

仲介業者さんや銀行と信頼関係を積み重ねていき 4棟一括物件を分割購入成功！

入会から6年目、今回は6棟目の購入になります。

昨年購入した仲介業者さんから物件の紹介を受け、当初は、RC1棟と隣接する重量鉄骨3棟の4棟一括案件としての売出しでした。

同じく昨年購入した物件の融資を受けた地銀に審査をお願いしたところ、重量鉄骨の物件は銀行単体の融資では評価が出づらいついこととて、信用保証協会を通した審査となりました。

重量鉄骨3棟は、積算評価が売価を超過してて土地比率も高かつたため、融資内諾でるだろうと安易に考えていたところ、信用保証協会の他県の物件評価基準の違いにより、まさかのゼロ回答となりました。

RC1棟と重量鉄骨3棟の融資先を分けて、一括決済するという可能性も模索しましたが、中々先に進まず、仲介業者さんへ一旦審査NGの旨を連絡しました。

RCだけでも購入したい気持ちが強かつたため、「RCと重量鉄骨の販売が分けられるようでしたら、ぜひ検討させてください」と強くお願いをしました。

その後、会員限定コンテンツであるOPMを受講し、決算期を迎え、決算書を綺麗に整えたところで、仲介業者さんからRCを単体売りすることになったとの連絡がありました。

出来上がった決算書と共に同じ地銀へ融資審査をお願いし、結果ほぼフルローン(99%)の承認を得ることができました。

実はこの地銀は前回1割自己資金を投入していたために、本部からは1割自己資金を求められていたのですが、昨年のオーバーローン合宿で学んだマインドと業で担当と交渉した結果、融資額を引き上げることに成功しました。

今回物件購入できた成功要因の1つは、最後まであきらめずに希望を持ち続けた点だと思ひます。ただ本質的には会のコンテンツで勉強しながら準備をし、仲介業者さんと銀行との信頼関係を積み重ねていけた点かなと感じてひます。

これまではCF200万物件しか探してきませんでした。アフターCF1000万セミナーや杉山トレーナーとの面談での学びから、鉄骨/木造、築古再生などこれまでと違い、幅広い観点で物件検討するように変化してきました。

今後の目標としては、買い方がもっと上手になり、より難易度の高い物件についてもチャレンジして、成果を得られるように自らを成長させていきたいと考えています。

日銀の利上げや株価暴落など不安の高まるマクロ環境ではありますが、不動産賃貸業がなくなるわけではないので、皆さんで切磋琢磨してレベルアップしていきましょう！

東海地方 会社員 motoさん

■担当トレーナー：杉山のコメント

motoさん、6棟目の購入おめでとうございます！！！！

ご自身の不動産の経験値のUPももちろんですが、次のステップに向けOPMやオーバーローン合宿等で、継続して自己投資されてきた成果が出ていますね。

定期面談やメール相談などで着実に成長されているのを感じていますし、継続して物件の紹介や、融資が受けられているのには感服します。

不動産の一つのメリットは時間を味方につけられることだと思いますが、ただ無為に時間を過ごすだけでは、このような事は引き寄せられなかったと考えます。まさに継続は力なりですね。

この調子でご自身のVISION成就に向け、引き続き走っていきましょう。おめでとうございます！！！！

杉山 嘉信