

売買仲介さんも苦慮するほど融資困難な案件でも 融資が出るまで継続できたことが初購入に繋がった

私は入会前、サラリーマンとして会社に定年時期を決められるのではなく、自分の事業を立ち上げて、60歳以降も好きなことで自分に合った働き方をしたいと考える様になっていました。

社会人になってから、ずっと会社中心の生活で過ごしてきましたが、40代も終わりに近づきこのままではいけない、行動に移すべき時期が近付いていると感じながらも、何をしたらいいのか判らず焦っていました。

そんな中、起業や不動産・投資の本を片っ端から読んでいる中で、村田先生のロケット戦略に出会い「自分が探していたのはこれだ！」と直感的に確信を得ました。事業としての成功の道筋が見えたような気がしましたので、躊躇なく入会しました。

入会后、いろいろ動いてみたのですが、融資内諾が中々出ずに時間だけが過ぎていきました。少しずつ融資内諾は出る様になったものの、様々な理由でライバルとの競争に勝てず、中々購入までには至りませんでした。

途中、自信がなくなってきた事もあったのですが、畠野トレーナーのコーチングを受けたことで、自分のビジョンが明確になり、だんだん迷いが少なくなってきました。

また、アルティメットサポートで実際に物件を検討し進めていく中で、これまで知識として頭に入れていたことが自分自身で消化・納得出来るようになり、自分の行動や判断に自信が持てるようになり、対応のスピードが速くなってきたのがわかるようになりました。

今回購入できた物件は、市街化調整地域に立地しており、融資付けの困難な案件で、売買仲介業者さんも苦慮していた物件でした。

私はこれまでこのエリアでは、内諾も下りたことのある銀行が複数あったので、まあ何とかなるだろうと楽観的に考えていましたが、入口で銀行A、Bからはお断りの連絡が。

以前、厳しい立地でも内諾出たことのある銀行Cは、今年の4月から不動産への

融資姿勢が大幅に変わったとのことで、入口で引っ掛かり本部検討に時間が掛かっていました。

近くの銀行、信金、信組をしらみつぶしに電話したり、以前の売買業者さんからの紹介で訪問したり、出来ることは全てやってみましたが、融資してくれる金融機関が見つかりませんでした。

銀行Cからは、しばらくしてアパートローンなら融資検討出来そうとの返答がありましたが、実際に申し込みをしていると本部の上席の方から一棟目としては10室以上あって、規模が大き過ぎるとNG判定でした。

銀行Dには、物件近くの支店に問い合わせしてNGの返答でしたが、家の近くの支店には以前電話開拓で断られて以来しばらく電話していませんでした。

そこに電話してみると、なんと！面談の申し出があり、そこから融資の内諾までつながりました。後から判ったことですが、2カ月前に上席の方が交代になったばかりとのこと。

途中、連続で断られた時に畠野トレーナーの励ましを得て、融資先探しの行動を継続できたことが、最後の物件購入の決め手になったと思っています。

まずは1棟目を購入できたことで、購入までの一連のプロセスを経験でき、改めて購入のために協力頂く関連の方々の役割や重要性が理解でき、益々関係性強化の必要性を痛感しました。

また、管理会社さんと共同で借主様への対応も経験して、初めて賃貸業として社会貢献することを肌で感じることも出来ました。

これから物件を購入される方へ。私は1棟目の購入までに、かなり長い時間が掛かりましたが、あきらめずに継続出来ればかならず目標は達成できます。頑張りましょう。

関西地方 会社員 きーとんさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

きーとんさん、念願の1棟目の購入おめでとうございます！

購入後の電話相談で「長いトンネルからやっとでられた」と話されていたことがとても印象に残っています。

今回の案件、融資づけに苦労しましたが、粘り強く銀行開拓を続けられたことが実を結びましたね。

買えない時期に苦労し、試行錯誤したことはこれからもきーとんさんを支える大きな力になると思います。

これからもビジョンに向かって前進していきましょう！
応援しています。

畠野 翔