

トレーナーと妻へ感謝！ 目指すは夫婦で Onevestar

入会から2年目、今回は2棟目の購入になります。1棟目は個人で買ったので、法人としては1棟目の購入になります。

今回の物件は、佐藤トレーナーからのご紹介です。妻の実家が東北なので、東北にチャレンジしたいと常々申ししておりましたところ、東北は地縁を重視されるため、ライバルが少ないエリアになるのでぜひ頑張ってみてくださいと、物件をご紹介いただきました。

1棟目と2棟目の購入で、一番の大きな違いは、1棟目はスタンダード会員での購入に対し、2棟目はアルティメット会員での購入だったことでした。

アルティメット会員では、日々の不安をトレーナーにその都度相談できるので、タイムリーに様々なアドバイスをいただきながら、迷ってその場に踏みとどまることなく、どんどん行動することができました。

銀行開拓においては、1棟目は都銀で、仲介業者を介しての融資実行でしたが、今回は自分で地銀を開拓しました。物件購入時は、融資いただいた銀行の他に2行開拓できている状態でした（融資エリアはそれぞれ別のエリアになりますが）

したがって、1棟目は物件購入までの流れを、仲介業者がコントロールしている感じでしたが、2棟目は私が中心になってマネジメントすることができました。この違いが非常に大きかったと思います。

融資いただいた銀行担当者の方からは、面談時に、「書類が本当に完璧なので、私はほとんど何もやることはありません。」
「業者さんとの情報・書類のやりとりなど、非常にうまくやっていただけなので、本当にやりやすいです。」

とっていただけました。融資対象者として認めていただいた！という喜びとともに、会のマニュアルの秀逸さを感じました。

とはいうものの、購入までには、やはりいろいろトラブルもありました。

特に困ったのが、売り主さんが、強気で自分の考えを通す方でして、中間省略形

式のA（売り主）B（仲介業者）C（私）、BC間に間を取り持つ仲介業者がいる取引形態でしたが、売買契約、金消も終了し、決済まであと稼働日4日！というところで、AB間の契約解除の通知書をB（仲介業者）に突然送りつけてきて、決済を延期することになりました。

正直、この話がなくなってしまうのではないかと一瞬、目の前が暗くなりましたが、B（仲介業者）、Bと私を取り持つ仲介業者のどちらも、

「これで契約解除であれば、当然違約金（売買価格の20%）をお支払いします」
「ススムさんに落ち度はないですから、銀行にも業者から説明します」

と、こちらから特に交渉することなく申し出ていただき、仮に話が流れた場合の、違約金をもらってからの動き方などを冷静にシミュレートして、怖がる必要がない（むしろおいしい！）ことがわかり、その後は淡々と行動することができました。

もちろんシミュレートの際には、佐藤トレーナーには頻繁に相談させていただきました。

結果としては、業者さん、銀行さんの両方から「ススムさんにこんなに頑張ってもらって動いていただいた以上なんとかまとめたい」と言っていたので、最終的には決済日を1週間延期するだけでなんとか物件購入することができました。

上記のようなトラブルがありましたが、本当に皆さんなんとかまとめようと、頑張ってもらって動いてくださいました。

無事に購入できたのは、日頃から、業者さん、銀行さんに対して、自分のできることは真摯に積極的に行動してきたことで、彼らの心を動かすことができたからではないかと思っています。

そしてその行動の陰には、次の一手はどう打つべきなのかを、常に相談に乗っていただいた佐藤トレーナーの存在があります。佐藤トレーナーの存在と、トレーナーが良いと言ってくれた行動を誠実に実行できたことが、物件を購入できた要因だと思います。

考えすぎるよりも、まずは行動してみたことで 楽しく不動産投資ができる毎日に変化

今までは、きちんと物事の計画が立ってないと不安なタイプでしたが、1棟購入し、何が起こるか大体わかったら、とりあえずやってみることが重要だなと思いました。

100%の情報が集まることは無いし、集まってもその時では遅い。そしていろいろな案件を同時に進行しないと時間がかかってしょうがない。70%の情報でまずは行動する。複数案件をどんどん手掛ける。

