

ポツンと田んぼ物件で、融資が難航したが 金融機関を見つけ出しフルローンで4棟目の購入成功

前回の4棟目の購入から5ヶ月かかりましたが、今回は東海エリアの地銀様との初取引に成功し、フルローンで4棟目の購入となりましたのでご報告いたします。

今回購入した物件は、懇意にしておりました仲介業者様より4月にご連絡を頂いたもので、私の住んでいる県にある物件となります。指値条件を入れて価格は8400万円、RC築20年で12部屋、利回り10%、エレベーターなしという条件となりました。

シュミレーション上は他にも太陽光発電の売買取入なども有り、浄化槽清掃費などの費用が有りましたが、会の基準を超える物件であること、また前面道路の路線価が低いものの、積算価格超えの物件であることを確認しました。

仲介業者様にはすぐに連絡を入れ、本件の打診とグリップをお願いいたしました。

問題は賃貸需要でしたが、そもそも田んぼの中の物件で周りに同様の賃貸物件が少なく、競合調査にも難儀したこと、周辺に客付け仲介会社様がなく、ヒアリングに難航いたしました。

結果、隣接する中核都市にてヒアリングを進めるものの、殆どその地域の物件がなくそもそも賃貸需要が分からないとのコメントでしたが、唯一物件の管理会社様だけ自信満々に「本物件は殆ど空室がなくいい物件です」とコメントを頂けました。

問題は融資付けです。付き合いのあった県内の地銀様に持ち込んだところ、エリア的に難色を示されて0回答で、地元近隣の信金を回りましたが、地元物件なのに地元の不動産融資は行っていないとの回答となり、唯一県外の地銀の県外支店様が融資を内諾して頂けました。

ハザードマップも確認し問題ないこと、エリア全体の今後25年の人口減少率を確認するものの、物件周辺の地元企業の関連向上が増設されていること、関連会社もあるのにRC物件がほぼなく、今後作られる予定もないことを確認し、融資特約付きの買付書を提出いたしました。

今回はこれから東海エリア攻略の足がかりとするべく、妻の実家で改めて新設法人を設立することにしました。その間も仲介様は本物件のグリップと整理をしてくれ、法人設立と同時に県外地銀様から融資実行、購入となりました。

不動産賃貸業新規法人での初取引であった為に、融資手続きに手間がかかりましたが、早めに買付を出したことで、仲介様がしっかりと物件をグリップしてもらえたこと、そして何より県外の地銀さんが、県外物件にも関わらず頑張ってくれたことで、なんとか売買契約に進み、無事に8月に決裁をすることが出来ました。

今回の購入でも非常に大きかったのは、即日問い合わせし、仲介担当者様に本件グリップをお願いしたことです。難しいエリアの物件でしたが、対応していただける金融機関様を探し出せたことがありがたかったです。

購入した物件は現状満室ですが、購入と同時に浄化槽モーター交換、入り口扉のガラス交換など売主様が対応してくれました。実は本物件の前オーナー様も、ご縁がある方ということが後ほど判明いたしました。

不動産賃貸業は満室運営の実績を積み上げてこそ、事業として成り立つと考えております。

現在新規のプロパンガス会社様より、無料インターネットとモニター付きインターホンの貸与頂く予定となっております。今後は仲介会社様とタッグで、賃貸営業活動に邁進していきたいと考えております。

今回1棟追加したことで、保有物件は5棟目（最初の1棟は個人名義鉄骨物件）となり、家賃年収は5,500万円（個人名義含）、満室時の年間CFは2500万円となりました。

入会して1年半でここまで来れたことは、担当トレーナーの法身さん、入会を勧めて下さった先輩投資家の皆様のお陰だと痛感しております。当会には、まだまだ素晴らしい実績をお持ちの皆様が多くいますので、これからも気を抜かずにやってまいります。

少しずつですが、目標であるワンベスターの半分まで進んでまいりました。可能であれば数年でワンベスターになりたいと考えております。今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願いたします。

東海地方 会社経営 だいだいさん

■担当トレーナー：法身のコメント

4棟目の物件購入、おめでとうございます！

本件は融資付けがやや困難な案件でしたが、
県外の地銀さんが頑張ってくれましたね。
だいたいさんの熱意が伝わった結果だと思います。

地方の物件に対するヒアリング力も大分高まり、
東海地区でのエリア戦略も本格化して来たと思います。

今後のご活躍が楽しみです！
是非、この調子で頑張ってください。

法身 栄治