

銀行の融資エリアに絞って物件を探し 打診できたことが購入につながった

入会から2年目。今回は2棟目の購入になります。

私は基本、北関東の高利回りの物件を探しているのですが、今回は地元の銀行（南関東に在住）が融資できるエリアに物件を絞って探していました。

今回購入できた物件は、物件サイトにずっと出ていた物件です。

利回りが低かったため、しばらくパスしていたのですが、値段が下がった時に資料請求をしたところ、当会の基準を満たしてはいないものの、指値が利きそうだったので、購入を検討しました。

銀行の支店担当者からは、フルローンが出ると言われていたのですが、融資特約が切れる寸前で「1割弱自己資金を入れて欲しい」と言われてしまいました。

佐藤トレーナーと相談したところ「不動産投資は、融資してくれる銀行が前提」とアドバイスをいただきました。

残念ながらフルローンは出なかったものの、融資は出そうでしたので、思い切って購入を決めました。

今回購入できて振り返ると、地元の銀行が融資してくれる物件を探して、打診するようにしたことがよかったと思いました。現在は常に2・3件、銀行に打診しています。

今後の目標は、2023年末にはOnevester になることです。2022年は3棟を購入目標にFIREを目指したいです。

これから物件を購入される方へ。会の基準をもとに、行動あるのみだと思います。お互い頑張りましょう！

関東地方 会社員 オンタリオさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

オンタリオさん、物件購入おめでとうございます！！
着実に買い進めていますね。

電話相談でお聞きしたところでは、
かなりよい条件で物件を買い進められているようですので、
引き続き波に乗って進んでいただきたいです！

目標に向かって頑張ってください！！

佐藤 彰洋