

すぐに使える銀行を準備できていた事で とてもスムーズに本部承認へ繋げることができた

当会に入会して1年。今回が3棟目の購入になります。今回の3棟目は、知人から紹介いただいた仲介業者から購入することができました。

過去のグループコンサルで、仲介業者をいくつも訪問し、良い物件を紹介された成功事例を聞いておりましたので、私もポータルサイトからの情報収集だけでなく、県内の仲介業者を飛込みで訪問したり、不動産と関係ありそうな知人に聞いてみたりと、独自で仲介業者の開拓を行っていました。

そんな中、たまたま知人から仲介を紹介いただいたので、直ぐに訪問。色々なお話をする中で、今回の物件の話になりました。

まだ物件概要書が作成されていなかった為、価格・家賃収入・立地・築年数等の情報を聞き出したところ「これはいける!」と、その場で判断し、物件をグリップしました。

家に持ち帰り、シミュレーションを行った結果、CFは当会基準値に達していたので、直ぐに融資の打診を行いました。

打診した銀行は2棟目の購入時に既に開拓しており、又何度も物件を持ち込み、融資担当者と良い関係性を築いていた為、とてもスムーズに融資条件が整って、本部承認へ繋げることができました。

この銀行とは初めての取引となる為、自己資金を5%提示されたのですが、更に追加の融資が可能と言って頂いたこともあって、今後の規模拡大も視野に入れ、自己資金を投入して融資をお願いしました。

今回物件を購入できたのは、「物件情報から即座に購入の決断ができたこと」、そして「使える銀行を準備できていたこと」です。

アルティメットをスタートした時から法身トレーナーからは「銀行開拓を継続して行うことの重要性」を教えて頂いていた為、常に先を見据えて銀行開拓を進めて参りました。

又、シミュレーション・現地調査も繰返し行うことによって、目利き力がついてきたと初めて実感することもできました。

購入できて振り返ると、1棟目は初めてで緊張。2棟目はスピード案件。3棟目は開拓した業者のグリップ案件と、経験を積むことによってやるべき行動が先読みでき、購入までのプロセスがイメージできるようになってきたと感じています。

今後はワンベスターを目指して、4棟・5棟と、スピード感をもって規模を拡大して行きたいと思います。

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

3棟目の物件購入、おめでとうございます！
入会から1年で3棟目は素晴らしい実績だと思います。

ゆうしんさんの場合、短期～中期の目標が明確であり、かつ期限の設定もあるため、当方も若干厳しく対応し、時にはプレッシャーを与えて来たかもしれませんが(笑)

しかしながら、そのプレッシャーに負けることなく、確実に成果を残す事が出来ましたね。

3棟目購入後も休むことなく、積極的に次の物件購入にチャレンジしているので、4棟目も既に視野に入っております。
この調子で頑張ってください！

法身 栄治