

継続取引ができそうな銀行を確保 初購入の勢いをそのままに動き続けていきたい

私は九州地方在住で、広告業を営んでおり、1年に1つ以上の新規事業を立ち上げると決めて活動しています。現在の本業もその他の事業も、売上の浮き沈みが発生しやすい業態のため、固めの事業をやりたいと思い、不動産投資を選択しました。

不動産投資をスタートしたいと地元の友人に相談したところ、当会を紹介してもらえたのが入会のきっかけでした。

私はいろんな事業を経験しておりますが、不動産の知識は何もない状態だったので、新規参入にあたり不安だったのは2点でした。

- ・赤字物件を購入すること
- ・ノウハウ不足のため、事業を軌道に乗せるまでに多くの時間を要すること

これらの不安に関しては「当会に入会すれば心配する必要がない」と、今は自信を持って言えますが。笑

今回購入できた1棟目の物件は、会から紹介していただき購入することができました。

この物件を紹介して頂く前は、目ぼしい物件が見つからなかったり、良い反応の銀行に出会えなかったりと、順調に進んでいるわけではなかったもので、まずは1棟目が購入できたことにいまは安堵しています。

当物件は、条件がよかったのと、私が取り扱えるメインエリアにあるということもあり、今まで他エリアの銀行からはよい返事がもらえなかったのに、融資OKの返事を複数の銀行からもらったのがとても印象的でした。

また、OKを出してくれた銀行の1つは、他のエリアでも積極的にお付き合いをさせてもらえそうな反応だったので、複数の銀行に当たって本当によかったと思いました。

この勢いを維持し、短期的な目標として融資額10億円を達成するため、今後も買い進めていきたいと思っております。

これから物件を購入される方へ。私は紹介で購入に至ったので、購入できていない方への具体的なアドバイスができませんが、手を動かし続けるしかできることはないかなと思っています。

起こるかわからない将来の不安に恐れていても、時間を損していただくだけです。会の基準に通る物件だったら努力で満室経営ができるので、絶対あきらめずに動き続けてみてください。

九州地方 経営者 みずのさん

■担当トレーナー：法身のコメント

初の物件購入、まずは本当におめでとうございます！

みずのさんの特徴を一言で表現すると、フットワークの軽さが非常に印象的です。遠隔地にも関わらず、直ぐにどこでも飛んで行く(笑)
恐らく、どんな事業でも成功するために必要なことなんだと思います。

今回は当会からの紹介案件ではありましたが、銀行の開拓、融資付けが出来たのは、みずのさんが既に他の物件で経験していたからに他なりません。

今回の一番の収穫は、次に使えそうな金融機関も同時に開拓出来た事です。是非ともこの流れに乗って、目標達成に向けて頑張ってください！

法身 栄治