

管理会社と築いた信頼を元に 個別紹介からの2棟一括購入成功！

入会から3年目、今回は3、4棟の2棟一括購入になります。きっかけは、2棟目で購入した物件の、管理会社さんからの個別の紹介でした。

この管理会社さんとは、1棟目を購入する以前から、他の物件で鹿児島に現地ヒアリングをしていた際に知り合いました。

当初は、そこまで頻繁に連絡を取る関係性ではありませんでしたが、2棟目で購入した物件の管理をお願いしてから、紹介が格段に増え、今回個別で物件紹介をいただきました。（当初は別の管理会社さんをお願いしておりましたが、その会社さんの不手際が続いたため変更しました）

その後、管理会社さんからは、多々物件を紹介頂いたのですが、正直会の基準をクリアする物件は少なかったです。ただ、とにかく物件を紹介頂き、毎回律儀に電話を頂きました。

その中で、何棟かは基準をクリアする物件もあったので、銀行さんに持ち込み承認を頂いたんですが、買い上がりによって、購入に至らなかった事が続きました。

買えはしなかったんですが、銀行さんの承認を頂けており、本当に買う気があると思って頂けていたので、今回の個別に紹介頂いたのだと感じております。

また、この管理会社さんと人間関係が出来ていた点も、個別の紹介に繋がったと思っています。例えば物件が満室になった際に、御礼として食事会をしたり、買えなかった物件の現地調査の際にも食事会をしたりなど、その中で多くのコミュニケーションを取りました。

その結果、お互いの人となりを知れた事で、密に連絡を頂け、協力して頂ける関係性を作れた点が大きいと感じます。

途中、想定外だった出来事がありました。それは、銀行さんから、承認を頂いた際に、預金協力を求められたことです。2棟一括購入ですから、融資額が約3億になるので、3000万の移し替えを依頼されました。

しかし、色々な言い訳を言い交渉し、1000万の移し替え(普通預金でOK)で、徐々に3000万に近付けてくればよいということで、なんとか乗り切りました。

また、以前もそうでしたが、今回の物件にもラッキーがありました。当初レントロールには無かったアンテナ収入があったり、外部駐車場の賃料が月4万だったのが、実は15000円だったり、諸々で年間50万円程度の収入があった事が判明し、大幅に収支が良くなりました。

初の2棟一括購入で感じた苦悩 会のコンテンツで乗り切った

今回、初の2棟一括購入でしたので、それまでは迷わなかったのですが、色々とお悩むようになりました。そして、その悩みの元(知識面、精神面)を、一つずつ解消することに注力しました。

知識面は、アフターCF1000万のDVDなどを何度も見て、考え方を再度学びました。精神面では、村田さんの研修(自分自身を見つめるワークショップ)で、自分自身の性格や、考え方の根源が分かった事が非常に大きかったです。

この研修を受けたことで、不動産投資で規模を拡大する上で、何の為に不動産投資で規模を拡大したいのか?の明確な目標が決まりました。ありがとうございます！

今後は、目標であったCF1000万は突破できましたので、しっかり運営しCFを積み上げ、年内にもう1棟増やし、家賃収入5000万をクリアしたいと思います。

これから物件を購入される方へ。私はスルガでやっちゃった物件を持っておりましたが、売却後、約1年と少しで、CF1000万を突破する事が出来ました。これは、この会のお陰です。本当にありがとうございます。

会には、成長出来るコンテンツは充分揃っていますので、しっかり学び、会の基準をクリアしている物件を購入すれば、確実に成長出来ると思います。

関西地方 会社員 ダッチさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

おめでとうございます！

ダッチさんがスルガ物件で深刻な状況の時から

お話しさせていただいていたので、私も感慨ひとしおです。

正直ここまで早くリカバリーできるとは思っていませんでした。

ひとえにダッチさんの

「目的の為ならば、できることはすべてやる」

の覚悟の賜物だと思います。

相場が動きそうなこれからも、その覚悟さえあれば

さらにいい物件を買い進めていくことができると確信しています。

今後とも頑張ってください！

おめでとうございます！

宮川 泰