

リスト作成時に漏れていた金融機関に連絡したところ なんと2行からオーバーローンの条件をいただけた

入会から4年目、今回は4棟目の購入になります。

前回の3棟目は、古いしきたりが残る地方都市エリアで、管理会社との関係構築を進めていきました。12室中半分が空室でしたが、決済直後に5室の入居が決まり、とても良いスタートが切れたと思います。

また、決済前後何度も訪問しているうちに、知り合いの業者さんも増え、このエリアが気に入ってきました。

今回の購入物件は3棟目購入の1カ月後、3棟目と同じ仲介業者からの紹介でした。同市内の物件で賃貸ニーズと利便性が高いエリア、固定資産税評価額と物件価格が同レベルという、資産性の高い物件です。

築23年のファミリー向けで、12室中空室が5室、CFは会の基準ギリギリラインでしたが、仲介業者が売主さんにうまく交渉していただき、翌週には売買契約が出来ました。

ただ、これまでご融資頂いた銀行からは、前回の融資からの期間が短すぎてOKが出ず。

近隣銀行のリストを作り片っ端から電話しましたが、購入予定物件の融資条件をクリアする金融機関が、売買契約から3週間位経っても見つかりませんでした。

今後の拡大速度を考えた時、手持ちの資金に不安があったので、頭金は最小限にしたいと思い・・・その不安を、畠野トレーナーに相談したところ、普段あまり打診していない都市銀行や他金融機関にもコンタクトするようアドバイスをいただきました。

リスト作成時に漏れていた金融機関を隈なく探し電話をしたところ、売買契約から1カ月半以上と時間は掛かりましたが、都市銀行と地方銀行から最終的にオーバーローンの条件をいただくことが出来ました。

また、売主さんが組合と縁が深かったこともあり、元付である信組に関わりの深い管理会社と信組が全面的に応援してくれました。

今回の物件購入では、売主さんが本気で売るか分からない段階からの訪問も含め、即断即決でタイムリーな行動が出来たと思います。

融資付けには時間が掛かってしまいましたが、畠野トレーナーに相談したことで、焦りもなく、やるべき課題に集中することが出来ました。

今回は融資条件が良く、手持ち資金に少し余裕が出来ました。このエリアで新規金融機関を数行開拓出来たので、今後すぐ5・6棟目に挑戦したいと思います。

今までは小ぶりな物件が多かったなので、もう少し規模の大きな物件や、再生物件にも挑戦していきたいと考えています。

これから物件を購入される方へ。会の教えやトレーナーのアドバイスにしたがって行動し、経験を積み上げていけば必ず購入出来ます。お互い目標に向かって頑張っていきましょう。

関西地方 会社員 きーとんさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

きーとんさん、4棟目購入おめでとうございます。
今年は1年に3棟購入され、勢いがついてきていますね。

購入スピードもすばらしいですが、同じ仲介業者からの継続紹介、かつ、同じエリアで購入し、管理会社とのつながりをしっかりつくっておられるので、今後の展開がますます楽しみです。

ぜひこの勢いで、来年も駆け抜けていきましょう！
応援しています。

畠野 翔