

普通の会社員の私でも、オーバーローンで融資獲得！ 心が折れそうになっても、自分を信じて本当によかった

皆様こんにちは。ぶっちです。入会から1年2ヶ月、2棟目の取得になります。

入会後に1棟目の融資を得るべく半年以上銀行巡りを進め、何十回も繰り返し断られる、もしくは多額な自己資金の要求を受ける中、フルローンはおろか、オーバーローンは私にとって夢のまた夢のような話でした。

そんな状態の私が無理と思っていた『オーバーローン』での物件取得を、1棟目取得の5ヶ月後に実現するとは夢にも思いませんでした。しかも今回、普通の会社員の私でも実現することができました。

今回の2棟目は、篠原トレーナーから常に言われていた「常に複数同時並行で銀行に物件を持ち込み続けること」というアドバイスに基づき、銀行に持ち込んでいた物件の一つが花開いた形となります。

今回の物件の情報取得は、1棟目とは異なり比較的スムーズでした。以前問い合わせをしていた仲介業者に希望物件の目線を改めて連絡した所、個別に紹介を受けた物件となります。

紹介時点では、会の基準には届かない物件だったのですが、既に2名の購入検討者が融資獲得に至らず売主様も弱気になり、値段を下げたタイミングでしたので、会の基準で今一度打診したところ、せめて残債まではなんとか対応して欲しいという相談はありましたが、仲介手数料の値引きの話もあったため、概ね満足できる金額で合意に至りました。

さて、問題は融資です。仲介にはこれまでの厳しい融資回答を棚に上げ、「某地銀から前向きな回答を得ている」と伝えており、仲介業者も期待頂いていました。

そのため、他では公開されず一番手でグリップして頂いた物件でもあるため、なんとか期待に応えるべく融資を通さなければならない状態でした。

ただ、1棟目の融資獲得で想定以上の自己資金を費やしてしまったため、最低フルローン以上の回答でないと本来取得が厳しい状態でした。

これまでも何回も前向きな回答を得ていた地銀から、本部審査で急遽NGとなったり、想定以上の自己資金を求められたり、物件エリアを限定されたりと、すっかり自信を失っていた中での取組だったので、本物件の取得についても、半信半疑で祈るような気持ちで進めていました。

しかし、今回融資を相談していた銀行については希望の光はありました。なぜなら、オーバーローンの可能性もあるとの回答を得ていた某地銀担当者が、非常に前向きで信頼できるタイプだったからです。

実は同じ銀行の別支店の担当者に、今回の物件の前に別物件を持ち込んだのですが、レスポンスも悪く残念な対応が続く担当で、今後の付き合いも考えると正直不安でした。

別物件の話が流れてしまった事を機に、その担当者に今後の物件については、別支店で相談を続ける旨を伝えました。

するとその担当者はそれまでの不誠実な対応を棚に上げ、怒りモードとなりましたが、篠原トレーナーのアドバイス通りに毅然とした態度で話を続けました。心苦しい面もありましたが、結局の所、その支店切替が功を奏した形となります。

そのようなやりとりの中、話を前に進めていたわけですが、やはり融資獲得は一筋縄ではいきません。その信頼できる支店担当者から一本の電話が入りました。

「ぶっちさん。本部審査で保留扱いとなりました。すみません。」

ああ、今回もやっぱり。期待してくれた仲介にどうやって断りの連絡をしようか・・・と途方に暮れる中、

「すみません。保留の理由を教えてくださいませんか？」と聞いてみました。

「空室が増えたので、このまま進めても収支が回らないとの判断になりました。」

確かに、相談を開始した時点の空室は2室でしたが、3室の空室に増えていました。

それだけで融資不可になるのか。。と自身の不運を嘆く中でしたが、よくよく考えてみたら、

「ん？これって実はラッキーじゃない？物件売りたい仲介が是が非でも客付けに邁進するかも。。。」と思い、

「えっ、ということは空室が改善すればまだ可能性があるってということですか？」

「そうですね。そうならましたら再度本部交渉がんばります。」

その回答に完全にNGだった訳ではないことがわかり、ひとまずホッとしました。

ただ、状況を説明して慌てたのは仲介の責任者です。急遽銀行担当者を交えた三者打ち合わせが実施され、審査保留原因が空室増加のみで、空室が1室まで改善したら融資の再審査可能ということが再確認されました。

ということは、仲介が売買をまとめるべく死に物狂いで客付けに走ることが想定できたため、結果私としてはラッキーな話になりました。その後繁忙期を迎え、1室の空室まで改善し再審査を経て、今回のオーバーローン獲得に至りました。

今回の取組について振り返ると、篠原トレーナーのアドバイスに基づき、

- ・金融機関へのアプローチを継続したこと
- ・会の進め方通りに積算評価の高い物件選択を行い、自身や家族の強みを積極的に活用したこと
- ・心が折れそうになりながらも「普通の会社員の私でもフルローン以上を獲得することができる」と、最後まで自分を強く信じて前に進んだこと

が、成功要因だと思っています。

現在、1棟目取得で苦労されている方も多いかと思います。正直私も大変苦労しました。

ただ、ネガティブな思考に陥りがちの私ですら、会の教えに忠実に自分を信じて前を向くことで、気が付いたらわずか1年2ヶ月で2棟取得という結果につながることができました。

なので、現在苦労されている方もトレーナーのアドバイスに忠実に、自分を信じて進めていけば、結果は必ずとついてくると自身の経験を踏まえお伝えしたいと思います。

特にアルティメットサポートで、私の背中を継続的に後押し頂けたことが、今回

の結果につながったと本当に感謝しています。

2棟目の取得は、私自身にとっても今後の取組に対する良い自信につながりました。

まずは目標でもあるCF1000万を早期に実現するべく、自己資金が回復次第、3棟目へのアプローチを開始したいと思います。今回も大変お世話になりました。引き続きよろしく願いいたします。

関東地方 会社員 ぶっちさん

■担当トレーナー：篠原のコメント

ぶっちさん、アルティメットサポートでオーバーローンでの2棟目の決済おめでとうございます！！あらためて振り返れば、今回の取得には色々なドラマがありましたね。

今回物件を手に入れられた勝因は、ぶっちさんが、仲介さん・売主さん・銀行へ粘り強い交渉をし、やる気のある支店に窓口を変え、なによりマイナスな事態が発生しても、自分を信じてあきらめず、買えるモードに変換してすすめられたことにあります。

資金流出を抑え、新規銀行との取引開始となりました。
これからの展開が楽しみですね！
引き続き目標に向け 頑張ってください！！

篠原 武宏