

習慣化や会のバックアップが 成果に繋がる！

入会して1年3か月。6棟目の購入となります。（うち1区分）
これまで、3棟売却しました。

前回の物件購入と今回で大きく変わったのは、物件検索を習慣化したことです。
習慣化することで、無意識レベルで物件検索できるようになり、ストレスがなくなりました。

今回の物件の経緯を振り返りますと、12月に決済した際に業者周りをしていて、
何社かの仲介業者と名刺交換しました。

健美家から配信された物件に買い付けを入れたところ、名刺交換したことのある業者さんだと判明。面識もあったため、個別に連絡を頂き、案件を進めることにしました。

ライバルも現れたのですが、業者さんに「両手狙いでいきましょう！」と、
手数料6%を狙って頂くことができました。

今回、物件を購入できた要因としては、仲介業者に両手を狙わせたことだと思います。
会にバックアップを依頼し、仮に私が購入できなくても、業者さんが、
両手手数料を狙えることをアピールしました。

また、3月に物件売却し、残債を軽くしたことで、SMBCから融資を引くことができました。

- ・物件検索よりも銀行開拓を優先すること。
- ・銀行に断られることに慣れたこと。

物件を買い進めるにあたり、以前に比べ、この2点が変化したように思います。
今年は、あと5棟の購入を目標にしており、絶対に、Onevestarになると決断しています！

不動産投資をするか悩んでいる人に伝えたいことは、不動産は買えば買うほど、
規模が大きくなるほど経営が安定する事業だということです。

リスクを怖がる方もいますが、ヘッジできないリスクは無いと思います。
仲介業者、管理会社、リフォーム業者、銀行、投資家など仲間も増えます。

少しでも早く入会し、不動産投資をスタートすることをお勧めします。

関東地方 会社員 たけちゃんさん

■担当トレーナー：青木のコメント

たけちゃんさんの物件購入の成功要因は2つあると思います。

1つ目は、圧倒的な行動力。

たけちゃんさんは、本業のサラリーマンの合間を縫って、銀行打診している物件や、現地調査をしている物件が、いつも5~6棟ありました。

その中で感触の良かった1~2棟は、銀行の稟議待ちなどホットな状態で行動をし続けていました。まさに、会員さんの中でも、トップクラスの行動力だったと思います。

2つ目は、金融機関から見た自分の位置を確認し、それに対応する行動が実行できたこと。

実は、たけちゃんさんは、所有していた物件がネックでSMBCからの融資が受けられず、何度も悔しい思いをしました。

しかし、所有物件を良いタイミングで高値で売り抜いたことで、SMBCから融資を受ける事ができるようになったのです。

所有物件の売却を躊躇する会員さんもありますが、たけちゃんさんのように、銀行目線で所有物件を観察することは、とても重要なことです。

たけちゃんさんの例は、物件売却が物件購入に繋がった良い事例だと思います。

目標としている「年内に5棟の取得」に向け、引き続き頑張ってください。
物件購入 おめでとうございます！