

難色を示された融資だが 満室経営が評価され、獲得に成功！

入会から4年目、今回は4棟目の購入になります。

昨年2, 3棟目を購入した後に、一安心して目標を見失い、物件検索をやめてしまっていたのですが、11月にバリツアーに参加した際、多数のワンベスターの方々や、それに近い投資規模の方々と接する中で、買うのが当たり前というマインドセットになりました。

バリから帰国後、行動量が自然と増え（法身さんからは行動量が足りないとはっぱを掛けられています。笑）、複数のいい物件に巡り合うことができました。

今回の物件は、1棟目を購入した業者の方からの紹介です。
売買金額より、15%近くの指値をして購入することができました。

もし指値が通らないようなら購入しないと仲介業者さんに伝え、他の人に売りたいければどうぞ、という強気のスタンスで放置状態でした。

同時並行で、別の物件購入に向けて動いていたことから、この物件だけに執着し過ぎることなく、心にゆとりがあったことが、いい結果に結びついたのかもしれない。

融資は、3棟目と同じ金融機関から受けることができました。3棟目購入時には、次の融資は1年後と言われていたにもかかわらず、半年もたない内に、再度融資の相談をしました。

そのため、最初は難色を示されたのですが、3棟目の入居率を50%から満室近くまで引き上げたこと（現在は満室）や、別の物件を満室経営していることなどを評価していただき、最終的にはGOの判断をしていただきました。

複数棟買うことができてきてわかったことですが、会の基準に合う不動産は儲かるということが腹落ちしてきて、買うことに迷いが無くなってきているという感覚があります。

公認会計士という職業柄、どうしてもリスクが気になってしまうのですが、今で

は必要以上のリスクを感じることは無くなりました。

今年の目標は5棟なので、あと4棟、購入したいと思っております。

これから物件を購入される方へ。私は行動量が多い方ではないですし、ほとんど活動休止している期間も多々ありましたが、マイペースでも活動を続けていたおかげで、規模も徐々に大きくなり、不安も無くなり、いい方向に向かっていると思います。

あまりうまくいかない時もありますが、続けていれば、いつかはワンベスターになっていると、心のどこかで信じることで乗り切れると思います。

関東地方 公認会計士 シーアカさん

■担当トレーナー：法身のコメント

シーアカさんの場合、やはりバリ旅行に参加された効果は絶大であったと、当方も感じております。

特に昨年度は思わぬトラブルも重なり、結果的に参加メンバー間には妙な結束力が生まれました（バリアンのお告げも興味深かったですね）

自身の基準を引き上げるためには、普段の心地よい環境から意図的にちょっと背伸びした環境に飛び込んでみる事が非常に有効です。

（今年のツアーがますます人気になるかもしれませんね）

また、当然ですがアクセルとブレーキを同時に踏む事は出来ません。不安というブレーキが解消されたシーアカさんのこれからの快進撃に、期待しております。

法身 栄治