

今回購入できた最大の勝因は 金融機関との関係構築に時間をかけたこと

入会から2年目。今回は3棟目の購入になります。3月に続けて2ヶ月連続での購入となり、自分自身加速している感じがあります。

今回購入できた地域は北陸エリアです。2棟目の物件が東北エリアのため東北新幹線「はやぶさ」、3棟目は北陸エリアのため北陸新幹線「かがやき」と、新幹線好きにはたまらない状況です。笑

昨年からの物件探しにおいて、業者さんや幾つかの金融機関からも「北陸は意外におすすめのエリアです」と耳にしていたので、時折気にしながら物件サーチを行っていました。

また、今回の物件購入でお世話になった金融機関の支店長は、かつて北陸地方でも支店長として経験をされており、事前に「ここは時々良い物件がでてくるエリアです。」と聞いておりました。

今回融資を受けた金融機関には、昨年から3物件ほど持ち込んでいましたが、

「新規なので1億円以下にしてほしい」

「この物件エリアは先月、他の人にも融資をしたので、暫くやりたくない」

「このエリアは良くない」

など、色々ダメ出しされておりました。

しかし、その過程でお互いの理解が深まってきたことは収穫であり、金融機関担当者とも「個人及び法人の審査を先に済ませて、あとは物件を待つ、という状況にしましょう！」となりました。そしてついに該当する物件が出てきました！

金額は小ぶりな感じですが、今回お世話になった金融機関からも「1億円以下でやりやすい案件です！」と言っただき、これまで何度もダメ出しされたことが嘘のようでした。会の基準を余裕でクリアした物件なので、当然と言えば当然だと思います。

私はその金融機関に直ちに訪問し、支店長以下担当ライン全員に、審査のお願い

をしてきました。あわせて手土産として大丸東京で1時間並んで購入した「NYキャラメルサンド」をお渡ししたところ、女性行員のお姉さま方から「素敵なお菓子をいただきありがとうございます！」と気持ちよくご挨拶もしていただけました。

その後の電話での対応が格段に違いましたし、名前も覚えていただき、電話の取次もストレスなしでした！

おかげで今回の審査は比較的スピーディーに進むことができ、支店長からも「あの物件はめちゃくちゃいいですね」とのお言葉もいただき「少し間をあけてから次を狙いましょう」とも言われました。

購入までに気を使った点は1つあります。今回の物件は1番手の方の諸事情で、2番手であった私に転がり込んできたためです。

仲介会社さんは、物件グリップがバッチリできているとの前提で銀行審査を進めていましたが、1番手の方で商談を決めきれなかった物元に対して売主が激怒しました。結果、物件グリップが脆弱になり、他社に案件が流れてしまいました。

そこで私は物件エリアの他の金融機関にも融資の打診を直ぐさま行い、他店から案件がきても私を優先するように、まわりの金融機関をかためました。

当然ながら本命で審査をお願いしていた金融機関の支店長にも状況を説明し、他店で申し込みがきても、しっかりと交通整理をしていただけるようお願いをいたしました。

その後暫くして、その激怒していた売主は「他に任せた業者もなかなか進まない。やっぱりお前らに任せるわ」と、元の物元の管理下にこの物件が戻ってきたのです。

購入できて振り返ると、金融機関との関係構築に時間をかけて行ってきたことが、購入できた最大の勝因だと思います。

しかも、お世話になった金融機関の支店長は、いずれ本部でもそれなりのポジションになるようなベテラン支店長でした。組織の意思決定において影響力のある人を抑えたことも、もう一つの勝因だと思います。

今回3棟目という事で、あきらかに不動産投資家から賃貸業としての行動に変化が生じてきたと感じています。

物件グリップが弱くなった時も、仲介業を責めるのではなく、お互いのやるべきことを確認しつつ迅速に行動を行い、関係者のアクションを自分の管理下に置いたことは、普段のビジネスシチュエーションで行っていることと同じではないかと思います。

これから物件を購入される方へ。金融機関との関係構築はとても重要です。とにかく相談できる土台を作り上げることが大切だと、今回私も改めて認識しました。

私の今後の目標は、大型物件2棟（金額ベースで6億円程度）の物件を積み上げ、来年からの起業に安心感をもってシフトしていきたいです。

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

2か月連続での物件購入、先ずはおめでとうございます！

売主さんが激怒した話を当方は把握しておりませんでした、他行にも審査を進めブロックしていたのは、ある意味、戦略家であるルル吉さんらしさを感じました。お見事です！

既に金融期間にアプローチを行い、事前審査を行っていた事が、一番の勝因ですね。
今回利用した金融機関は、エリアも広く積極的なので将来が楽しみです。

ルル吉さん、既に次の案件もアプローチを行っている、と聞いております。目指すは3棟連続物件購入ですね！

更に今年は追加で、大型案件もこの調子で狙って行きましょう！
（当方もそのつもりで、若干厳し目にコーチングします（笑））

法身 栄治