

地元で足を付けて事業を行う姿勢が評価され 地縁のないエリアの銀行から初融資をいただいた

入会から5年目、今回は3棟目の購入になります。

入会1年目は買えず2年目で初購入。3年目はアルティメットに入り2棟目を購入。今回5年目で3棟目の購入となります。2棟目以降の課題は、自己資金の拡充と銀行開拓でした。

私は九州地方の離島に住んでおり、私の地域に支店があって目撃ターゲットエリアである九州の金融機関はたった1行。1・2棟目はその金融機関の融資によるものでした。しかし、2棟目以降、その支店の人事異動で一気に融資条件が厳しくなりました。

何度も何度も物件を持ち込みましたが、極端に高い自己資金や短い融資期間を告げられ、融資につながりませんでした。一方、他の金融機関からは、私の居住地がエリア外であることを理由に、融資を断られ続けてきました。

去年は、私が子供の受験サポートをしていたこともあり、物件開拓のスピードを緩め1・2棟目の入居率を高めていきました。同時に九州に根ざした実績作りや法人の決算書に専念しました。

具体的に行ったことは、

1. 法人の住所を九州に移して、この地域に根ざした法人・活動実績をアピール
2. 賃貸経営の実績を、決算書と合わせて図やグラフ、写真などで分かりやすくまとめる
3. 2棟目に関して、満室まで管理会社と二人三脚で行った施策をまとめた実績資料を作成

(2棟目は、当時築27年・購入時15室中9室が空室という、いわゆる再生物件です。半年で満室を実現、利回り15%の物件となりましたので、法人の決算書は時間が経つに連れ非常に良い数字になっています。)

という3点です。

自己資金もようやく貯まってきたため、今夏から精力的に九州の銀行開拓を始めました。

毎回分厚い資料を何セットも持って飛行機で飛び、多くの金融機関を回りました。

2年前にはほとんどの金融機関が見向きもしてくれなかったのですが、今回は決算書の内容が良いことや、九州に足を付けて事業を行う姿勢を評価していただき、前向きな解答を得られることが増えました。

そんな中、とある平日の午前中、ポータルサイトからの通知で、九州南部の物件情報を知りました。築22年、6,000万のRC物件で利回りは9.9%、満室でした。

すぐにスマホで詳細資料を請求して、昼休みに会社近くでカーシェアを借り車内で物件周辺の不動産業者に電話してヒアリングを行いました。

ヒアリング結果も悪くなかったため、午後一で仲介会社に電話で相談をしました。その際、数百万の指値をした買付がすでに1件入っているということで迷いましたが、夕方には満額買付のメールをお送りして、一番手を取ることができました。

その後、電話でアポが取れた金融機関4行の担当者と面談しました。1行は居住地が理由で断られましたが、3行からは具体的な条件を提示していただきました。

そのうち2行は、私の居住地に縁のない初取引となる金融機関でしたが、いずれも担当者が乗り気で、私が本物件の現地確認をしている時に、調査に来た担当者とはったり現地で会ったりということもありました。

銀行の本部審査は2行で進めていただき、最終的には2行ともほとんど同じ条件でした。

融資年数は47年から引いていただきましたが、融資額は約92%、1割弱の自己資金が必要でした。そのため、仲介さんにご相談して、売主さんに指値交渉をお願いしたところ、売主さんも値下げに応じていただき、最終的な利回りは10.2%となりました。

融資条件を出していただいた2行のうち、お断りした1行には「次は必ず御行だけに持ち込みます！」とご説明して、丁寧にお断りしました。

私の居住地に支店のない金融機関とのやりとりだったため、売買契約、金消契約、決済のほか、ちょっとしたことでも往復航空券代が飛んでいってしまい、さす

がに時間と費用がかかりました。

しかし、地縁のないエリアの金融機関から初融資を得ることができ、個人的には重い扉を開けることができたかなと感じています。

これまでの活動の中で、一つのターニングポイントとなる物件取得でした。これを機に、今後も九州地方で運営実績を重ね、新たな金融機関の開拓をしていきたいと考えています。

担当の篠原トレーナーには、2棟目以降、なかなか物件が取得できなかった時に長期的な戦略と一緒に考えていただいたり、多くのアドバイスをいただきました。その結果が、今回の物件取得に繋がりました。

本物件取得においても、重要な段階において、素早く的確なアドバイスや、自身が気付かなかったポイント、高い視座に立った考え方をいただくことができ、今後につながる深い学びを得ることができました。

また、九州エリアに詳しい畠野トレーナーから、貴重な情報やアドバイスをいただくことができたのも非常に有益でした。

このように、迅速で多角的な贅沢なアドバイスをいただきながら、金融機関や仲介会社との交渉を進めることができたのも、アルティメット会員のメリットだと改めて感じます。ありがとうございました！

九州地方 会社員 Yoshiさん

■担当トレーナー：しのはらのコメント

Yoshiさん、アルティメット開始から3棟目購入おめでとうございます！！！！

結果2棟目購入当初、最初は断られていた銀行が開いた形になりました。

諸処問題を乗り越え、地域金融機関に事業や人物像を認められ、私も本当にうれしいです！

不動産は地道な努力をできる人が最後は笑います。

今回の結果は、Yoshiさんが地道な試行錯誤をした努力の賜です。

お断りをした銀行もさらに使える状態ですから、今後も楽しみですね！
頑張ってください！

しのはら たけひろ

■ 畠野のコメント

yoshiさん、3棟目購入おめでとうございます！

地域金融機関に実績がしっかりと認められての購入、
本当に素晴らしいですね。

今回の物件は私も現地に見に行きましたので、親近感があります。

地方の物件をしっかりと満室にして、さらに運営実績を
つくっていきたいですね。今後の展開が楽しみです。

畠野 翔