は、以前から懇意にしていた業者が、2年ほど前からポータルサイトに掲載していた売れ残り物件でした。築浅ではあるものの、価格が高いため約2年ほど見送っていました。

しかし、ある日ポータルサイトを見ていたら、その物件が1億1500万円から1000万円値下がっており、もう少し下がれば買っても良いという金額になっていました。

またこの物件は、私の地元にあるので、場所は良く知っていました。悪くもないけれど良くもない立地で、賃貸需要について少し不安がありました。

そのため、仲介業者へのヒアリングや周辺家賃との比較はもちろん、過去に同じ地域で売りに出ている物件を改めて調査したところ、案外満室に近い状態で運営されており、この物件も満室にできると判断しました。

早速、業者個人の番号に連絡し、これまでの関係性から物件を完全にグリップ。価格交渉に入りました。当初は、なかなか売主さんが価格交渉に応じてくれずに難航しましたが、安くならなければ買わないという気持ちで、少し強気に交渉しました。

その結果、最終的には、さらに700万円価格を下げてもらい9800万円に。築12年で、表面利回り約9.7%となりました。想定家賃がやや高めであったため、実際は9.5%ほどの利回りになると思っています。

金融機関は、実績作りとして少額の融資を受けていた信用金庫があり、今回はその信用金庫に物件を打診したところ、すぐに内諾をもらうことができました。

今回7棟目になるのですが、これまでの他の物件の購入、運営の実績を認めてくださり、ほとんど細かいところは聞かれずに融資内諾をもらうことができました。地元で長年働いている信用を、上手く活用することができたと思います。

信用金庫は「金利が高い、融資期間が短い」というのは一般的な話で、実際には

期間30年、金利1%半ば、諸経費の一部を含めて融資を受けることができました。また今回の経験から、信用金庫は早めに関拓し、長くお付き合いすることが大切だと実感しました。

自分自身で勝手な思い込みをしていましたが、行動した結果、信用金庫によって融資条件にかなりの違いがあることがわかりました。

### **目指すは、今年度中のワンベスター達成！**

改めて購入後に振り返ると「事前準備」が、購入できた成功要因だと思います。

- ①物件のグリップ、価格交渉できる関係をこれまでの取引の中で作っていた
- ②事前に少額で取引を開始し、準備していた信用金庫があった
- ③その信用金庫全体での不動産融資の割合が低く、かつ支店の融資枠が余っていた

これからの要因がそろったことで、購入につなげることができたと思います。

今後の目標はワンベスターです。今年度中に達成できたら最高です。

これから物件を購入される方へ。新型コロナの影響で、世間的には融資は厳しくなっていると思われがちですが、まだまだ出している金融機関はあります。

できない理由を考えるのではなく、できる理由を考えて、半歩でも良いので少しずつ進んでみてください。仮に購入につながらなくても、調査した物件のリストやヒアリング経験は、振り返ると貴重な財産に必ずなるはずですよ。

中部地方 勤務医 らい太さん

#### **■担当トレーナー：佐藤のコメント**

---

らいたさん、7棟目、おめでとうございます！！  
物件の選定から、価格交渉、銀行との関係性作り、運営面と、それぞれ着実にスキルアップされておりますね。

これまで購入できているのは、物件と金融機関を地元の特化して信用を築いてきた結果だと思います。ドミナント戦略の好例ですね。

ワンベスターも見えてきました！  
引き続き頑張ってください！

佐藤 彰洋