

自分自身のレベルアップを重視 トラブルを乗り越え4棟目！

2016年2月入会。同年6月よりアルティメットサポートに申し込み、現在まで継続中です。今回は、4棟目の購入になります。ちょうど1年ぶりに買うことができ、ようやくハンベスターになることができました。

2016年に3棟購入できたことで、2017年はonevestarになることを目標として行動してきましたが、今年は購入に苦戦し、目標が達成できないという焦りもありました。

しかしながら、家賃年収を1億円にすることを考えるよりも、自分自身をonevestarにふさわしいレベルに上げることを、目標にした方が良いのではないかと考えが変わりました。

具体的に、

- ・ 仲介会社や銀行とのパイプ作り
- ・ ヒアリングスキルの向上
- ・ DVDやグループコンサルの教材での学習

それらを積み重ね、その結果、onevestarになることができればオッケーだと感じるようになりました。それから焦らなくなりました。

今回購入した物件は、仲介会社からの紹介です。

この仲介会社からは、春先に素晴らしい物件を紹介いただき、1番手を確保していたのですが、残念ながら現金買いの方へ取られてしまいました。ですが、9月に入って「こんな物件ありますが、興味ありますか？」とご連絡いただき、進めてまいりました。

購入までに、2つのトラブルを乗り越えました。

まず1つは、現地調査のときに、ちょうど台風18号が接近していて、現地に行くのが大変だったことです。しかし、大変なときこそ行けば、本気度を（仲介会社・ヒアリングのアポイントを取っている管理会社）アピールできると思い、頑張って行ってきました。

他の便が欠航する中、私が乗った飛行機だけが飛んだのは嬉しかったです。

2つ目は融資です。銀行と仲介会社と相談して、本承認は10月中に出るということだったので、そのスケジュール感で売買契約を結んだのですが、いろいろあって、承認下りたのは決済前日の11月9日でした。

しかも金消契約で、13時半に呼ばれたのにもかかわらず、承認が下りたのは15時でした。

私が若かったら、行員を怒鳴り散らすか、嫌みの一つも言っていたかもしれませんが、課長に「このたびは上手くいかない中、獅子奮迅の働きをしていただきありがとうございました」とお礼を言うことができました。少し成長したかな、と思えた瞬間でした。

購入直前のグループコンサルで、売買契約のリスクを理解していたのと、法身さんに相談して、リスク回避の策を取っていたので何とか待てましたが、もし1人で待っていたらすごいストレスだったと思います。

物件につきましては、入居率が45%、空室は汚い、と感じたのが現状です。当会に入会していなければ、まず取り組まない案件でした。

しかし、DVDでもっとハードな事例をたくさん見てきたのと、CF1000万に到達していたことから、今回は取り組んでみようと思いました。

ヒアリングで「ここなら行ける」という管理会社を見つけることができたのも、取り組めた要因でした。リフォーム代までは融資が引けなさそうだったので、そこをどう自己資金を減らさないようにしていくかがポイントでした。

ヒアリングしながら、管理会社の切り替えを決断したり、エアコンやTVインターフォンなどガス会社に応援を仰いだり、そのような過程を楽しめたのも良かったです。

増えた家族との時間 経済的自由を感じる事ができた

先日、娘の七五三でした。購入予定より1枚多く良い写真が撮れていました。「こっちも買っておこう」と迷わず言えたのは、CFがあるおかげです。昔な

ら我慢していたかもしれません。

また、2017年4月に、結婚10周年ということで、家族5人でニュージーランドに行ってきました。金銭的に奮発できたのも、所有物件があるからこそでしたし、旅行を充実させるために、旅行前後1ヶ月ほどは、物件探しはお休みしました。おかげさまでしっかり家族に感謝の気持ちを示すことができました。

こうしたメリハリのある活動ができるようになったのは、少しずつですが、経済的自由を感じるようになるようになったからだと思います。

会のサポートは本当に手厚いです。教材もとても良くできています。

グループコンサルはいろんなステージの人が出ているので、いろんな発見があります。締めトレーナー陣のコメントは金言集ですし、ディスカッション枠での参加は、特に実力が伸びると思います。

このDVDとグループコンサルは、経験値を積むと、よりためになる気がしています。同じ表現でも、感じ方や捉え方が変わってきます。

また、動いた結果、買えなくても、「この物件じゃなかったんだな」と思って次に行けば良いだけなんで、あまりこだわりすぎないのもコツだと思います。電車に乗って外を見ていると、マンションは数え切れなくらい建っていることに気づきますし（笑）

それよりも、銀行や仲介会社とのパイプ強化や、日々検討していく中で気づくことなどが、確実に自分の財産となって積み重なるので、そこを収穫と捉えれば良いと思います。

今後の私の目標ですが、2018年に家賃年収1億円突破して、年末の事例セミナーに登壇することです。よくグループコンサルで「買えている人の話は面白い」と言われているので、しっかり動いて、面白い話をシェアできるようにしたいです。

関東地方 会社役員 ともきさん

■担当トレーナー：法身のコメント

ともきさんの特徴として挙げられるのは、当会のノウハウを非常に有効に活用されている、と言う事です。

今回の案件はプチ再生系ですが、DVD等で事前にしっかり学習した結果、自らチャレンジ出来そうだと判断出来たのが勝因だと思います。

誰しも初めてのチャレンジは不安なものです。しかし、GコンサルやDVDで物件の購入前に疑似体験することは不安を取り除き、行動する原動力になります。

また、経済的なゆとりをしっかりとご家族で享受されているのも素晴らしい事だと思います。精神的な安定が更に良い方向に進むことでしょう。

来年の事例セミナーでの登壇も期待しております 笑
この調子で頑張ってください！

法身 栄治