

# 全銀行ブラックリストからのオーバーローン トラブルを乗り越え初購入成功！

---

2017年の夏に入会。今回が初の購入になります。

当会を知ったきっかけは、村田先生の1冊目の書籍「最短で億を稼ぐ村田式9ステップ中古マンション投資法」でした。

不動産投資関連の書籍は、それまでも興味はあって何冊か目を通していたのですが、他の書籍と異なり、読み終わった後の違和感や迷いなくなるような内容でしたので、この方法なら自分も挑戦してみたいと思っていました。

あと、当時知人から、スルガを使って北海道の新築RCを打診されていたのですが、会からスルガ銀行の使い方というDVDも販売されており、その教材を拝見してからさらに当会に興味を持つようになりました。また、その北海道物件を見送る一つのきっかけにもなりました。

入会前は、会の発行書籍やHPを拝見する限り、非常に再現性のあるやり方と感じていたため、入会後の教材やサポート等に関しては全く心配していませんでしたが、自己資金2,000万円や、保証人の同意といった入会基準が最大の不安事でした。

当会に興味を持ってはいたものの、自己資金も妻の同意も、全く準備ができていませんでしたので、しばらくは地道に準備する時期が続きました。

そして実際に入会したのは、2017年の夏頃だったのですが、当時は妻の同意を得る前からフライング気味にスタンダード会員に入会しておりました。

その後、16期のアルティメット募集の際、村田先生とスカイプ面談をしたのですが、やはり妻の同意を得ずにアルティメットをスタートさせるのはお勧めしないと（銀行も、妻の協力すら得られない人にお金は貸したくない）

また、仮にスタートさせたとしても、3倍くらい時間がかかってしまうとのこと。

しかし、私の説得内容と熱意であれば必ず理解をしてもらえる、という事を教えて頂き、妻への、かれこれ通算100回目くらいになるであろう説得を決心しました。

その結果、アルティメット16期生は見送りにはなったのですが、説得を重ね、ついに17期生のアルティメット生として、2018年5月からスタートすることができました。

アルティメットスタート後に発覚したのですが、私の個人情報が悪用されており、なんと、全銀行のブラックリストに掲載されている事がわかりました。

ですので、物件を見つけて銀行に打診したとしても、「果たして融資がつくのか」と、常に不安を感じながら活動をしていました。

これをはたなか先生に相談した所、「先に言えば説明、後に言えば言い訳」という事で、銀行に対する説明資料を、面談前に準備していくようにしました。

その結果、2社からは当該理由、他の2社からは別の理由で断られたのですが、最後の1社(地銀)からは本部審査を通過するところまで行くことができました。

結局、その時に持ち込んだ物件は、2棟目以降で苦労するかもしれないという事で見送ったのですが、ブラックリストに載っていても融資が受けることができるということがわかり、以降の活動は積極的に取り組むことができました。

また、はたなか先生からは、購入のアドバイスもして下さった一方で、今後のワンベスターへの展開も考慮し、「あえて購入しない」というアドバイスをして下さったのが本当に嬉しかったです。

今回購入できた物件は、他の物件を現地調査しに行こうと出かけようとした矢先に、業者から届いた新着物件でした。

その内容を見た瞬間、他の人に取られてしまう内容だと感じましたので、

- ・ 売買仲介業者への電話による各資料取り寄せ
- ・ ヒアリング
- ・ CFシミュレーション
- ・ 賃貸募集のネット頁の確認
- ・ Googleマップによる駐車場台数の確認
- ・ 周辺の賃貸業者への複数ヒアリング
- ・ 買付証明の提出

などを1時間以内に実施し、2時間後には現地で売買仲介業者への挨拶を済ませ

ました。売買仲介業者の担当者からは、「こんな誠実な方ならば、、」という事で、普段付き合いのある某地銀(上記とは別)を是非使ってほしい、という事で、オーバーローンで融資を受けることができました。

今回、物件を購入できた決め手になったのは、

- ・「アウトプットファースト」
- ・「先に言えば説明、後に言えば言い訳」
- ・「三為業者をあてにしない」

等、担当トレーナーである、はたなか先生からいただいたアドバイスを、実践に移してきた事が大きいと思います。

はたなか先生からは、売買仲介業者から銀行を紹介してくれるのは、必勝パターンの一つと日頃から教えて頂いていましたので、買付証明を出したその日から大船に乗った気持ちで決済当日までを迎えることができました。

あの時の自分はおそらく「アウトプットファースト」が実践できたのかな、と思います。

実際に購入したところ、自分よりも妻の方が喜んでいました(笑)そして、満室だと、購入前に思っていたよりもだいぶ高いCFが得られることがわかりました。あと、黒字部分が多いため、節税の誘惑が強烈です。

今回、収入の柱を複数作ることができた事で、平日のサラリーマン業務にも余裕が生まれ、活力がみなぎります。早く引退したいという気持ちもあるものの、できるだけ今の属性を使って、購入してから引退しようという気持ちも出てきました。

これから物件を購入される方へ。最近は融資を受ける事が難しい時代と言われておりますが、購入できる人が市場の中でも少ないため、良い物件が出てきやすくなっている状況だとも思います。

当会の方々は、皆さん属性が高く、チャンスの時代が到来したともいえますので、会の教材やサポートを信じ、アウトプットファーストで、これからも一緒にガンガン購入していきましょう。

関西地方 会社員 てつやきさん

## ■担当トレーナー：はたなかのコメント

---

初物件購入、おめでとうございます！  
てつやきさんの意思決定の素晴らしかったところは、

「買うべきでない物件を敢えて購入せず、  
買うべき物件を迷いなく購入する意思決定ができたこと」  
に尽きると思います。

この意思決定、当たり前のようにみえますが、

買うべきでない物件を買うヒト  
買うべき物件を見送るヒト

は、本当にたくさんいます。

しっかりと「考える力」を身に付け、  
投資家としての実力を養っているてつやきさんの今後を  
ますます楽しみにしています(\*^^\*)

はたなか かずまさ