

物件の魅力を銀行に最大限伝えた結果 スピード勝負で勝利し、2棟目の購入成功！

当会に入会して10か月。今回は2棟目の購入になります。

今回の2棟目は初めてのスピード案件でした。ポータルサイトから知った仲介業者から物件情報を頂き、CFは当会基準をほぼクリアしておりました。

直ぐに法身トレーナーに相談。そこでエリアや立地等、賃貸需要が見込める為、スピード案件になることを教えて頂いたので、翌日直ぐに現地調査へ向かいました。

今回の物件購入で一番苦労したのは、融資付けです。私がこのエリアを使える金融機関はその時3行ありましたが、2行は打診したものの、融資期間や物件評価が伸びず断念しました。

望みをかけた最後の1行は、既に3ヶ月前に1棟目を購入したばかりの金融機関で、支店長より次に購入する際は、2年ほど間をあけてほしいと言われておりました。

ダメ元で支店長に物件の情報を詳細にまとめ、レポートを作成し、自分なりに物件の魅力を最大限伝えました。

焦りと不安で押しつぶされそうになりましたが、最終的にはフルローンで本部承認を頂き、融資期間や金利も満足いく結果となりました。

今回の物件を購入ができた成功要因は、開拓した金融機関で最後まで諦めず取り組めたことそして、法身トレーナーからやるべき行動を整理して頂いたことです。

法身トレーナーにチャットワークで融資付けの進捗をお伝えし、事細かくその状況に応じたアドバイスを何度も何度も頂きました。

また、日頃からスカイプ相談で、金融機関開拓の重要性を教えて頂いていた為、迅速に融資付けを行うことができ、今回のスピード案件に対応できたのだと思います。

また、仲介業者や金融機関との関わりについては、物件を買えたことで、業者との話題が広がり、買える人間であることをアピールしやすくなりました。

今後はOnevestarを目標としている為、アルティメットを継続し、3棟・4棟と今まで以上にスピード感を持って買い進めて行きたいと思います。今後とも御指導のほど宜しくお願い致します。

中部地方 会社役員 ゆうしんさん

■担当トレーナー：法身のコメント

1棟目購入の金融機関でのまさかの連続購入、本当におめでとうございます！やはりダメ元でも聞いてみるべきですね。

金融機関にとっても、初めての取引を行うより、やはり既存顧客への追加融資の方が本来検討し易いものです。

ゆうしんさんの場合、既に他行の開拓も完了しているので、3棟目・4棟目も十分狙える状況です。

また、当初からご自身で、期限付きの目標を設定した事により、やるべき事が明確になっているのが勝因だと思います。

(プレッシャーもあったかもしれませんが)

是非ともこの調子で頑張ってください！

(次の物件購入レポートも意外と早く目にするだろうと確信しております(笑))

法身 栄治