

いつも邪魔する固定観念を振り払い、動いた結果 非常に素晴らしい銀行と取引できた

入会から2年目。今回はやっと2棟目を購入できました。予定では現時点で3棟保有のつもりでしたが、なかなかうまくいきませんでした。

1棟目は北関東エリアで購入し、融資を頂いた銀行からは「どんどん案件を持ち込んでほしい」と言われておりました。しかしその銀行は、意外に地域に関して選り好みが多く、実際はなかなか思うように進みませんでした。

数ヶ月間案件もなく、手詰まり感があった時に、Skype相談において法身トレーナーから「ポータルサイトでの検索基準を緩和して、間口を広くしては」とアドバイスをいただきました。

目線を拡大した結果、これまで検索してこなかった東北地方で、会の基準を満たす物件を見つけました。また、並行して業者さんから送られてくる物件メールの見直しを行い、売れ残りがいないか在庫確認を数社に行いました。

結果、東北の同じ県ですが、2棟ほど会の基準を満たす物件ができました。在宅勤務の自由度をフル活用し、東北地方の銀行開拓として電話攻勢を行いましたが、結果は全滅状態でした。しかし、実は一行だけ電話リストから外していた銀行がありました。

私自身も金融業界に身をおくことから、その銀行に対して、非常にお堅く敷居も高いことから、関東在住者には『無理だろう』という固定観念（いつも邪魔するものなのです）をもっており、最初からは連絡を取ることを諦めていました。

しかしながら、他行の全滅を受け、その銀行でダメなら案件リリースと思い「とりあえず」という気持ちで電話をしてみました。すると、なかなかキレイキレイの融資役席が電話に出られました。

電話ではかなりフィーリングの合う融資役席であり、当方のプロフィールと物件について一通り説明したところ、「丁度、支店で取り組んでいる案件の近場なので、いまから部下に行かせます」とのことでした。（あとから聞いた話では部下と支店長が実査をしてくれたようです。）

融資役席には私の職歴を非常に評価していただき、「人は逃げても物件は逃げな

い」ということで、翌日には本部との根回しを終え、支店としては前向きに検討するとの方針となりました。

その融資役席は、私自身の金融業界でのキャリアメイクに関心をもたれ、支店に挨拶に行った際には部下を同席させて、支店長室でキャリア面談のようなことも依頼されました。

しかし、順調と思われた案件でしたが実査の結果、2棟のうち1棟は見送り、残りも契約直前で告知事項に見過ごすことができない物件の瑕疵が発覚したことから、やむなく撤収となりました。

融資役席には、年末の数値見込みを下方修正させるなど、後味の悪い結果となっていました。しかし、「いつでも対応しますので、また連絡をください!」と仰っていただきました。

なんとか年度内である3月までに、その融資役席に花を持たせたく、その後は徹底的にその銀行のエリアの物件を探しまくり、ようやくポータルサイトで見つけたのが、今回購入できた物件です。

最初は会の基準に届きませんでした。指値と銀行条件の両面がそろとうと、なんとか会の基準に届く案件でした。早速、資料請求をおこないましたが、やはり数値の面で厳しく、しばらく放置していました。(この時点でCF135万円くらい)

数週間経ったある日、仲介業者さんから「目線はどれくらいですか?」と電話がありましたので、難しいことを承知の上で正直に回答しました。

また、しばらく連絡がありませんでしたが、数日後仲介業者から連絡があり、「売主さんが急いでいるので」ということで、希望価格よりもさらに低い金額を提示してきました。

すぐに私は「明日、そちらに行くので抑えてください!」と伝え、仕事の年末挨拶の予定を後ろにずらして翌日、物件実査と売主からの売渡承諾の口頭での確約をもらってきました。

そして同日、例のキレイキレイ融資役席に電話を行い、融資のお願いを行いました。後から聞いた話では、物件所在地はその融資役席の自宅の近くでした。どうやら単身赴任だったようで、週末の自宅に戻る際に物件実査をしていただきました。

ここまでは順調ですが、再度チャレンジな状況が待っていました。年が変わって、1月に私の案件持ち込み支店と物件所在地の支店とで案件の取り合いがあり、最終的には本部による交通整理により、私の案件は物件所在地に移管されることになりました。

実はその間、審査はストップしており、実質的には移管後に本部審査が開始されました。その後はというと、非常にスピード感あるプロセスで回され、こちらが心配するほど何も質問が来ませんでした。

自分ではコントロールができない、相手の組織論的な問題にも巻き込まれ、さらには移管先の銀行支店面談の直前でオミクロン株に感染し、10日間の自宅療養を余儀なくさせられ、さらにプロセスが延長となってしまいました。

そしてやっとこさの思いで決済日が確定しました。案件終了後の3月はじめは、これまでにない安堵感に包まれました。

売買決済当日、融資の実行が終了すると、案件を取り上げた支店の融資役席が、移管元支店であるキレキレ担当役席に案件終了の電話連絡をいれていました。

その後、支店におられた私の案件の関係者が部屋に入ってこられて、一斉に「おめでとうございます！」と大きな声で言ってくれました。

本当に東北の人はみんな温かく、人間味のある人が多いと感じました。紆余曲折はあったものの、非常に素晴らしい銀行と取引が開始できました。（この店舗独自の雰囲気のようなですね。蔓延防止が解除された際には、取引先を集めてゴルフ大会をおこなうので招待状を出します！といわれました）

購入できてから振り返りますと、今回物件購入が出来たのは、人間関係だったと思います。不動産賃貸業を行っているので、関係先は全てビジネス関係の構築が必然です。今回の件はまさにそれを実践したことが、勝因だと思います。

今後の目標は、金額ベースであと年内に6-7億円の物件を積み上げたいですね。来年からは起業の予定なので、ワンベスターに飛び級での進級は必須です。

これから物件を購入される方へ。「不動産投資」ではなく、これは「不動産賃貸事業」です。事業主は、自らがオーナーシップをもち、意思決定をしていかなければなりません。

経営者は、本来は孤独ですが、会にはトレーナーがいて、コミュニティがあります。そういう意味では、非常に恵まれた環境の事業主であるので、周りのパートナーとの積極的な接点が必要だと思います。

関東地方 会社員 ルル吉さん

■担当トレーナー：法身のコメント

入会后2棟目の物件購入、本当におめでとうございます！
(寧ろ、本当にお疲れ様でした！)

当初東北地方で外していた金融機関でのミラクル、直前でのまさかの瑕疵発覚、そして、年度末に間に合わせたリベンジ等、正に怒涛の数ヶ月間でしたね。

当方にとっても非常に印象深い、まるでドラマを観るような経験でした。
(ルル吉さんからその都度シェアして頂いていたので)

過去の経験上、このような経験をされた方は、その後驀進するケースが多いのでルル吉さんの今後の進捗が非常に楽しみです。

既に次の物件取得に向けてアプローチも開始されている、と聞いております。この調子で本年は目標達成に向けて驀進されて下さい！

法身 栄治