

本気物件を「絶対に買う」 この気持ちが銀行に伝わり初購入につながった

私は会社経営をしております。経営に少しゆとりが出たとき多角化経営を目指し始めましたが、2つの事業に関してはうまくいかず、改めて別事業をスタートしてみようといろいろと勉強しておりました。

そんな中、当会に入会されている友人からの紹介で、村田さんの本を勧められ読んでみたところ「これだ」と思い、早速入会する流れとなりました。

スタートした当初は片手間みたいな感じで、オーディオプログラムを聞くのを仕事の忙しさを言い訳にあまり勉強ができていませんでした。

そんな時にネオアルティメットコース27期生の募集のお話しをお聞きし「ここで変わらないと、そのまま買えないままだ」と思ったので応募したところ、合格の連絡を頂き、このあたりから気持ちが少しずつ変わっていきました。

ネオアルティメットコースの勉強会に行ったとき、青木トレーナーの1つ1つのお話が大変参考になり、今までの自分の考え方を覆されたのを覚えています。勉強会が終わり、気合十分・意気揚々と自宅に帰り帰りました。その後担当が篠原トレーナーに決まりました。

ターゲットとしては北関東と九州を進めることが決まっていたので、物件検索の仕方も銀行開拓の仕方も教わり、問い合わせなどやってみたのですが、なんだか恥ずかしくてずっと控えめにやっていました。

物件を見つけてはすぐに篠原トレーナーに連絡したのですが、なかなか良い物件も見つからず「まずは銀行開拓を先にしましょう」という話になりました。

銀行開拓自体は本業で色々な銀行さんと取引していたので、問題なく行けると思っていたのですが、不動産経営経験がなく銀行さんからもあまり相手されなかったもので、段々と本当に買えるのかなぐらい思ってきました。

フルローンやオーバーローンができる銀行さんを探しても全然見つからなくて、とても凹んでいたのを覚えています。そうしたときにはたなかトレーナーの勉強会の時に、村田さんにお話しする機会があり、ここで私に大きな転機がありました。

「まずは1棟買わないと何も始まりませんよ。1割でも2割でも入れて買わないことには何も始まりません。」

この言葉に私は衝撃を受けて、

「よし！これはまず買って見ないと埒があかない」と感じました。そこから銀行開拓の仕方、物件見学の仕方が変わり、色々と見に行くことも増えました。

そんなある時、篠原トレーナーの面談の時「良い物件があるのですが、購入する意思がありますか？」とのこと。ぜひ買いたいと伝えたところ、北陸地方の物件ですと言われました。

その地域は大学時代の友人が2人いる程度で、その友人の結婚式に20年前ぐらいに行ったぐらいの全然縁もゆかりもないところでした。この物件は築浅のRCで、物件詳細を一目見た時から「誰にも絶対に渡したくない」と、強い思いが出てきました。

ここから銀行開拓を頑張りました。都内の銀行や地方の信組など、今までにないくらいに電話をかけながら、その物件の抵当権を持っている地銀の都内各支店にも電話してみました。今までになく感触もとても良くて、絶対にこの物件を購入しようと気持ちがより高まってきました。

地銀Aを篠原トレーナーに紹介いただき、その後開拓した地銀Bにも検討していただきました。

2行で物件を見てもらっているときに、地銀Aから購入地の地域にオフィスを構えてもらえないかというお話を頂きまして、買うためには何でもやろうと思っていたのでバーチャルオフィスで事務所を構えました。

これでいけるかなと思っているときに、地銀Bから今回は見送りの話が来ました。もう後戻りはできないと思い、地銀Aの話を固唾をのんで待っていました。

本部審査の結果「バーチャルオフィスだと貸すことができない。一部屋借りてください。そうすると多分出せる可能性が高いです。」と言われたため、不動産屋さん片っ端から電話を掛けました。

なかなか色よい返事を言ってもらえず、3件目に電話したところで即入居審査を行い、部屋の準備が整ったため再度本部審査を行ってもらいました。この時点で売買契約の契約期限があと半月を切りそうだったので、非常にドキドキしな

がら待っていました。

本部決済の連絡が16日の10時に連絡が来まして、その日の14時に地銀Aで金消契約を交わしました。決済日は末日でしたので、一日一日がとても長く感じました。

決済当日に地銀Aから完了の連絡が来た時には感無量で、今までの苦勞が報われた何とも言えない達成感と少しだけ自信がつかしました。

これから物件を購入される方へ。私が購入できて思った事は、以前村田さんがおっしゃられてた「本気物件を見つけて、絶対に買うという気持ちを銀行に持っていく。」この言葉に尽きると思います。必ず購入できますから、諦めずに精一杯一緒に頑張りましょう。

まだ未熟な私ですが、2・3棟と買い進められるように本気物件を見つけて、購入にチャレンジしていきます。

最後になりますが、村田さん、篠原トレーナー、トレーナーのみなさん、沢山のことをお教えいただきまして、誠に有り難うございました。

関東地方 会社経営 さくさん

■担当トレーナー：篠原のコメント

さくさん、ネオアルティメットに入って初物件購入おめでとうございます！！ご紹介した案件は、築浅で場所もよく、私がトライしたいくらいの案件でした笑

思えば色々ありましたが、さくさんの動かせる力という強みを生かし、実績をつくることが重要。まず買わないと始まらない、買おうということにフォーカスして愚直に動いた結果が良かったですね！

次の2棟目3棟目にはまだまだ訓練も必要ですが 検討、契約、決済、運営の一連の流れを経験できたことは、さくさんの今後にとって大きなプラスです。

不動産の良さを認識された、さくさんの今後が楽しみです！引き続き頑張って行きましょう！！

篠原