そうすると、その場その場での対応でなんとかなるし、トレーナーに相談すれば取り返しのつかないことは起こらない。常に命綱が付いた状態でアトラクションを楽しめばいいんだなと思いました。

あとは妻が協力してくれると、本当に心強いことを実感しました。

不動産は、基本的に会社や周りの友達に話しても、理解されない孤独な闘いです。ですが、妻が協力してくれると非常に心が軽くなり、毎日楽しく不動産投資ができます。

1棟目の時は、私のやりたいことを理解してくれて見守ってくれている状態でした。それだけでも大変ありがたかったのですが、今は妻が物件検索や、そのほかのことも協力してくれています。（今回融資いただいた銀行に、最初に電話したのは妻です！）

賃貸事業を経営するうえで、銀行、仲介会社、管理会社、リフォーム業者さんを巻き込んでいく必要がありますが、私より妻の方が得意なことはたくさんあるので、妻に協力してもらえれば、ひとりでやるよりもずっと賃貸事業が加速拡大できるとわかりました。

今後は、夫婦でワンベスターを目指していきたいです。CF3000万円が一つの目標です。今年はまだあと2棟購入してCF1000万円達成が目標です。

これから物件を購入される方へ。私は今回、事前に開拓していて、最初はここから買うだろうなと思っていた銀行からではなく、妻が電話してくれた開拓前の銀行から、トントン融資が出て、物件を購入することができました。

ですので、うまくいくときはうまくいくもの。考えすぎるよりも、まずは行動してみることがとても大事だなと思いました。

何もしなければ、何も起こらない。まずは水面に波紋を起こして、反応を見る。それに対して適切に行動する。を繰り返していれば、気が付けば、自分が得たい結果が得られているんだなということを実体験しました。

ただ、この時にとんでもないことや、取り返しのつかないことをしてしまっただけは、もう不動産投資は続けられなくなってしまいます。

そのうえで、会に入会して、アルティメット会員となって命綱を手に入れて行動することをお勧めします。成功者であるトレーナーが良しとする行動をしていれば、成功する以外の結果はあり得ないですから。

実は私も、1棟購入するまでは、一通りのことができるまでは・・・とアルティメット入会を先延ばしにしてました。・・・が、そうすると先延ばしする理由がいろいろ出てきて、どんどん先延ばししてしまうんですね。

1棟目が半分空きだったので、それが埋まるまでは2棟目は買えないとSKYPE相談で言われて、じゃあ埋まるまでは、それしかできないからアルティメットの料金無駄だから、伸ばすか・・・とか。

今思えば、すぐ入会していれば1棟目の満室も、もっと早かったと思います。今は次の言葉を自分に日々言い聞かせています。

何かを行うとき

それに「ふさわしいタイミング」で始めたいという欲求は、延期を正当化するための言い訳にすぎない。

どんなことでも、始めるなら「いま」以上にふさわしいタイミングはない。

会の仲間として、一緒に不動産投資というアトラクションを楽しめる日を、楽しみにしております。

関東地方 会社員 ススムさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

ススムさん、2棟目購入おめでとございます！

今回は、御自身が動かれて、周りをしっかりと巻き込んで購入まで至ったので、喜びも一入かと思います。

ススムさんは、交渉センスが秀逸で、2聞いて10理解できる方なので、とてもやりやすかったです。おそらく会社の中でも相当優秀な方とお見受けします。

奥様との仲も大変良好で、スカイプ相談ではヨコで奥様も一緒に受けられて、協力的な感じで微笑ましかったです。

ススムさんは、これからもどんどん購入していける方と思いますので、高い目標で頑張っていただけたらと思います！がんばってください！

佐藤 彰洋