

7棟目は初の四国地方で購入＋銀行開拓成功 検索エリア拡大！この勢いで年内もう1棟の購入を目指す

入会から5年目、今回は7棟目の購入になります。

今回は5、6棟目を購入した銀行で、「このエリアなら融資可能です」といわれていた四国エリアで物件を探している中、たまたま業者さんより四国の物件を紹介されたのがきっかけです。

因みに、この物件が出るまで四国の物件を見に行ったことがなかったので、初めての四国物件となりました。

知人から紹介して頂いた業者からの紹介で、売主さんは高齢で終活の一環で売却を検討していました。

紹介して頂いた仲介さんは、この物件を施工した会社に長年勤めており、今回の売主さんとは新築時からの付き合いでした。

この物件は、主要駅から電車で二駅の立地で、自転車でも主要駅まで通える距離感の場所でした。また、このエリアにはこの会社が施工したシリーズものの物件が数多く建設されており、今回の物件もその一つでした。

築年数も30年を超えており、家賃もそれほど取れる物件ではないので、入居付けも簡単ではなさそうな物件です。

但し、この物件を購入することで、このエリアの新規開拓と銀行開拓にも繋がるので、購入の目的をこの二点に絞って進めることにしました。

銀行融資については、金額規模が小さかったこともあり、支店内の決済でOKとすることで、新規の銀行ではありましたがすんなりフルローンで融資が通りました。ただ規模は小さいとはいえ、ある程度の指値は必要だったのでしばらく時間はかかりました。

結果、希望額まではいきませんでした。ある程度の指値が効いたので、今回は前述の通り、利回りやキャッシュフロー目的ではなく、新規エリア開拓と銀行開拓を目的として購入することにしました。

今回の購入を振り返ると、

- ・事前に銀行開拓ができていたこと
- ・良い業者さんをご紹介頂いたこと
- ・畠野トレーナーから購入する目的を明確にしてもらい、背中を押してもらえたこと

が成功要因だったと思います。

また、複数棟買い進めるにあたり、ターゲットエリアに制限をかけずアタックする勇気が出来てきました。加えて、法人があるエリアで、複数の銀行開拓が出来てきたので自信もついてきました。

今後の目標ですが、年内にあと一棟購入したいです。

これから物件を購入される方々へ。

極力、会のセミナーや懇親会に参加して、一步先に行く先輩の考え方や温度感を感じたり、とにかくトレーナーの言うことを100%信頼して行動し続けることをお勧めします。

東海地方 会社員 Konaさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

Konaさん、7棟目の購入おめでとうございます！！
まさに物件が降ってくる状態で、連続購入ですね。

明るくフットワーク軽く行動し、人間関係をつくっていかれている点が、今回の成果につながっていると思います。

棟数が増えてきたことで、目的に応じて、柔軟な購入判断ができますね。

今回の購入で、中長期的に、新規エリアでの可能性が広がるので、今後の展開が楽しみです。さらに進んでいきましょう！
応援しています。

畠野 翔