

銀行や仲介業者の交渉で活用できた トレーナーのアドバイス

私は外資系を中心に転職等をし、年齢の割には、そこそこの給与をもらえるようになってきておりました。しかし、周囲を見たり、過去を振り返ったりしてみると、いままでのように万事順調にこれからも進めるか、なんとなく不安がありました。

そのような中、ある中華系の同僚から、「いくつかの収入源をもって、何が起ころうとも倒れないようにしておくことが成功の秘訣」とアドバイスをもらいました。

第二の収入源は、何がいいかと検討した結果、時間や効果の観点から不動産投資をはじめようと決意しました。（さまざまな迫害を乗り越え、サバイブしている家系の言葉は重かったです）

そんな中、まずは書籍や不動産セミナーに出て勉強を始めたのですが、スルガ銀行のスキームに関するものが多く、セミナー後すぐに個別面談、物件購入を直ぐにせまるパターンのもものばかりで、何だかあやしいと感じていました。

そこで、スルガ銀行のスキームを解説する教材はないかと、インターネットで検索したところ、当会を知り、DVDを購入しました。

DVDはかなり具体的に解説されており、掛け値なしで投資家の立場に立った集団だと思い、入会を決意しました。

入会当初、私は「答え」を求めている所があったので、どのように進めていけばいいのか不安になりました。

ですが、まずは一度立ち止まり、自分としてはどう考えるのかをトレーナーの方に返していき、アドバイスをもらう事で、自分に足りないものを認識しながら、知識・経験の蓄積が徐々にできるようになってきました。

今回、物件を購入できたのは、細かい事でも常に相談できる、トレーナーの存在があったからだと思います。

特に、融資条件や仲介業者さんとの交渉の際には、具体的にどのようなニュアンスで、こういった言葉を選ぶかという点で、大変助けられました。

(本やマニュアルにもひょっとして書いてあるかもしれませんが、現場でどうするかという点については、サポートが無いとできなかつたと思います。)

実際に物件を購入してみて気づいたことは、会のマニュアルやグループコンサルの情報の正しさを改めて実感しました。

でもそれは、動いてみて、振り返って、再認識・納得をしたので、動く前の頭で理解するものとは違います。(表現が難しいのですが)

これから不動産投資をはじめようと考えている方へ。まず初めに、一定期間で、結果を出すという「覚悟」を決める事をおすすめします。

どのような職業の方であれ、副業ではじめるのが一般的かと思います。ですが、その場合、どうしても結果が出なかつたり、想定通りに進まなかつたりすると、どうせ副業だからと言い訳をしたくなります。

それだと、いつまでたっても前へ進めないと思うので、ある時期までは、本業と副業を逆転させる勢いで進めれば良いと思います。

私の場合、不動産週報を作成して、トレーナーの方に共有しました。何も書くことが無いと不安になるので、動くことのインセンティブになりました。何はともあれ、まずは覚悟を決めて、決めたら早く動いてみるという事をおすすめします。

関東地方 会社員 よっしーさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

よっしーさん、まずは物件購入おめでとうございます！

よっしーさんはポイントを押さえた週報を作っていたいただき、そのおかげで私も二人三脚がうまくいったと思っています。特に

「時は金なり」「相手の時間も自分の時間も大事にする(無駄な時間を作らない)」というお考えがひしひしと伝わってきて、私も「よっしーさんの時間を無駄にでき

ない」と
身の引き締まる思いでした。

週報に活動内容がまとまりすぎていて、スカイプ時間が数分で終わってしまったこともありました(笑)

今回の成功の要因は、よっしーさんが

- ・積極的にご自身で動かされたこと
- ・私との二人三脚を心掛けていただけたこと
- ・覚悟をされたこと

だと思います。

このままの行動を続ければ、まだまだ買い続けることができますと思います。
まずはCF1000万円目指して一緒に頑張っていきましょう！
おめでとうございます！

宮川 泰