

地銀・信金を開拓し、諦めず動いたことで購入できた 今年中に Onevestar を目指す！

入会から10年目。今回は7棟目の購入になります。

今まで都銀で購入していましたが、都銀融資が厳しくなり、青木トレーナーにアドバイスをいただきながら、地銀、信金の開拓を始めました。

自宅近くの支店に片っ端から電話しましたが、サラリーマンお断り、年収が低い、他行融資多過ぎ、新規取引NGなどの理由で門前払いが続きました。そんな中、1行だけ面談まで漕ぎ着けることができました。

その銀行に物件を何度か持ち込みました。融資額が伸びなかったり、審査の途中で売れてしまったりの繰り返しでしたが、法人の決算書を見てもらうきっかけにはなりました。今回は紆余曲折の後、この銀行で購入に至りました。

物件との出会いは、別物件でたまたまヒヤリングに立ち寄った仲介店の、アグレッシブな仲介業者さんとの出会いがきっかけです。

何度かやりとりがあった後、その仲介店が管理している物件（RC築21年ファミリー25戸）の大家さんが売却を検討しているとのことで、ありがたいことに私に最初に紹介してくれました。

今回出会った仲介業者さんは、銀行とのパイプがあり、物件があるエリアの地銀2行の支店に相談してくれました。特にA銀行は、支店長が県外からわざわざ自宅まで面談に来てくれるくらい前向きで、オーバーローンで本部と交渉してくれました。

ところが、最終的にフルローンにはなったものの、融資期間も残存年数を大きく下回る回答となり、私も仲介もかなり焦りました。結局、もう一行の方が頭金約1割でしたが、融資期間は残存期間となり、CFも会の基準を満たす条件で購入することができました。

無事に購入できて感じた事ですが、仲介が私に物件を個別に紹介してくれたのも、地銀が融資してくれたのも、やはり会のマニュアル通りに銀行が欲しい資料をすぐに提出したり、会の基準で物件を購入しているので、決算書の内容も良かったのが要因と思います。

また、都銀融資が厳しくなっても諦めずに、地銀・信金開拓をはじめたこと。継続的に動いたことが購入に繋がったとも思っています。

今後の目標は、今年中にOnevestarになることです。もう少しで届く位置まで来ました。

これから物件を購入される方へ。今回の購入で仲介業者さんや銀行さんとの信頼関係の重要性を改めて実感しました。

トレーナーのアドバイスや、会から提供される情報をもとに継続して行動すれば、必ずチャンスが巡ってくると思いますので頑張ってください。

関西地方 会社員 ロックさん

■担当トレーナー：青木のコメント

ロックさんは、物件検索にしても、銀行開拓にしても、寡黙に粛々と進めるイメージがあります。

今回の物件購入は、まさに地道にコツコツと動き続けて着た賜物ですね！
地方在住のサラリーマンの良いお手本となっていると思います。

事業規模も大きくなってきましたので、専業も視野に入ってきていると思います。
そのためにも、Onevestarを通過点と思って、
次の物件購入と併行して専業大家に向けた準備もしっかりとして行きましょう！

物件購入おめでとうございます！

青木 宏之