

キッカケは Skype 面談から～

融資戦略の強化で、CF 1000万突破を確信

16年3月末に入会1棟目の物件を入手し、その際に仕掛けておいた消費税還付も振り込まれてきて、落ち着いてきたなー、と思っていた5月末の法身さんの Skype面談でのこと。

私「還付金をりそな銀行さんに預ければ取り敢えずは約束も果たせて、一安心です。」

法身さん「約束はいつまででしたっけ？」

私「10月頃とは言っています」

法身さん「じゃあ、それまでにもう1棟いけるんじゃないですか？」

この何気無い法身さんの一言から、10月までにどうにか出来ないか？と試行錯誤することにしました。

9月末迄にどうにか1棟仕込んで、消費税還付できれば1棟買えるし、りそな銀行さんとの約束も守れるので、一挙両得！いけるやん！！ということで、目標を再設定しました。

融資付けセミナーに参加して

メガ大家プロジェクトの中の法身さんの「融資付けセミナー」に参加して、「今は地銀が融資を出している。都銀の実績を見せて地銀を開拓出来る」といった情報をいただいて、頭の中に何かしらの化学変化が起きたのかもしれない。

「物件は探しても中々出てこないかもしれないけど、銀行はナンボでもある！」という変なスイッチが入って、地銀開拓を始める事にしました。

operation Tiger (虎の威作戦 ジャイヤンversion)

1. 先ずは法身さんの教えに従い、融資セット+りそな銀行で融資を受けた1棟目の資料+見つけた目ぼしい物件の資料。
この3点セットをPDFにしておき、いつでも出力できる準備を実施。
2. 次に、京阪神に支店のある目ぼしい地銀を、Google先生で検索しリストアップ、付箋に記入して地図にペタリ。自宅から訪問してもおかしくない支店（家からの距離、自分の会社の支社の近くなど）を絞り込む。
3. 絞り込んだ支店に電話で相談し、お話を聞いてくれそうな地銀の担当さん宛にレターパックで先ほど作った3点セットを送付。
4. 資料を見てOKが出た地銀さんとアポを取って訪問面談。

この様な流れでドンドン行けるだけ筒いっぱいアポを取り付けて、絨毯爆撃的に訪問面談して行きました。

この段階でちょっとした気付きがありました。

- ・大阪の主だった地銀の支店はある程度同じエリアの徒歩圏内に、かたまって有るので、上手い事スケジュールを組めれば1日に3行くらいなら面談できる。
- ・地銀の支店の担当者さんは、一般の法人向けの融資窓口で、堅く大きく成績が残せる不動産への融資は有難い。欲しいという人がほとんどである。
- ・都銀で借りてる「ええとこの子」のフリをするだけで、かなりの上客扱いをして貰える。
- ・地銀の行員は、銀行の本店の県からの単身赴任者が殆んど。地元トークをすると食いつきが半端ない。
- ・受付のお姉さんは支店の地元採用である。
(支店長か次長の好みで選んでるらしい。美人が多かったのはそのせいかも)

ざっと5点くらいの収穫がありました。

【今回突撃した地銀&戦果】

- ・ 上場企業の窓口としての支店でありNG
3行
- ・ 地縁が無いとNG
6行
- ・ 支店が遠いのでNG
1行
- ・ 打診レベルでOK 回答
9行

以上のように、結構使えそうな銀行と繋がりをもてました。

5.あとは物件！

それから何度となく物件を持ち込んで、ココのエリアは出にくい。
この物件では1割以上の自己資金を・・・といったやり取りを続けること約1か月。

7月の末に法身さんから、兵庫県の物件を紹介頂き、
開拓した中国地方の地銀さんと、四国地方の地銀さんの2行に評価を打診。

結果、中国地方の地銀さんは1割自己資金プラス預金1000万、四国の地銀さんはフルローン（この時点では概要書が12000万で、指値で11000万になりそうなことを伏せていました。）で出ることになり、四国の銀行でトライすることになりました。

6.色々ありました

今回の物件は、競合で9月決済になる予定の業者さん
（中間省略で有名なところだったらしいです。）とのスピード勝負との事でした。

8月中に決済できる確約があるならば契約しますとの事で、正直ギリギリのタイミングでした。お盆に差し掛かった事もあり担当者が不在だった（研修でした！って言ってたけど夏休みですよ。）こともあり、本部への稟議も間に合わないか・・・と思ったのですが、正直に買いたい気持ちを支店長さんにぶつけたところ、積極的に動いてくださり、8月31日の決済を受けることが出来ました。

小さい支店で正直どうなのかなと思っていましたが、かえってそれが良かったのかもしれない。

途中で担当者さんが「指値できた分はオーバー出るかも・・・」とおっしゃっていたので、かなりその気でいたのですが、本承認が出ると決まる前後に1000万指値できたことを打ち明けたら「やっぱダメでしたー！」ってそりゃないでしょ・・・結構あてにしている、他行さんの預金約束の分も厳しくなった・・・と不安に襲われて、法身さんにタスケテ！メールを送って緊急相談を受けてもらったり・・・

今回の物件も、法身さんの全面的協力、会のサポートがないと買えていない物件でした。いつも有り難うございます！

7.無事決済を終えて

スピード勝負でバタバタはしたものの、法身さんはじめ皆さんのサポートのおかげで無事にRC2棟目をゲットすることが出来ました！
今回の物件を購入出来て改めて気づいた事です、

- ・一見買えない状況であっても、冷静に分析できれば打つ手はいくらでもある。
- ・状況を判断するにあたって、メンターとの会話の中に大きなヒントがある。
- ・銀行ごとにピタリとはまる物件・条件は必ずあって諦めないで持ち込めば何とかなる。
- ・当会の会員であること、アルティメットサポートを受けていることのアドバンテージは価格で測れないほどの恩恵がある。

このような点を改めて再確認できました。アルティメットサポートにまだ入っていない方に聞かれたら、絶対に入るべきだと勧めたいと思います！

今回の物件をゲットしたおかげで、CF1000万突破も見えてきました。今後ともご指導サポートをよろしくお願い致します！有り難うございました！！

関西地方 会社員 ジャイヤんさん

■担当コンサルタント 法身のコメント

セミナー受講後の金融機関のアプローチは特に素晴らしいものがありましたね。正に、「ジャイヤンversionの虎の威作戦」、お見事です。

本件はスピード勝負の案件でしたが、先に内諾を得ることによって、中間省略の業者さんから勝利を得ております。

このスピード感をもってこれからもガンガン攻めて行きましょう！
おめでとうございます。