

## オーバーローンが大きな自信に ワンベスターへ向けてスロツトル全開！

---

入会は2017年10月中旬。アルティメット会員になったのが2017年11月です。今回は5棟目で、新規の資産管理法人で購入しました。

前回の2018年6月末に、4棟目となった北海道の物件を購入した頃から、積極的に地銀開拓を始めましたが難航しました。そんな中で仲介業者から、ある北関東の中古RC物件を紹介してもらいました。

私自身は開業医ですが、事業会社も経営していて、その事業会社が所在する県の地銀であるC銀行にこの物件を持ち込んでみました。

私は東京都在住なので、C銀行の所在地には地縁はなく、物件のある所在地にも地縁がなかったのですが、私の事業会社がC銀行から以前に事業融資を受けたことがあったことと、事業会社の決算書を良くしてあったこともあって、C銀行の担当者からこの北関東の物件は行けますよ！と言ってもらえました。

そこで早速買付証明を出したのですが、残念なことに一番手の方に先を越されてしまいました。がっかりしていたところに、別の北関東の中古RC物件を、別の仲介業者から紹介されました。

幸いなことに、売主が売り急いでいたこともあって、指値をすることができ、積算評価も十分に出る物件になりました。

早速C銀行に持ち込んで評価してもらったところ、C銀行担当者から「諸経費込みにしますので、諸経費のリストを提出ください」と言われ、仲介手数料、火災保険料、登記に関する費用、固都税等ほぼ全てを試算して提出し、無事オーバーローンで融資を引くことができました。

現地調査は、仲介業者の許可をもらって管理会社と一緒にいき、その場で管理諸条件の交渉をしました。

しかし、売主がC銀行に対して懸念（以前にC銀行の融資が途中でダメになったことがあるとのこと）を持っていましたので、仲介業者を介して、今回はいかにC銀行からの融資が確実なのかを、売主に何回もアピールしました。その結果、無事に決済まで至ることができました。

今回の物件購入が出来た成功要因は、なんと言っても事業会社がC銀行にパイプラインがあったこと、そして事業会社の決算書を良くして、C銀行に見せることができたことではないかと感じています。

入会してまだ10ヶ月ですが、すでに5棟購入することができ、自分の中でも経験値が上昇してきたのが実感できています。

今後は、引き続き地銀の開拓に動くと同時に、時期と機会を見て都銀にも物件を持ち込み、年内のOnevestar達成を目指したいと考えています。

なかなか物件購入できていない人にお伝えしたいことは、とにかく動くこと、会のマニュアル通りに進むことです。

私も苦手意識を持っていた地銀から初めて融資、しかもこの融資が厳しくなったと言われる時期にオーバーローンを受けることが出来たのは、自分でも驚きでしたし、自信にも繋がったと感じています。

今後ますますスロットル全開で、走り抜けて行きたいと思います。現在すでに6棟目、7棟目の物件で動いています。

関東地方 開業医 ぜーたさん

## ■担当トレーナー：はたなかのコメント

---

入会10ヶ月での「5棟目購入」、おめでとうございます！  
今回は、これまで苦手意識を持っていた地方銀行から初めて融資を受けられたことが、何よりの成果でしたね。

しかも諸費用込みのオーバーローンのおまけつきと、  
120点満点の成果です！

苦手であっても、目標達成に必要なだと判断したら、  
とにかく全力で行動し、壁をぶち破っていくところが  
ぜーたさんの素晴らしいところ！  
今後の活躍も楽しみにしています。

はたなか かずまさ