

決算書を綺麗にし、実績が出るやり方を続けた結果 フルとオーバーのみで6棟連続購入成功！

入会から6年目。今回は20棟目の購入になります。

保有物件の管理状況ですが、今年の3月の繁忙期で、入居率100%まで持って行く事が出来ました。

各金融機関様から「この規模で入居率100%というのは、聞いたことがありません」と、お褒めの言葉を頂きつつ、銀行の担当者の方が物件の審査をして頂く際にプラスになっていると聞いています。

<直近の購入1>

信金信組A フルローン（2回目融資の金融機関）

以前から購入している業者さんからの提案で、売主さんが3棟バラバラの場所で物件を保有していたものを、銀行からの提案で1棟断りまして、2棟購入が来ました。

「フルローンなら買います」と、業者さんへ伝えまして、業者さんが金融機関へフルローンになる金額を教えて頂き、売主さんへの金額の指値の交渉をしてもらいました。

こちらの金融機関は、私が交渉するよりも業者さんと金融機関とのつながりが強いので、融資の内諾まで、ほぼ業者さんにお任せしました。

<直近の購入2>

信金信組B オーバーローン（2回目融資の金融機関）

1 決済目もオーバーローンで購入していたので「今回もオーバーローンでお願いします」と、物件を持ち込みました。結果として、プロパーと保証協会付きで融資をして頂きました。

田舎の学生物件で、売主さんが自主管理をしており、更に田舎に住んで隠居したいとのことで話が来ました。入居付けは、大学のサッカー部の先生経由で何もせずに入居していたのですが、家賃が安かったなので、家賃の値上げが出来ました。

また、丁度いいタイミングで公立の大学になりまして、周辺の物件が全然足りない状況になり6部屋空いたのですが、即埋めることが出来ました。

■ネガティブな点1

現地確認に行った際に、物件の敷地内に数か所アスファルトが陥没していて、数十センチの空洞になっている部分がありましたが、特に物件には問題ないとのことで、埋め戻す費用を頂きまして購入しました。

■ネガティブな点2

引っ越しをするタイミングで、いらぬ家財を物件にどんどん捨てていく慣習があるようです。

うちの物件以外からも捨てに来ていたので、監視カメラやポールを立てたり、他の入居者から犯人を特定したりしたのですが、結局イタチごっこで、これは徐々に年数を重ねて改善していかないとはいけないと思っています。

<直近の購入3>

信金信組C オーバーローン（知り合いの投資家さんからのご紹介）

初取引ですが、諸費用や工事費用も一緒に融資をして頂きました。ファミリーの物件で車の台数が十分に確保できずに、満室には苦戦をしていたのですが、隣地のオーナーさんに使わせてもらうように話をしまして、すんなり駐車場問題がクリアできました。

<直近の購入4>

地銀A オーバーローン（2回目融資の金融機関）

直近の購入3の業者さんの、お母さんが持っている物件を紹介いただけました。規模が大きいのでどこの銀行も難しいかもということで、業者さんと一緒に新規の銀行に持ち込みましたが、物件の収支は良いのですがこの規模になると今の時期は難しいと断られました。

ですが、抵当がついている銀行が同じ地銀の同じ支店ということがあり、（この地銀さんはかなり融資が渋く、1決済目は、築17年RCを15年融資。更に頭金も15%位で購入しました）

以前渋い融資条件でしたので、今回は本当にダメ元で「オーバーローンなら購入しますよ。もし融資が難しいなら、他の銀行へ持って行きます。」と、伝え一

緒に打診に行きました。

支店的には、融資残も増え、融資先の属性もよくなるとのことで、担当の方にはかなり頑張っ本部と交渉をして頂きまして、無事に決済まで行く事が出来ました。

<来月決済予定1>

信金信組D フルローン（来月決済予定）

以前の業者さんからの紹介物件です。規模は小さいのですが、耐用年数も少し残っていて修繕も必要のない利回り50%越えの物件でしたので、金利が高いのですが、担当者に即現地を見てもらい、融資の内諾を受け決済に向けて動いています。

こちらの金融機関にも「オーバーローンでお願いします」と、持ち込みました。ですが、担当者からは「本来ならば必ず頭金が必要なので、フルローンでよければどうですか？」とのことで、購入へ動いています。

<来月決済予定2>

信金信組D フルローン（支店内内諾）

こちらも耐用年数がギリギリ残っているのですが、大規模修繕が終わっていて部屋のクリーニング程度で募集OKなので、金融機関担当者からもいい物件ですねと言われております。

上記の物件の決済が終わったら「すぐにこちらもフルローンですが、融資します」とのことでした。現オーナーが自主管理をしていて、属性が低い方や外国人を断っていたので、少し入居が悪い状況です。

管理会社の担当と現オーナーと一緒に現地を見たところ、余裕で満室に出来るとのことで、購入を決意しました。時間もあるので、現在指値をしているところで利回り18%~21%で着地しそうです。

今よりも金融機関に好まれる投資家になるべく これからも学び続けていきたい

はたなかトレーナーのアドバイスを頂く以前は、買い進めていく中で色々と手を広げすぎてしまっていたので、物件の購入に対し、精神的に非常に動きにくい部分がありました。

そこから、数年間にわたり相談した中で、色々とシンプルな考え方を学ばせていただきまして、かなりストレスが減り金融機関とのやり取りもスムーズにいくようになりました。

既にはたなかトレーナーが実践され、結果が出ている「エリア戦略」の方法を手取り足取り教えていただきつつ、私の散らかりがちな思考をことあるたびに矯正して頂いたので、現在の結果が出るようになってきたと感じています。

こちらのレポートに記載はしきれないのですが、はたなかトレーナーが既に実践されて実績を出されている、いろいろなマネジメントノウハウを実践したことで、金融機関との交渉でフルローンやオーバーローンを連続で受け続けることができるようになりました。

全てCFもかなり出る物件なので、融資年数を伸ばすのではなくあえて短くして、なるべく早く残債を減らしています。

決算書を綺麗にし、金融機関の方から好まれる投資家になることはもちろんの事ですが、現時点の私の状況を踏まえて、物件を購入する基準や考えをカスタマイズして頂き、更には、賃貸事業の将来を見据えてリスクを極力まで減らしていく方法を、今後も学ばせていただければと思っています。

関東地方 経営者 ジーニーさん

■担当トレーナー：はたなかのコメント

ジーニーさん、物件購入、おめでとうございます！

この素晴らしい成果は、複数の物件を「オーバーローン・フルローン」で、連続購入できる体制を「数年掛けて」構築していったジーニーさんの「経営力」の賜ですね。

経営の焦点を、単年度の「時点の成果」から、複数年の「期間の成果」にシフトさせ持続的に成長させていくスタンスは、素晴らしいの一言に付きます！ここからの更なる飛躍を楽しみにしています(*^^*)

はたなか かずまさ