

ダメだと判断した金融機関が、本当にダメなのか？ 面談をやり直した結果、予想外の融資獲得に成功！

入会からちょうど1年。今回は2・3棟目の、2棟一括購入になります。

私の規模拡大をしていくには、自己資金を温存してフルローンに近い条件で購入を進める必要がありました。しかし、1棟目の購入の後、そのような好条件での融資をしてくれそうな金融機関が見つからず、焦りや迷いが生まれておりました。

そんな中でしたが、自分が打診できそうな金融機関を思いつく限り当たってみて、少しでも良い感触があれば面談を繰り返していましたが、良くて自己資金1 - 2割という状況で、行き詰まりを感じておりました。

迷走し始めてどう動いていいかわからず、気持ちだけが焦る状況となったところで宮川トレーナーに相談したところ、メンタルを整理し直すことができ、冷静になることができました。

その後は「ダメだと自分で勝手に判断した金融機関が、本当にダメなのか？」自己資金や融資条件が合わなかった金融機関も含めて、もう一度打診・面談をやり直すことにしました。

結論から言いますと、後に述べますように、条件が合わないと思い込んでヒアリングの時点で外していた金融機関から、予想外の融資を受けることができました。

『最初に自己資金を要求されても、あとから条件が緩和される事がよくある、打診してみないとわからない』と、村田さんもよく仰っていたことだと思えますし、耳では覚えていたのですが、自分の中で消化出来ていなかったことが、後で振り返ってみて初めて気が付きました。

今回購入できた物件は、普通にネットに出ていた、2棟一括で2億超の物件です。

資料請求や情報収集はしていたものの、会の基準には届かないし、規模的にも自分の手には負えないのではないかと、そこまで本気で取り組まずに眺めていた程度の物件でした。

なかなか買主が付かずに段々と価格が下がって、さらに1棟ずつでも売却するという話が出たところで、会の基準ギリギリではありましたが、まずは融資承認を得て交渉が出来たらと思い、金融機関に打診しました。

まずは、1棟目の融資をしてもらった地銀を第一候補に、新規の地銀さんには当て馬のつもりで打診をしました。

この新規地銀では、当初は『保証協会付きの融資しかやらない、自己資金は最低2割、金利は2%半ばくらい、合同会社NG』と言われていたのですが、再面談のタイミングがちょうど良く、融資条件の見直しがあり、プロパー融資を始めたので、合同会社でもOKということで申込みを受け付けてもらうことができました。

ただ、やはり自己資金も必要だし、そもそも打診した物件が営業エリア外でもあり、自分としては期待をしておらず、狙いとしては『条件が悪くても一応の融資承認さえ降りれば、第一候補の地銀へのプレッシャーになるのではないか』、というところが本心でした。

それが思いもよらず、1棟目の地銀からは融資NGでしたが、新規地銀からは予想外の2棟まとめた融資OK、ほぼほぼフルローンの承認が得られました。

購入までには、いろいろな困難がありました。

- ・ 売主の不動産業者に、色々と揺さぶりをかけられた
- ・ 購入価格が当初の話ほど下がらなかった
- ・ 借上げ駐車場の費用が定まらなかった
- ・ たくさんある空室の原状回復をしてくれるはずだったが、反故になった

その他の細々とした諸条件でも、先方の良いように進められてしまい、交渉事に慣れていない自分には結構ストレスになりました。

前管理会社も一筋縄でいかず、管理契約解除の違約金を請求されたり、借上げ駐車場の費用が上がってしまったり、一つ一つの対応にとっても精神的に疲れしました。

そのたびに、宮川トレーナーに相談し、方向性を確認しながら進めることで、なんとか購入することが出来ました。

今回は自分にとって規模が大きく不安もある中で、41室中14戸の空室があり、

決済が3月頭で残された繁忙期も短く、今後の運営にもまだまだ心配ばかりを抱えています。また引き続き指導をいただきながら、運営を軌道に乗せて行きたいと思います。

物件を購入できて振り返ると、私には諦めるという選択肢はなく、むしろ焦りに駆られながらも動き続けることが出来たことがよかったと思います。

しかし、まだまだ冷静に作戦を立てたり、金融機関や不動産業者との駆け引きを管理していく経験や能力には欠けており、宮川トレーナーからはその部分を補ってもらえたからこそ購入に至れたと思います。

今後の目標ですが、あと1 - 2年でのCF1000万を目指します。自己資金を減らしてしまったので、ますます好条件の融資が必要になってきますが、今回の金融機関開拓の経験は次につながると思います。

また、銀行・売主・不動産業者との交渉事や、物件購入後の管理会社・関連の業者さんとのやり取りにおいて、必死になるばかりでなく俯瞰して見たり、相手の立場を理解したり、もっとマネージメント能力を高めてうまく物事を運べるようになりたいと思います。

不動産投資家としての成長に不可欠であると同時に、自分には苦手なことでしたので、本業でも恩恵が大きいのではないかと感じています。

これから物件を購入される方へ。不動産は大きなお金が動き、結果がすぐには見えず、純粋な善意だけでは動いておりません。この不動産の世界で、自分の学びや経験だけで上手に立ち回るのは相当に難しい、言い換えれば危険なこともあると感じます。

私は当会に入会する前、5年間ほど不動産投資を行ってきましたが、完全に行き詰まっていた。しかし当会を紹介いただき、入会して1年で考え方が大きく変わり、得られたその成果に、自分でも振り返ると驚くばかりです。

不動産投資を志されるのであれば、誰かしっかりした人にアドバイスをもらうことが出来るか、目標やそこまでの道のりを示してくれる・共有することが出来る人たちがいるかどうか、が成功の鍵になるのではないかと思います。

関西地方 勤務医 アッキントンさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

アッキントンさん、ご購入おめでとうございます！
見事大型物件ゲットですね！

今回の物件は正にミラクルだったと思います。
が、降って湧いたミラクルではなく、完全にアッキントンさんが呼び込んだもの
だと思います。

今回の勝因は、ハードルが出てきてもあきらめずに行動を続けられた結果だと思
います。うまくいかないことが続くとへこんで当たり前ですが、その都度気持
ちを切り替えて行動されていたのをみて

「絶対に成果が出てほしい」と私も心から願っていました。
本当に行動を続けている方は絶対に成果が出てほしいです。

今回の銀行、業者、売主との交渉で得た経験は大変な価値のあるものです。
今後の目標も明確なので必ず行動が成果につながると思います。

今後とも頑張ってください！！
おめでとうございます(^^)

宮川 泰