

一度 NG 回答だった A 銀行にもダメ元で再度相談 別提案を受けオーバーローンで 2 棟目の購入成功

入会から 2 年目になります。今回は 2 棟目の購入になります。

今回購入した物件は、1 棟目を決済した A 銀行に決済してから 10 営業日後に、さすがに早過ぎるのではと思いながらもダメ元で打診をした結果、購入に繋がりました。

本物件との出会いは、以前より様々な物件をご紹介頂いていた仲介 B 社からの連絡でした。

「この物件は良い！」と思い、すぐに買付を入れましたが 4 番手。何とか 1 番手にしてもらいたく色々と動きましたが番手は変わらず、期待していた A 銀行からは融資 NG の回答を受けました。

他の金融機関からも厳しい回答が続き、この物件はさすがに難しいかと諦めかけた時、買付順が 1 番手に繰り上がり、売買契約の話になりました。これは何とかしなければと再度銀行開拓を開始。一度 NG 回答を出した A 銀行にもダメ元で再度相談をしました。

以前コンタクトを取ったことがある売主側の仲介 C 社とも連絡を取り合う様になり、こちらも関係構築をしました。

途中売主からは何度も何度も催促を受けながらも、1 カ月後に A 銀行から別の方法で取り組む提案を受け 2 回戦目に突入し、2 カ月後に口頭で「融資 OK」の連絡を受け、結果オーバーローンで購入することが出来ました。

今回の物件購入が出来た要因は、物件紹介・買付から購入までの約 5 ヶ月半もの間、様々なご対応を頂き、待ってくださった仲介会社、銀行、売主との日頃の関係構築かと思いますが、それを成し得るべく、いつも軌道修正のアドバイスを頂ける畠野トレーナーの存在が大きかったです。

ある程度の判断と行動は出来ていましたが、細かいところで畠野トレーナーに確認しつつ進めていた状態で、進捗の整理にもなっていました。今は動く学びがあり疑問課題が生まれ、その解消でまた動くという良いスパイラルになっています。

今後の目標は、まずはCF1000万、そしてOnevestarを目指します！今年はあと1棟の購入を目標にしています。

これから物件を購入される方へ。まずは一歩踏み出し、先生やトレーナーからのアドバイスを受けることで何かが見えてくると思います。一緒に頑張りましょう。

関東地方 会社員 ヒロさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

ヒロさん、2棟目の購入おめでとうございます。
1棟目フルローン、2棟目オーバーローンとすばらしい成果ですね。

つながりのある仲介さんや金融機関との関係構築が
今後の展開にもつながっていきそうですね。

動くことで、経験も自信もついていきますので、
さらに好循環を生み出していきましょう。

畠野 翔