

## 不動産投資は 人との繋がりで成り立つ事業

---

今回で8棟目の購入(1棟は売却)になります。  
忘れもしません。2月11日に、去年知り合っただけで仲良くさせて頂いてる業者さん  
から、「物件が出たから見に来て」といきなり連絡がありました。

簡単な物件詳細を電話で聞き、「あとは現地で説明します。空港に迎えに行く  
から来て下さい」とのこと。

実際に見に行くと、利回りは高いですが、かなりの築古の為、都銀では厳しい。  
なので去年交渉をした四国の地銀に打診してもらい、保証協会付きで1週間程度で  
OKがでました。「あとは、本部に通すだけなので待って下さい」と言われましたが、  
結論NGでした。

紹介してもらった仲介さんに聞いたら、担当と支店長が仲が悪く(支店長変わった  
ばかり)、本部で承認降りたにも関わらず、支店長の独断で融資期間5年減、頭金2割  
という回答が届いたそうです。

仲介さんも、やはり四国は他県の方には厳しいと諦めてましたが「せっかく保証  
協会はOKが出ていますから、他の銀行を紹介して下さい」と頼んだところ、  
2行を紹介してくれました。

ですが、1行は直ぐNGでした。もう1行は時間はかかりましたが、担当が頑張っ  
てくれて何とか支店長OK、「支店長OKなら本部はまず大丈夫です」と回答を頂き  
ました。

### 契約直前のNG...だが、なんと...

ところが、いざ契約という直前に、今度は保証協会の担当から連絡があり  
「ベンさんの法人は四国に本店がないのでNGです。すいません」とあっさり  
言われました。「これはノンプレだな」と、少々違和感を感じました。

いろんな角度から交渉を続けた結果、最終的に四国に本店があればいいというところまで漕ぎ付けました。

ただ、バーチャルやレンタルオフィスではダメ、荷物が受け取れて従業員がいないとダメと言われ、仲介さんに相談して、なんと！その方の実家に法人を登記させてもらうことになりました。

通常は実態がないとダメですが、今回は初めにOKだと言った経緯と、恐らくOKを出さないといつ(私)はヤバイと思われてた事もあり.....？

保証協会も最終的にはOK。

晴れて、そこから法人を作り、3ヵ月目となる5月末にやっと決済できました。

結果、現地に法人を立てる事ができ、保証協会で借りれたと言う実績も作れ、今後2.8億まで貸してくれと保証協会にもOkも貰え(脅しにとられたかも)結果オーライでした。

地元の仲介さんと、何度も相談にのって頂いた法身さんには、ただただ感謝しかありません。

四国は、去年から30回以上断られ続けましたが、ようやく礎を築けました。

散々地縁がないと言われましたが、もう言わせません(笑)

これからは四国をガンガン攻めていきます。

人との繋がりや協力で成し遂げられた結果なので、不動産は改めて素晴らしいビジネスだと実感した次第でした。

関東地方在住 会社員 ベンさん

## ■担当トレーナー：法身のコメント

ベンさんらしい執念での物件購入でしたね。おめでとうございます！諦めの悪さが結果に繋がった良い事例だと思います。

ベンさんにとっては、四国エリアを攻略出来た意味も大きいです。今回が8棟目との事で、いよいよOnevestarも見えて来ましたね。

年内でも目標達成を期待しております。  
この調子で頑張ってください！