

この時代でも物件と銀行次第で融資は出る 2億超のフルローンで購入成功

2018年4月に入会して早2年、今回は4回目の決済になります。
今回購入できた物件は、管理会社様からの紹介でした。管理物件の退去後、立会い時に「良い物件有るんです」と突然紹介されました。

物件は、政令指定都市の郊外で、駅からは遠いものの、築浅で土地が広く積算の出る案件でした。紹介を受けたのが3月上旬。月内に売契必須といったスピード案件でした。

本来、物件が出る前に銀行の融資枠を確保しておかなければいけないところでしたが、その構えができておりませんでした。猛省です・・・

時間が限られていたため、物件エリア、ロット、評価方法、融資への積極性等を考慮し、持ち込む銀行を選定。また、会社員としてではなく経営者としてみてもらうため、法人を開示しました。

しかし、アタックしたA支店は法人所在地は良いものの、居住がエリア外、会社員である等の理由で断られてしまいました。準備不足が影響し、半ばあきらめかけていましたが、ダメ元でもう一つのB支店に問い合わせたところ、話を聞きたいと言ってもらえました。

その後、担当者の方とストーリーを構築。物件評価が良かったこともあり、話がとんとん拍子に進みました。初回面談が3月中旬、その翌週には本部承認を取得。なんとか月内に売契を締結することができました。

初取引でしたが、2億超えのフルローンと良い条件でご縁を戴けました。最後まで諦めずに、僅かな可能性を信じて行動して、本当に良かったです。

また、法身先生より「物件を当てて、融資状況を把握した方が良い」というアドバイスをいただいたのも購入につながりました。ありがとうございます。

今年の目標を達成できるよう、さらに精進していきたいと思えます。引き続き、ご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い致します。

中部地方 会社員 HYさん

■担当トレーナー：法身のコメント

このタイミングでの物件購入、本当におめでとうございます！
金融機関との初回面談から僅か10日程度での本部承認は
正にミラクルでしたね。

これまで、可能性がある金融機関には、全てアプローチして来た
HYさんだからこそ達成出来たサクセス事例です。
同じ金融機関でも、支店によってスタンスが異なる事がある事を
正に証明してくれました。

HYさんは年内の明確な目標を掲げておりますので、
この調子で是非頑張ってください！

法身 栄治