

銀行と関係性が築けていたので 不安だった遠方の物件でも融資獲得に成功！

当会に入会して1年3ヶ月。今回は4棟目の購入になります。今回の4棟目は、当会からご紹介頂いた案件でした。

私が今まで購入してきた物件は、居住地から周辺のエリアでしたが、今回の物件は遠方で、融資付けができるかどうかとても不安になりました。

一つ目に打診を行った銀行では、物件評価は良いもののエリア対象外のため断念。二つ目の銀行は、以前から開拓を行い準備していた都銀です。

この都銀とは何度か遠方の物件を持ち込んで、融資エリア・物件評価等の目線を確認し又、支店長ともお会いし、少しでも良い関係性を築けるように進めてきました。

さっそく融資の打診を行ったところ、地方であります但し駅近で路線価も比較的高く、CFも良いことから高評価を頂き、ほぼフルローンで融資が出ました。融資条件についても希望した条件で認めてもらい、本部承認へスムーズに進めて頂くことができました。

今回は都銀と取引することができ、今後遠方の物件もチャレンジ可能となったことが一番の収穫です。そして今後購入エリアが広がることにより、取組案件が増えて購入できる確率が高くなるのではないかと感じています。

4棟目を購入し実感したことは、良い物件はどのエリアで、どんなスペックで出てくるか想定することができないので、銀行開拓等の事前準備・身構えを行い、対応できる範囲を広げれば購入できるチャンスも増えるということです。

又、今回大きなトラブルもなくスムーズに購入できたのも、法身トレーナーとチャットワークやSkype相談で進捗状況を随時報告し、やるべきことが明確化され、自信をもって取り組めたからです。

今後はワンベスターを目標としている為、更に5棟目・6棟目と規模拡大を図りたいと思います。

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

4棟目の物件購入、おめでとうございます！

今回、都市銀行が開拓出来た事は、今後の融資戦略として大きな意義があったと思います。

「チャンスは準備が出来ている者のもとにやってくる」
ふとこの言葉を思い出しました。

ゆうしんさんの、これまでの成果は全て既に準備が出来ていたから得られたはず。
5棟目の準備も既に整いつつある状況です。
この調子で目標達成に向けて頑張ってください！

法身 栄治