

地縁がないので、リレーションシップを徹底 繋がったご縁に感謝！

入会から4年目、今回は4棟目の購入となります。

前回は地銀さんからの融資でしたが、今回もまた別の地銀さんに融資をいただくことができました。私も妻も、東京生まれ東京育ちの為、地縁がなく、地方の地銀開拓をする時はいつも苦戦しております。

そのため、既存物件の管理会社さんなどとのリレーションを深め、その方々のリレーションから、地場の地銀さんや信金・信組さんへ縁を繋いでいただき、融資を引っ張ってくるということを意識して取り組んでいます。

今回は、銀行開拓・物件紹介ともに、リレーションに取り組んだことが、まさに実を結んだ結果でした。

まず銀行開拓ですが、前回物件を購入した、管理会社の店長さんやスタッフの方々と良いリレーションが出来てきており、その中で店長さんから四国地方のいくつかの銀行をご紹介いただきました。そして、今回の地銀さんと繋がることができました。

また、物件に関しても、既存物件の満室経営維持と管理会社さんとのリレーション作りの為に、3ヶ月に一度は現地に行っておりました。

その際に仲介さんとのアポをいくつか取り、顔を出して、リレーションを作り深めておりました。今回の物件は、その中の仲介さんからご紹介いただきました。

物件は、とても良い案件でしたので、すぐに買い付けが殺到しました。1000万以上の買い上がりや現金買いの話などもある中で、担当者さんとその上司の方が、会社として私で行くと即決し、売主さまへの説得もしていただけました。大変感謝です。

購入できて振り返ると、今回の物件購入までには、3ヶ月以上の時間がかかりました。途中で農地転用に時間が掛かったり、昨今のスルガなどの状況をあり地銀さんの融資姿勢が変わったりなどで、他行へ打診をせざるをえない状況となったりと、特約期限ギリギリまでバタバタもありました。

しかし、これらに関しては、これまでの物件購入の中でも経験しているので、余裕を持って対応できました。また、妻からのアドバイスもあり、その結果、最終的な購入に至れたということで、妻にはとても感謝しています。

ここ1年、マインドセットの構築を意識して不動産投資を進めてまいりました。その中で「幸せになるためにやっている」「人の結果に左右されない」「一喜一憂しない」というのが、ようやく出来てきたと思っています。今後は、このマインドの部分で、より磨きをかける努力をしていきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。私は入会から4年が経ちましたが、ますますこの会の素晴らしさにご縁を感じています。

これまで村田先生や才津先生・相澤先生などにいただいたアドバイスが、今ようやく分かったり、気付いたりするようになりました。

ぜひあなたも、村田先生やトレーナーの方々に、色々とアドバイスをいただき、また会の仲間からも学び合い、一緒に自己実現をしていきましょう！
私もOnevestarを目指して頑張ります！

関東地方 会社員 てっちーさん

■担当トレーナー：才津のコメント

「東京生まれ、東京育ち」

いわゆる地方に地縁、血縁がないという意味で、CF重視の不動産投資手法を実践するうえでいちばんきついキーワードですね。

しかもスルガ、SMBCもつかえない現状では、地方物件を購入するのは非常に厳しいというのが実際のところだと思います。

特に当会のいい意味で悪いところですが、どんな状況でもガンガン物件を買っている方がいることで、大事な部分が抜け落ちてしまう方が少なくありません。

「幸せになるためにやっている」

「人の結果に左右されない」

「一喜一憂しない」

物件を買うよりもこれが大事ですよ。

どんなに物件を買っても
人と比べても幸せになりませんし、

融資の状況に左右されるのが不動産投資ですし、
いちいち一喜一憂していたら不幸になるだけです。

不動産投資をやるうえでは他人によりもハンディキャップがありますが、
一番大事なところに気がつくことができていると思います。

てっちーさんにはいつもアドバイスしていますが、

「1年に1棟」

この原則を守って着実に実績を積み上げていってください。
そうすれば、必ずブレイクスルーできるタイミングがきます。

それまでは、
人の結果に左右されず、
一喜一憂せずに

家族とともに幸せになれるような方法で
不動産投資を実践していきましょう。

才津 康隆