

## モチベーション0から、1か月半でオーバーローン 良い風が吹き続け、その流れで2棟目をGET

---

北関東在住、団体職員のかとんです。2021年の年初に入会・アルティメット会員になり篠原トレーナーにご指導いただいております。

2021.9。1棟目(10/14部屋空)の決済を得て、半年間で満室にすることを目標に、3月まで運営のみに取り組みました。

結果、残り3室となり(満室にできなかったのは無念でした)、篠原トレーナーから「合格圏、よく頑張りました。2棟目に動きましょう」とゴーサイン。しかし、ずっと忙しかった仕事がさらに繁忙となってしまう、不動産に取り組む意欲が激減してしまいます。

意欲がそがれると、ポータルサイトを見たくなくなることを知りました。「どうして仕事が不動産の邪魔をするんだろう・・・」と、私の仕事運のなさを恨む日々を重ねたりする中、アルティメットの面談は不条理にも定期的にやります。

2022.5.11の面談で、正直に「頭では全く動けないこの状況が良くないことはわかるし、焦りも感じている。だけど手が動かない」と話をしたところ、その面談はメンタルケアの時間に変更となりました。

沢山話を聞いてほしいのに、なぜか言葉が出てこないのも辛かったですが、たわいもない会話を含めてただただ1時間、泣きながら頭で考えず、心で感じたことをそのまま口から吐き出していました。

面談の数分前まで仕事をしていたので、慌てて退社して歩きながらの面談となりましたが、あの日、面談後の空の色はとてもきれいで穏やかに見えました。

今回購入できた物件は、その2日後に問い合わせをした物件です。

その週末に現地調査、翌週に銀行開拓開始、5.24に現地調査報告を含めた物件診断依頼。5.27に2番手ながら買付け提出と、あっという間に物事が進みます。

銀行開拓は、1棟目購入に併せ、同県に引っ越して仕切り直しとなったので、0からのスタートとなりましたが、電話でのファーストコンタクトは感触が良く、

最初の面談で伺った信金さんが当物件に乗ってくれることになりました。

1棟目は法人購入のつもりでいたら「個人での購入のみ」と制限がかかり、やむなく個人購入となりましたが、今回はより強く「法人購入」を主張して銀行開拓を展開できたので、6.2に初の法人を設立しました。

仲介さんと密にコミュニケーションを取りながら、信金さんとも融資審査が滞りなく進むよう資料の確認等を進め、6.10に無事に契約相手方として選んでもらうことになりました。

篠原トレーナーの物件診断から2週間ほど。ここまで物事が進む過程には、ライバル以外に障害物は何一つありませんでした。

資料請求は出遅れたものの、現地調査は第一集団に入り、融資の審査状況も早く、振り返るほどに「風が吹いている」とはこのような状況をいうのだらうと思います。

また、仲介さんと信金担当者との相性が良かったのは大きかったです。今回の買い手選びは「早く決済できる人であれば、それより先は仲介さんが決める」というルールだったそうです。

私は仲介さんから見ると、とてもインパクトがあり「女性でこんなに熱意をもってパワフルに動く人はそういません」「頑張ってる姿に応援したくなりました」と言われました。

信金さんには、初めて電話をしたときに「どうしてうちに？」と聞かれたので「1棟目の融資先探しで、電話した時の別支店の担当の方がとてもよくして下さい」と細かく話したところ、面談から支店長さんが対応してくださいました。その後、私の審査全般まで面倒見て下さり、本当にありがたかったです。

仲介さんと支店長さんが連絡を取り合うこともあり、1棟目の課題であった「全員が歩み寄る」が実現したのだと確信しています。

さて、肝心の融資本審査は6.22に承認、諸経費込みのオーバーローン、借入期間は耐用年数オーバー、利率1.65%という結果となりました。

不動産センスがない私には、オーバーは衝撃の融資審査結果でしたが、支店長さんは面談の時から「フルローンでいきます」と言って下さっていて、それに厚みが増した結果を受けて、まるで新天地(去年まで東京に住んでいました)でおも

てなしを受けたような気持ちです。

自己資金を使わないことが、これほどに威力のあることなのか！と痛感することができました。

支店長さんには「3棟目の相談、少し無理は必要だけれど・・・」とOKをもらっていますし、仲介さんには「これからもお付き合いがしたいので、物件を優先してご紹介しますね」と言ってもらっています。

あまりにうまくいきすぎて、次が突っかかってしまうのでは？と考えると少し怖いですが、今は怖がるよりもなんでも果敢にトライする時期なのかと思います。そういう気がしてなりません。

このところ、皆さんの物件購入レポートにも大変触発されていますし、「会の基準」を満たす物件に出会えたら、とにかくがむしゃらに動くしかないと思いました。

また今回は決済までは、私的にあまり篠原トレーナーに相談することがなく、決済月は私の都合ではありますが面談もしていません。決済の後の面談でいろいろ経緯を説明したくらいです。少し自立できましたし、自信を持つことができました。

またすぐに物件購入レポートが書けるように、そして1棟目を満室にするために邁進します！

関東地方 会社員 かとんさん

## ■担当トレーナー：篠原のコメント

---

かとんさん、2棟目の購入おめでとうございます！！

1棟目に空室の多い物件を購入され、当初入居付けも苦労され、本業も大変そうで心配しました。

その後頑張って稼働を上げ、前向きに頑張れたこと。

その実績をもとに動きの速い銀行さんとタッグを組みきちんと業者さん、売主さんに買えるアピールができ、

物件をグリップできたことが勝因ですね！

まだ開拓の余地が大いにあるエリアですから 今後が楽しみです。  
新たに得た自信と関係を元に 今後も頑張ってください！！

篠原 武宏