

耐用年数を大きく上回る融資条件を獲得 仲介会社や地元金融機関の力強いサポートに感謝

入会から2年目、今回は6棟目の購入になります。

本件は5棟目と同じ仲介会社からご紹介いただいた、私の地元での物件紹介でした。物件管理会社も同系列だったため、スムーズに意思疎通が図れたと感じております。

本物件購入の経緯ですが、5棟目の購入担当者から決済引渡時に「こういう物件もありますよ」と紹介を受けたものです。

物件のスペックは1LDKの単身向け物件で、現状1/3が空室。修繕見積やガス会社との交渉を含めてどのように満室を実現するかは、これから考えなければなりません。

問い合わせをしてみると多少の指値も聞くとの事ですので、以前から打診をしていた地元の信用金庫にすぐに問い合わせをしたところ、積算ぎりぎりでしたがフルローン条件でいけると回答をいただきました。すぐに積極的に購入打診を進めていきました。

今回、他の購入検討者もいる中、希望する指値条件が通らない状況でしたが、地元エリアということもあり最後まであきらめず頑張りました（笑）

また、地元の信用金庫の力強いサポートもあり、最後まで支援をして頂きました。そして、耐用年数を大きく上回る融資条件（耐用年数+2-3年だけ使いました）も頂き、大家業をサポートして頂ける金融機関に巡り会えたことが大きかったです。

また、過去物件からの仲介業者や金融機関とのつながりが、本物件で帰着したと感じております。5・6棟目でお世話になった仲介会社は、地元エリアで管理物件数の多い会社のため、個人的な付き合いも通してどんどん距離を縮めていきたいと考えております。

今後の目標ですが、年末の投資大賞にて発破をかけて頂きましたが、来年までにワンベスターになれるように頑張ります。

これから物件を購入される方々へ。大家業がライフスタイルとなり、入会した当初より積極的に動けるようになってきました。会の皆様もそれぞれ置かれた状況で頑張っていると思います。

事業家にとって最大の資産はモチベーションだと思いますので、将来の理想のライフスタイルや夢を達成するために一緒に頑張りましょう！

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

6棟目の物件購入、おめでとうございます！

既存の仲介業者さんからの物件紹介は双方共にメリットが大きく、非常に良い流れになってきましたね。

この関係性が構築出来ると、ワンベスターも確実に視野に入ってくると思います。

今のモチベーションを維持したまま理想のライフスタイル実現のため頑張ってください。

(次の購入レポートも楽しみにしております 笑)

法身 栄治