購入までの一番の近道は、経験豊富なトレーナーからアドバイスをもらいながら進める事と実感

私は入会前から不動産投資をしております。今後、賃貸業を事業として大きくしていくには金融機関から評価してもらう必要があり、拡大の方向性などに迷いがありました。

そんな中、先輩である友人からマンツーマンサポートを受ける事ができる当会のお話しを聞き入会させて頂きました。

私は関東在住のためライバルが多く「自分にとっての強みを活かせる方法はないか？」と、まずは地方のエリア戦略を考えましたが、当初はやり方がイマイチ具体化できず、物件情報の収集や融資付けがうまくいかず悩みました。

ただ、早々にアルティメット会員に入会する事ができたので、担当のしのはらトレーナーから問題点を指摘してもらう事で、ToDoリストを具体化する事ができました。

資金調達、融資、物件情報と３条件が揃わないと購入には至らないとのことで、まずは融資開拓のPR資料作成から取り掛かりました。

しのはらトレーナーからは「まずは現地調査10件をこなしてください」との宿題をいただき、東海や北陸、北関東と色々なエリアの物件を視察し、管理業者へのヒアリングなどを経験しました。

実際に行動してみると、１回目より２回目、２回目より３回目と、コツが分かるようになっていき、その結果、現地ヒアリングで訪問した管理会社からの非公開情報を紹介してもらい購入する事ができました。

物件はメールで紹介を受けたのですが、担当が同じタイミングでHPに公開しており、１社だけポータルサイトに掲載されてしまいました。

物件は会の基準を上回るスペックだった為、慌てて電話し買付を提出すると共に、HPの掲載を削除してもらいました。私が電話したタイミングで、ポータルの仲介業者（東京）から多くの問い合わせが入った状況でしたので危ないところでした。

売主様は地元の名士で、ワンオーナー物件（残債ゼロ）だった為、投資物件の知識が浅く、横やりを入れる人もいなかった事も、購入まで至った要因だと思います。（境界確定まで売主費用で対応してもらいました）

地方エリアでは昔ながらの慣例が残っていたようで、融資順ではなく買い付け順で取り扱ってもらえた事がとても幸運でした。

ヒアリング調査時には、趣味が一致した仲介業者さんと雑談で盛り上がり、関係構築がうまくできた事と「必ず買います」と、迷いなく意思表示をしたことも好感触になったと思います。

しかしながら融資付けは難航し、合計22行へアタックしました。その結果、なんとか複数の金融機関から内諾をいただき、融資条件をしのはらトレーナーに相談しつつ最終的に利用する金融機関を決める事ができました。

総事業費に対して自己資金の投下が多くなりましたが、返済期間も短く、返済比率は40%を下回る条件となりました。金利は0%台なのでBS上の資産超過状態になります。

購入できて振り返ると、新設法人で遠隔地の物件を購入できたのですが、自力で取り組んでいたら購入する事は不可能だったと思います。

また、２月下旬に物件情報をもらい、６月初旬に決済でした。購入できた物件は北信越エリアなのですが、決済まで３か月以上の猶予をいただき、長期にグリップできたことも大きくプラスに作用したポイントだと思います。

先を行く経験豊富なトレーナーからの助言とアドバイスをもらいながら進める事が、購入までの一番の近道だと実感しました。しのはらトレーナーには感謝しかありません。改めて深く御礼申し上げます。

このご縁を大切にし、今回の購入エリアで根を下ろし、更に物件を購入していきたいです。

関東地方　会社経営　日の出さん

■担当トレーナー：しのはらのコメント

日の出さん、１棟目となるRC物件の購入、おめでとうございます！！

日の出さんは、競争が激しい関東の投資家さんによくあるスタイルで
結果を出されていましたが、RCへの方針転換を志し、
「今までの経験をゼロベースにして頑張ります！」
と言って、覚悟をもってアルティメットに応募されてきたのを良く覚えています。

今回は遠隔地で、銀行さんにもよく頑張ってアタックしました。
結果、超低金利の好条件！

CFはそこらにない、かなりのスーパー物件になりましたね！
地場の業者さんを掘り起こし、しっかりグリップできたのが勝因です。

筋肉質の銀行さん好みの案件を早い段階でゲットしたのは
今後に確実に繋がります。今後も一緒に地域戦略を実践していきましょう！

方針転換の第一歩、本当におめでとうございます！！

しのはら　たけひろ