

不動産投資の分かれ道 資金調達の 極意

VON

不動産投資における資金調達の重要性

資金調達を行うかという現場でのお話をしたいと思います。

今まで販売してきた140棟のうち9割以上は当社が購入者に金融機関を紹介し資金調達の手伝い(ファイナンスアレンス)をしています。

当社自体の資金調達と合わせると、毎日平均3行の方とお打ち合わせをしているというくらい、金融機関関係者の方と密接に接点をもっています。

金融機関の融資引き締め続き サラリーマン層は受難の時代

金融機関の情報は非常に機密性が高くなつてボクスのなっているため、一般にはなかなか

今回から、自身の不動産投資経験と、経営している武蔵コーポレーションにて、創業以来140棟ほどのいわゆるアパート・マンションといった一棟もの収益物件を販売してきた(現在もしている)経験から、いかに

の情報が公開されませう上での「必要条件」となり、あまり表には出ていらないことも含めて、読者の皆様にご参考になる内容をご提供したいと思っております。

サラリーマン層は受難の時代。パート融資に対する姿勢は、全体的にはサブプライムローン問題以降引き締めが続いています。よ



武蔵コーポレーション
大谷 義武 社長

昭和50年10月6日生まれ。埼玉県熊谷市出身。平成11年、東京大学経済学部卒業後、三井不動産に入社。平成17年12月同社を退社。同年、有限会社武蔵コーポレーション(現・武蔵コーポレーション株式会社)を設立。趣味は仕事。

サラリーマン層は受難の時代。パート融資に対する姿勢は、全体的にはサブプライムローン問題以降引き締めが続いています。よ

おきています。借りられる人と借りられない人に明確に分かれてきているのです。アパートローンを最も大々的に展開していた某メガバンクも、方針転換し、急激な引き締めを行いました。以前は物件価格に対して全額融資する「フルローン」を幅広く行っていました

おきています。借りられる人と借りられない人に明確に分かれてきているのです。アパートローンを最も大々的に展開していた某メガバンクも、方針転換し、急激な引き締めを行いました。以前は物件価格に対して全額融資する「フルローン」を幅広く行っていました

⑤売却・価格交渉の進め方

この2つに注意する必要がある。①売出し価格の設定について

これは最初から値段交渉があることを見越して端数を必ずつけましょう。

800万円であれば890万円、3000万円であれば3090万円、というように

必要があり。①売出し価格の設定について。これは最初から値段交渉があることを見越して端数を必ずつけましょう。

買主から価格を言わせるようにします。参考になりましたでしょうか。あと、買主から数字が上がってきたら「分かりました、私も銀行と相談して納得しますよ。あと〇〇万円だけがんばっても伝えますか?」と

こうした金融機関の方針転換により、特に資金調達が難しくなったのがサラリーマン投資家層です。一方、会社経営者や地主層という一般的には富裕層と考えられる層は資金調達が非常にしやすいです。なぜなら、金融機関にとっては融資は収益の柱。経済情勢が悪くても、貸し出しがないわけにはいきません。優良貸出先が減少している中において、地主

マンション売却のポイント

こんにちは、「マンション売却アドバイザー」の田中徹也です。今回は「価格交渉の進め方」について話をします。

から購入価格を引き出す

株式会社ユービーエル(兵庫県神戸市)にて、マンション売却のアドバイザーを行う。著書に『成功する中古マンション売却術』(同文館出版)など。

必要があり。①売出し価格の設定について。これは最初から値段交渉があることを見越して端数を必ずつけましょう。

こうした金融機関の方針転換により、特に資金調達が難しくなったのがサラリーマン投資家層です。一方、会社経営者や地主層という一般的には富裕層と考えられる層は資金調達が非常にしやすいです。なぜなら、金融機関にとっては融資は収益の柱。経済情勢が悪くても、貸し出しがないわけにはいきません。優良貸出先が減少している中において、地主

業務の常識を学ぼう!

基本を再確認されたい方
日間コース
研修開催!

中堅社員の基本の見直し!再教育!!

新人社員の早期の職場化!!

賃貸管理会社様専門のコールセンターです!!

CALL CENTER 24時間365日 受付・出動代行

全国100社 20万世帯の実績

不動産中央情報センター35年の賃貸管理ノウハウと、
【JBR】ジャパンベストレスキューシステム(実証一部上場/コード2453)の加盟店400社、
協力店5,000店のネットワークで、本格的な24時間体制のサポートをします。