

## 法身トレーナーの助言とアシストに感謝！ Onevestar まであと一歩

---

入会から5年目。今回は6棟目の購入になります。

物件との出会いは、会からの紹介です。アルティメットの定例スカイプ面談中に、話の流れから「そういえば・・・」と物件紹介を受けました。資料を受け取って速攻で物件調査、GOサインとなり、すぐ銀行に打診をかけました。

今回は地元の地銀で融資を受けることができました。以前に他業者さんの別物件を持ち込み、融資内諾を得ていた支店があり、その内諾（物件流れてお断り）から約一年ぶりだったので、恐る恐るといった感じで今回の物件を持ち込んだところ、

「前は是非融資したいと支店で協議していました、またお話を頂けて嬉しいです」と歓迎ムード。とんとん拍子で、10日ほどで仮承認を受けられました。

当物件は融資内諾順とのことで、融資付けがスムーズに行き一番手を確保したのはよかったのですが、内諾を得た後に売主が「当初の出し値では売れない」とゴネ始め、だいぶ買い上がることに成りました。

行くか？止めるか？正直迷いました。そこで法身さんに相談したところ「神奈川県でこの利回りはなかなか無い。判断はお任せしますが、いってよいのでは」との助言。

確かに、買い上がり後の価格でも、ネットに掲載された瞬間に蒸発しそうな利回りだと判断。了承して物件を押さえることにしました。

幸い銀行担当さんからは、「価格が上昇しても融資額は増額できませんが、自己資金あててもらえれば、融資は変わりなく実行できます。」と言われ、ほっとしました。結果、1割弱の自己資金投入となりました。

商談がまとまり売買契約を済ませ、金消契約の日に夫婦そろって銀行訪問すると・・・まさかの金消ドタキャン。

その理由は、仮の本部承認は得ていたものの、どうやら買い上がった経緯を銀行担当さんが本部に正確に伝えていなかったようで、本部から一旦ストップがか

かったとのこと。この時点で、融資特約期限の前日。

「明日までに、なんとかします！！」と、担当課長さんともども平謝りされました。最悪、ローン特約解除かな？とも一瞬思いましたが、自分的には、根拠は無いながら、たぶん何とかなるだろうと、楽観的でした。

そしてギリギリ、次の日に、正式に本部承認が取れたと連絡をもらえました。

振り返りますと、今回で（売却した1棟を含めると）7回目の物件購入になりますが、数をこなしても、判断に迷うシーンは多々あります。当然自分で考えはするけれど、「このジャッジで正しいか？」というセカンドオピニオンが欲しい。

そこに、法身さんというアドバイザーがいてもらったことは、とてつもない安心感がありました。

今回の購入で、Onevestarにリーチをかけることができましたので、今年Onevestarを達成し、サラリーマンを卒業して、専業家となってさらに拡大していきたいです。

これから物件を購入される方へ。自分は結果的に、ゆっくりと買い進めてきたタイプになります。会の基準に合致する物件は、市場的には優良物件ですので、往々にして他の方で決まってしまうという悔しいケースも多いと思いますが（自分も何度もありました）、

自分の目線をもって地道に活動していけば、スピードに多少の差はあっても、必ず結果は付いてくると実感しています。この会には、実績を兼ね備えたすごいトレーナー陣と、すごい会員の方がおられ、成功する環境が整えられています。

私も皆さんとともに、引き続き頑張っていきたいと思います。

関東地方 会社員 Noriさん

### ■担当トレーナー：法身のコメント

---

まずは今回の物件購入、本当にお疲れ様でした！  
銀行融資の内諾後に色んな事がありましたね。

結果、Noriさんご自身が非常に良い経験をされ、

とても成長されたと感じております。  
経営者としての最終判断が今回の物件購入を決めたと思います。

専業大家として進む事を自ら決断された、との事。  
目標達成を目指し、是非ともこの調子で頑張ってください！

法身 栄治