

## 遠方物件ため、35の金融機関から門前払いされたが そのうち1つから良反応！2棟目の購入成功

---

入会から3年目。今回は2棟目の購入になります。

1棟目では融資打診をした金融機関は15店舗だったのですが、2棟目は倍以上の35店舗でした。

物件の場所が住所から遠方のため、ほとんどの金融機関は門前払いでしたが、そのうち1店舗だけ話を聞いてもらえる金融機関があり、今回の物件購入に至りました。

今回の物件はポータルサイトで見つけたのですが、一度面会させていただいたことがある仲介会社でした。すぐに電話をしたところ、私のことを覚えてくださっていました。それが有利に働いたかどうかはわかりませんが。

2月中旬に物件情報を入手した後、3月末に融資内諾、4月上旬には売買契約を完了しました。金消契約を進めようとしたときに「土地の分筆が必要なので待つて欲しい」と売買仲介さんから連絡がありました。

5月末には金消契約できると聞いていたのですが、なかなか手続きが進まず、結局3か月待たされました。「本当に大丈夫か？」と不安な日々を過ごしましたが、なんとか無事に購入することができました。

今回の物件購入が出来た成功要因は、諦めずに行動したことです。

銀行開拓をしていたとき、遠方という理由からほとんどの金融機関が門前払いでした。諦めずに物件周辺の全ての金融機関に電話をかけ、今回融資していただいた1店舗だけ良い反応がありました。

また、トレーナーに随時相談し、的確なアドバイスをいただいていたことも行動の源になりました。

今後の目標は、2030年までにワンベスターになることです。1棟目のときは、仲介様や金融機関様に電話するだけでも緊張していましたが、場数を踏むことで全く緊張しなくなり行動量が増えてきました。

また、購入までのステップを1度経験しているので、不安や迷いがなく進めることができています。今後もこの調子で進めていきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。ロールモデルとなる方が自分に身近であるほど、成長に重要な役割を果たせると言われています。

アルティメット会員であれば、経験豊富なトレーナーにロールモデルになってもらうことで、成長スピードアップ間違いなしです。頑張りましょう。

関西地方 会社員 ジョニーさん

### ■担当トレーナー：畠野のコメント

---

ジョニーさん、2棟目の物件購入おめでとうございます！

今回の物件は、収益性、積算ともに非常によい物件ですが、空室が多く、融資付けの難易度が高い案件だったと思います。あきらめずに、行動を重ねたことが大きな成果につながりましたね。

ジョニーさんは、フットワーク軽く、どんどん行動していかれるので、これからの展開が楽しみです。

管理会社等、関わる方との関係構築においても応援される間柄を築かれておられます。

今後も中長期的な視点で今後も楽しみながら、行動をさらに加速させていきましょう！応援しています。

畠野 翔