

## まずは金融機関を確保し、融資が出そうな物件を探していくことが、物件購入の一番の近道

---

入会から3年5ヶ月。今回は3棟目の購入になります。

2019年の1月に1棟目。その半年後に2棟目を購入と、順調に買い進めることができていたのですが、その後は買付を入れるものの買い上がってしまったり、現金買いに先を越されてしまったりとなかなか購入できませんでした。

ただ、そんな時でも会の教えを忠実に守って、

- ・ 管理法人の決算書を良くした
- ・ 流動資産（現金）を増やすことに注力した

ので、金融機関からの見た目はだいぶ良くなってきていたと思います。

今回の物件購入の少し前に、管理会社の方から、地元の地銀に融資に強い方がいると話を伺ったのですぐに紹介してもらい、こちらの法人の情報や私の個人の金融資産などのエビデンスを提出しました。

すると、物件次第ではフルローンも可能との回答を頂いたため、どのような物件だったら融資期間が長く、フルローンが出るのかをヒヤリングし、

- ・ 積算が出ていること
- ・ 銀行の融資エリア内であること
- ・ 融資期間は法定耐用年数-築年数であること
- ・ 収益性がある程度見込まれること

とのことだったので、そんな時、ポータルサイトの検索でヒットした中に、今回の物件を見つけました。

会の投資基準から見ると、積極的に購入すべき物件ではなかったと思いますが、今後も事業を拡大していく上で、数億単位の融資が可能とっている地元地銀との繋がりを何としても作りたかったことや、物件の資産性を鑑みて購入を判断しました。

今回の物件は、もともとは所謂賃貸併用住宅なので、私のように投資対象としての購入だけでなく、二世帯住宅などの実需の購入希望や、2・3階部分でサービスを検討している法人など、ライバルが多岐にわたっていました。

特に、住宅ローンで購入可能な実需の購入希望者が申し込みを入れたと聞いたときは、正直ダメだと思いました。

それでも私が購入できたのは、上記の実需の購入希望者はローン審査は通ったものの、息子夫婦から同居を反対されたため話が流れてしまったようでした。また、介護施設の方もなかなか購入に踏み切れなかったようでした。

その間に、銀行の融資承認を取り付けて価格交渉を行った結果、売主さんができるだけ早く売却したいとの意志があり、500万円ダウンで交渉成立しました。

現在の融資環境では、地方のRC物件をフルローンで購入することがなかなか難しい状況にあるため、まずは融資してくれる金融機関を確保し、その金融機関が融資してくれそうな物件を探していくことが、物件購入の一番の近道だということを確認しました。

今後の目標は、今回地方銀行ではかなり規模の大きい銀行さんとの繋がりができたことで、今後は5億・10億と、事業を拡大させる足掛かりができたと思いますので、いつでも物件が購入できるだけの資産（現金）を残していきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。金融機関にヒアリングをしていると、「頭金2割・3割」は当たり前ですが、会の教えを忠実に愚直に守って行動していくことで金融機関からの信用はきっと得られるようになると思います。

そのことを私自身で実証できたと思いますので、まずは信じて行動してみることが大事だと思います。

関東地方 会社役員 タカさん

## ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

タカさん、3棟目の購入おめでとございます！  
決算書を良くし、現金を多くするという基本に忠実な行動が実を結ばれたようで素晴らしいですね。

また良い物件に対してチャンスを逃さず、即行動されたのが  
指値にもつながりましたね。

タカさんがこれからもこの銀行を足掛かりに  
どんどん買い進めていかれることを祈っています。

引き続き頑張ってください！  
おめでとうございます！

宮川 泰