

本部承認から半年、長い間信じ続けてくれた銀行に感謝 粘り強く物件を追い続け、6・7棟目の購入成功

2021年8月に入会。今回は6・7棟目の購入になります。2棟一括で購入できました。

当物件は仲介業者様から紹介いただきました。初めは厳しいと話をしたのですが、数か月後に買う方がいないという事で、再度話を受けました。

仲介様とは関係を悪くしたくないので、1行打診をしたのですが評価が出ずに諦めました。その他、付き合いのある銀行に複数打診をしたのですが、こちらも評価が伸びませんでした。

しかし以前融資いただいた信組様が、私が物件購入して1年未満であったことから、当初は物件の評価をしてくれませんでした。数か月後に決算報告に行った時にダメもとで再度打診をしたところ、なんと融資担当者が「やろう」と言ってくれました。奇跡が起こりました。

仲介の業者様には、銀行面談後にすぐに連絡して、グリップして欲しいと連絡。仲介業者様に「本部承認獲得したら確実にグリップできます」と言われ、本部承認をどうにか獲得。

しかし、今度は物件に他の仲介業者様から横やりがあり、半年くらい横やりを待つ段階。その後、他のトラブルがあり、数か月決済の先延ばしがありました。

本部承認のあとに、銀行担当者が「気長に待ちましょう」と言ってくれました。長期間たっても私を信じてくださっていたので、私も粘り強く物件を追い続けることができ、ようやく融資が決まりました。

物件の売買契約後に、融資の本部承認時には、当初は7700万円に対して、7200万円の融資でしたが、融資担当者が最後に7500万円まで融資額を上げてくれました。

数か月前に決済を終えての購入でしたので、300万円融資金額が上がったのは、手元資金が無い私にとっては非常に貴重でした。この融資担当者からは、1年前も購入できない時に助けてもらい、今回もこの融資担当者に助けられた形になりました。大変感謝しております。

【購入につながったターニングポイント】

とりあえず、行動した事です。

- ・ 仲介業者様から紹介いただき、とりあえず銀行に打診したこと。
- ・ 決算が出た時に、銀行に決算報告の面談の挨拶に行ったこと。
- ・ 決算の面談で、一度断られていたがダメもとで「物件評価してください」と言えたこと。
- ・ 最後に「融資額を伸ばしてください」とダメもとで言えたこと。

それらの行動1つ1つが、購入につながりました。

この物件は、諦めようと思えば、諦めるポイントが何か所もあったのですが、諦めずに最後まで取り組んでよかったです。自分から行動して、チャレンジする重要性を痛感しました。

今回の購入で、家賃年収5000万円、税引前のCFが1000万円になりました。今後は家賃年収7000万円、税引前CF1400万円を達成して、3年以内に専業大家になることが目標です。

また、100%の物件は無いと思い、小さな行動でもリスクが取れるならチャレンジするというマインドで動いていきたいと思います。

自分は属性も高くないので、自分のできる許容できるリスクを把握して、その中で買って行こうと思います。今借りれる銀行と、今買える物件で勝負をしていきます。

これから物件を購入される方へ。なかなか物件価格が高く厳しい市場だとは思いますが、私のように低属性・自己資金が少なくても、どうにか食らいついて買える事は可能です。

私は一緒に頑張ってくれる銀行を見つけて物件を購入しています。また当会には一緒に頑張りを見守ってもらえるトレーナーさんもいます。本気で動けば買えます、頑張りましょう。

【最後に畠野トレーナーへ】

サラリーマンの仕事が辛く、家庭も大変で、畠野トレーナーには不動産以外にも、仕事や家庭の相談も聞いていただきました。

不動産以外にも含めてサポートいただいたこともあり、今回のように物件購入が長

期化してもしっかり待てたのだと思います。長期戦だとメンタルの維持が本当に大変でした。

畠野トレーナーには、私の不動産、仕事、家庭の環境をすべて理解をいただき、トータルでサポートいただき感謝しています。本当にありがとうございました。

関西地方 会社員 きいさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

きいさん、6・7棟目の購入おめでとうございます。

不動産投資の目的を明確に持って、最後まであきらめずに動き続けた結果が今回の購入につながりましたね。

目的から逆算した動きが素晴らしいと思います。

今後もぜひ不動産、仕事、家庭のバランスをとりながら進んでいきましょう！

畠野 翔