

不調でも行動を継続した結果、 ゴミメールの中にお宝物件を発見！

私が入会して、約8カ月になりました。

今回は、入会前の2棟と合わせると3棟目の購入になります。

今年1月に会に入らせていただき、購入すべき物件の基準が明確になりました。

その一方で、基準に合致する物件になかなか出会う事ができず、毎日検索だけをする→会のオーディオを聞く。

それだけの日々を送ることになり、2カ月くらいしたところで、危機感を覚えるようになりました。

その後、これではまずいと思い、会の基準に満たないような物件でも、取り引きのある銀行に持ち込むようになりました。

次第に、既存3行、新規1行の担当者さんと、頻繁に不動産についての話をするようになりました。

また、客付けさんへのヒアリングも開始し、既存物件の空室を埋めるために管理会社の店長さんと5社ほど営業回りをしたりと、管理会社さんの反応も、徐々に掴み始めた感触がありました。

そんな感じで動いてはいたのですが、相変わらずいい物件が出てこないなと思っていた矢先、、、

先の2棟を購入した時の仲介さんから物件を紹介いただき、さらに、毎日送られてくる大手不動産会社からの物件紹介メールに、会の基準に合う物件があるのを見つけました。

買い上がりに戸惑う中で起きた 資金繰りの奇跡

今回購入できたのは、大手不動産会社から毎日送られてくるゴミメール（失礼）になぜか紛れていた「ダイヤ級物件」になります。

告知は一斉送信メールですので、当然買い付けも矢のように入っていたようで、確か20本超えていたようだと聞きました。

ただ、業者からの中間省略を目的とした売買には応じないという売主さんの希望により、かなり絞り込まれることになりました。

しかも、物件の1階がすべて駐車場になっていることから、スルガは使えない物件（SMBCも？）らしく、県外からの個人投資家も手を出せない。ということで、結局私が一番有力候補となりました。

しかしながら、喜んだのも束の間で、東京の投資家さんで現金買いの方が現れ、さらに100万ほど買い上がりされてしまいました。

これはさすがにダメかなと思いかけたところ、銀行さんから融資承認のお知らせをいただき、再び参戦することに。。。

ただ、問題があって、4900万の物件は、買い上がりで5000万。私の融資承認は4500万（希望は4900万でしたが積算伸びず）

私が買いあがった場合、どこまで相手さんと競り合えるか...
手数料300万を含めて自己資金で足りるか...

などなど、いろいろなことを考えていたのですが、、、

なんと、1年半前に追突事故にあった時の賠償金が、ちょうど300万ほど入ってきたのです。

更に、ちょうど撤退中のアメリカ不動産1戸が売れたこともあり、強気で勝負することにしました。

結果、融資特約ナシ、5200万、サブリース付き（2年）、の条件を出したところ相手さんが降りて購入できることになりました。

今回の成功要因が何かと考えると、諦めそうになったあきらめそうになったことは何度もあるものの.....

やはり運でしょうか(^^) そのように思います。

苦手意識も、地道な行動でなじみ感に変わる

また、複数棟保有するまで気づかなかったのですが、不動産業界というものに、潜在的に苦手意識を持っていたように思います。

なぜなら、自分が今までやってきたこととの違いがあるからです。

例えば、私の場合ですと、自動車業界や出版業界、ネット業界などは、どういった属性の人で、どういった指向というのがわかっていると対応しやすく、知らない会社へアプローチをかけるのもハードルは低かったです。

ですが、“なんとなく付き合いにくい”と勝手に思い込んでいる業界というのは気づかないうちに自分の中に壁のようなものがあつたことに気が付きました。

これを壊す為に、短い時間でも、頻繁にその業界に足を運ぶとか、電話をするという事を地道に繰り返すことで徐々になじんでいったように思います。

今回業界に対し、なじみ感が自分の中に出てきたことが、良い状況に変化していった一番の要因のように思います。

今後は、プチ再生系も織り交ぜながら進めていき、まずは家賃収入 1 億を目指します。

成功者へのサポート依頼こそ リスク軽減の重要なポイント

将来を模索している方にお伝えしたいのは、なんとしても会社員を辞めたい人、自分で判断し、責任を持ち、自分の人生に誇りをもって歩みたい人には、不動産投資はお勧めだということです。

今の状況を良い方向へ変える方法を考えた場合、資格を取る、起業する、投資で成功する（株、為替、不動産、ほか）、宝くじを当てる、ということが思いつくと思います。

私自身も資格以外はすべてやってみましたが、やるのであれば、やはり不動産だと思いました。

なぜなら、再現性があり継続性のあるところが、不動産のメリットだからです。

私自身、投資家になりたいと思い脱サラを目指しましたが、資金が少なかったのでビジネスセンスを磨くために、まずは事業を起こそうと思い立ち、商売をはじめました。

ですが何度も潰れそうになり、極貧生活にも陥りたいへんな状況も味わいました。

不動産の場合、“扱う金額が大きいので、初期につまずくとリカバリーが困難”これをリスクと捉えることもできますが、

逆の見方をすると、その部分だけをクリアにすることができれば、あとは再現性があり継続性がある。という部分だけが残る事になります。

初期につまずかないためにも、既に自分がめざす状況を手に入れている人、人間的にも利他の心に溢れて信頼できる人、誠実な人、にサポートを依頼することが一番だと思います。

不動産投資で経済的自由を手にする会は、トレーナーや同じ仲間がいるので、安心してサポートを依頼できます。

将来を真剣に考える方や不動産投資を志す方は、思い切って飛び込むことをお勧めします。

長々と書きましたが、私の今の考えを整理する意味も含めて書き出してみました。参考になるものが1つでもありましたら幸いです。

北陸地方 自営業 TKさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

TKさんは事業をされていらっしゃるという事で、不動産も事業として捉えておられると感じています。

そしてリスクとリターン、方向性を明確にした後は、そこに向けて全力で努力される行動力は経営者のあるべき姿だと思います。

いつも前向きに、迷いなく行動される事が運も引き寄せて今回の勝因になったと思います。

ワンベスター目指してともに頑張っていきましょう！

宮川泰