

## 熱意が伝わりオーバーローンで購入成功！ ワンベスター達成まで突っ走る

---

2017年10月に入会。今回は7棟目の購入になります。

前回の6棟目は、埼玉県RC物件を某信金からの融資で購入できたので、その後も引き続き地銀・信金・信組の銀行開拓をしていました。そんな中で仲介業者から、積算評価も十分出る北関東の築浅RC物件を紹介されました。

ただ、物件の所在地が、北関東の中でも私の地縁のないエリアだったので、半ば銀行開拓を諦めかけていました。

ところが仲介業者から、すでに買付が何本か入っていることを聞かされたこともあったので、以前に5棟目の北関東物件に融資してもらったC銀行にダメ元で当たり、すぐに現地調査に行きました。

前回、C銀行からの融資で物件購入して、まだ半年も経っておらず、しかも今回の物件のエリアがC銀行にとって融資したことのないエリアでした。

かつ、将来の人口減少などが懸念されるエリアであるという理由で、最初は融資困難と言われました。

そこで私は、

- ・この物件の周辺には工場もあり、入居需要が十分あること
- ・管理会社を変更して、家賃設定を厳密に行うこと
- ・物件に付帯設備をつけることで競合と差別化できること

などを、C銀行の担当者に力説をしました。その甲斐あってか担当者が本部に掛け合ってくれて、ついにオーバーローンの融資をしてもらうことができました。

今回物件を購入できたのは、C銀行からのミラクルな融資と、はたなかさんの的確なアドバイスのおかげと思っています。いっぽうで、私の経営する事業会社（バイオベンチャー）がC銀行と取引していることも、プラス材料になったと感じています。

今回の物件購入で学んだことは、地銀・信金・信組の開拓には、地道な関係性構

築が重要で、それには多少の時間がかかるかもしれないということ、そして自分はこの物件がどうしても欲しいんだという強い熱意と、満室維持のための方策を、金融機関に伝えることが重要だと感じました。

今後の目標は、目前に迫ったワンベスターをきっちりと達成することです。そのためにも、現在8棟目、9棟目の物件で動いています。

不安や迷いがある方にお伝えしたいことは、私は会のマニュアル以外、特別なことは何も行っていません。とにかく会のマニュアルと、オーディオプログラムをひたすら遵守しています。

そして、「会の基準を満たす物件を必ず購入することができる」ということを信じ抜いて、動くことが重要だと思います。

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

---

7棟目の物件購入、おめでとうございます！

今回のポイントは、  
地銀・信金・信組の開拓には、地道な関係性構築が重要で、  
それには多少の時間がかかるかもしれないということ

に、ぜーたさんが考え至り、愚直な実践ができたことに尽きると思います。

都銀戦略に慣れているヒトほど、この「時間」を軽視して、  
ストップしてしまうのですが、ぜーたさんは、  
このマインドチェンジをうまく乗り越えましたね！

目前に迫ったワンベスターを達成すべく、  
フルスロットルで頑張ってください(\*^^\*)

はたなか かずまさ