

## 妻実家近くの地銀を開拓し オーバーローンにて2棟目の購入成功

---

昨年10月に当会に入会させて頂き、今回2棟目の購入となりました。

1棟目は都銀からの融資で、北関東エリアの物件を購入できました。その後も積極的に次の購入を目指して動いたのですが、都銀からは「2棟目は少なくとも1年間の運営実績を見てから」と、かなり消極的な返答でありました。

都銀は消極姿勢になっているという当会の情報通り、やはりそうなのかと失望を感じつつも、当会の情報がなければ妻実家近くの地銀攻略という発想まで行き着いていなかったかもしれません。

妻実家の地域では、大きな地銀は2行しかなかったのですが、属性ファイルを気合を入れて作り込んだ上で支店網を順番に攻略しました。その結果、支店での面談後、担当者から本店に掛け合っていただき、1ヶ月かけてついに融資可能とのコメントを頂きました。

今回購入した物件は不動産ポータルサイトを毎日チェックし続け、RC築19年9500万円・利回り9%で物件情報が上がってきたものです。

仲介に確認したところ「9500万円から8000万円に指値がきく」とのコメントをもらい、直ぐに支店担当者に連絡しました。

物件価格は8000万円でしたが、地銀担当者には修繕費込みの9000万円で融資打診をし、積算価格も十分に上回ることから、修繕資料も用意して一緒に本店稟議にかけてもらいました。

8000万円であれば会の目標とするCF200を超えること、そしてなによりも東海エリアへの拠点となることから、本物件をなんとしても購入するべく連日の仲介フォローと地銀融資確認を行い、無事に11月5日に物件決済となりました。

現在おかげさまで満室となっておりますが、今後もこの状態を維持するために、共用部の高圧洗浄、塗装を予定しております。

本件購入を振り返りますと、1棟目と2棟目でかなり購入戦略が大きく変わったと感じました。最大のポイントは、どのエリアに注力していくのかをより明確

に出来たことです。

1棟目の北関東物件は都銀に融資をいただいたのですが、都銀は融資エリアが全国と広いので、会の基準にあった物件を手あたり次第、都銀に持ち込んでいました。

しかしながら2棟目は妻の実家近くの地銀です。そのため地銀の融資できるエリアに絞って物件検索をしたことで、物件交渉をスムーズに行うことが出来ました。

今後はこのエリアの信金・信組を開拓しつつ、エリアの深掘りがどれだけ出来るのかが重要ではないかと考えています。

今回の物件購入ができた最大の成功要因は、当会の方針と最新情報を理解して、自分なりの購入戦略を立てることが出来たからだと思います。

やはり融資＝金融機関なくして物件購入は出来ません。諦めずに運命の金融機関を探し続けられたことが一番だと思います。

今回2棟目となったことで、自分の出来ることと出来ないことが分かってきました。ただこれは1棟目の購入をガムシャラにやってきたから分かることだと思いました。

今後の目標は、ワンベスターを目指して来年度も複数棟購入をしていきたいと思っています。

これから1棟目を購入される方へ。まず当会の方針を正しく理解した上で、素直に一心不乱にやるのがいいと思います。まず1棟購入できれば、2棟目まで理解と知見が自然と広がっていくはずです。

最後にいつもフォローして頂いている法身トレーナー、そして村田代表、当会の諸先輩方と事務局の皆様本当に有難うございました。今後ともよろしく願いいたします。

東海地方 経営者 だいだいさん

## ■担当トレーナー：法身のコメント

---

2棟目の物件購入、本当におめでとうございます！  
今回は特にオーバーローンだったので、積極的に3棟目も狙って行けますね。

今回地銀で実績を残せたことにより、エリア戦略も狙いやすくなっております。  
また、比較的収益物件が出やすいエリアですので、  
この調子で是非頑張ってください！

来年も不動産投資大賞で表彰される事を期待しております。

法身 栄治