

居住地は関西 物件は岐阜 融資は九州の地銀 完全にエリア外の融資の決め手は、当会の投資手法だった

入会5年目のケビンです。今回で4棟目の購入になります。
当会に入会后、約1年に1棟のペースで購入を続け、今現在は家賃年収が約5000万円となり、CF1000万円を達成することができました。

今回の物件購入のエピソードは、私は関西在住ですが、岐阜の物件を九州の地銀から融資を引くという1・2棟目では難しいエリアを飛び越えた買い方ができました。少しご紹介いたします。

物件との出会いは、4年前に1棟目を紹介頂いた同じ仲介さんからの紹介でした。たまに連絡を取り合う関係でしたが、昨年末に「社内の複雑な事情で会社を転職する」と疲労困憊の状態で仲介さんから連絡がありました。

その時私が仲介さんへ伝えたことは、「会社は変わっても、私はあなたからまた物件を買いたい」ということです。それから1ヶ月後に今回の物件を1番手で紹介頂きました。

後日談ですが、その仲介さんは私の言葉がとっても嬉しかったそうです。決済の夜は、仲介さんとお互いをお祝いするという名目で、夜遅くまで飲み明かしました。

さて良い物件は紹介してもらいましたが、問題は融資をどこの銀行から引くかです。関西在住の私にとって、岐阜の地銀は相手にしてくれません。そこで思い切って、既に付き合いのある法人所在地の九州の地銀へ融資を持ち込みました。

結果は持ち込んで4日で支店内承認、2週間で本承認を取り付けました。ライバルを寄せ付けない圧倒的なスピード感でした。

後日、九州の地銀にとっては完全にエリア外の本物件への融資の決め手は何だったのか、銀行の担当者に向ったところ、「3期連続の黒字の決算書と100%近い入居率をずっと維持しており、支店内の評価が相当に高い」とのことでした。

少し自慢気に聞こえるかもしれませんが、私は特別なことはしていません。当会の投資手法を忠実に遂行してきたに過ぎないのです。

これから物件を購入される方々へ。物件検索や現地調査など、探す努力をコツコ

ツ継続することが大事です。諦めなければ必ず購入できる時は訪れます。マラソンや登山に似た感覚かもしれません。一步一步、歩き続けることです。頑張ってください。

最後になりましたが、今回の物件を購入できたのは、当会、村田さん、杉山トレーナーの多大なるサポートのお陰です。感謝の言葉では言い表せません。本当にありがとうございました。

関西地方 会社員 ケビンさん

■担当トレーナー：杉山のコメント

ケビンさん 4棟目の購入おめでとうございます！！

融資、物件、お住まいが全く違う組み合わせで、本当に奇跡的な購入でしたね。一見ミラクルのように思いますが、振り返るとしっかり実績を出し且つ人間関係を深く構築されてきた努力の賜物だと考えられますね。

電話相談では、ご自身の状況も含め、色々話をさせてもらいましたが、それぞれのアドバイスについて、ご自身で咀嚼して、実践されているのをいつも感じています。

この物件で、益々金融機関、業者さんとの絆が深まったと思いますので、次に向けて走っていきましょう。
おめでとうございます。

杉山 嘉信