

顔が見える関係性は「安心」を生む 地元物件の購入成功！

私は当初、別の会に所属していたのですが、その会で村田さんの経験談や成功例などを拝見していました。今は会社経営をしておりますが、入会したのはサラリーマンの時でした。

入会してしばらく経ちますが、脱サラして会社経営をするという大きな節目があり、いざ入会したものの、なかなか不動産投資のステージにつくことができておりませんでした。

現在、会社を運営して5年。おかげさまで業績は比較的順調です。しかし、沢山の人を雇用し、職員の機嫌をとり、神経をすり減らしている不安な日々が続いております。

そんな不動産投資が難しい状況でも、会のマニュアルを何度も読み、各DVDも車で毎日流し、セミナーなどにも参加し、村田さん、青木さんをはじめ、トレーナー陣に慰めてもらいながら、不動産投資ができるステージに着いた時のために、準備は行ってきました。

例えば、物件調査、物件診断、ヒアリング、銀行開拓、融資申し込みなど、会社がまだ黒字にもなっていない時から、ゆっくりですが地道に行動だけはしてきました。

ようやく会社の経営が安定してきて数年経過し、今季の決算報告が過ぎた10月頃。以前1度だけ物件資料をいただき、電話でやりとりした業者さんから、今回の物件を紹介していただきました。

物件の規模は、1棟目としては取り組みやすい1億以下。スペックも会の基準をクリアし、青木さんの物件診断もマル。売主さん、仲介さん、物件、信金さんが全部地元で、他には情報出さないということでグリップできました。

新規法人で申し込みを行いましたので、審査には少し時間がかかりましたが、12月7日に無事決済を迎えることができました。

これから物件を購入される方へ。現在は、融資状況が厳しく、遠方の物件などはさらに取り組みにくい状況だと思いますが、逆に言うと、地元の物件は他県か

らの競争相手が少なく、顔の見える関係性を築けていれば、購入の可能性は飛躍的に上がっていると思います。

また、何事も準備期間が必要だと思えます、日の当たる場所に行くには、一度暗闇でじっと時が来るのを待つことも自然の摂理かもしれません。（まだ1棟目で何を偉そうにと思えますが、融資審査にたくさん持ち込んでいたので、気持ちは既に3棟くらい所有しています笑）

これからいろいろなハードルが待っているかもしれませんが「買える」と思い続けることが大切だと思います。思い続けていれば自然と行動に移せますし、行動すると周りが応援してくれます。

そして不動産オーナーとしての閾値に達した時に、それは結果として現れると思います。お互い頑張っていきましょう。

東海地方 会社経営 UMASOさん

■担当トレーナー：青木のコメント

初の物件購入おめでとうございます！

UMASOさんの印象は、やさしく落ち着いた人柄の経営者です。そんな人柄があったからこそ「顔の見える関係性」を築きながら物件購入できたのではないかと思います。

これまでいくつもの物件にチャレンジして、融資が伸びなかったり、ヒアリングが思ったほど良くなかったりと、結果的には物件購入には至りませんでした。そういった期間があってしっかりとした準備ができていたからこそその物件購入ですね！

今回で物件購入までの流れはつかめたと思います。引き続きコツコツと検索、地道にヒアリングしながら物件取得していきましょう！

おめでとうございます！

青木 宏之