

3億超え物件を初購入成功！ 周囲のサポートがあったから行動できた

当時の収入は既に限界があり、今後、子供達が成長し、教育費等々お金が必要になることが予想され、何か投資をしようと考えることが多くなりました。

そんな中、「新築区分が節税になるので良い」という業者の誘いに、何も知らない私は、2017年6月に購入してしまいました。CFが出るどころか持ち出し状態でした。

たまたま他のセミナーで知り合った方から、甲信越で不動産投資で頑張っている人がいるので紹介するよと言われ、お会いしました（その当時は甲信越地方に勤務していました）。

その方からこの会のことを聞いて、即オーディオプログラムを購入し、2018年7月に入会し、買いたいならアルティメットの方が早いと言われていたので、11月に応募しました。

オーディオプログラムは早速聞いて、ひたすら感想文を送っていました（そうしないと会員になれないと思っていたので）。その後、物件検索・物件調査・銀行開拓を、勤務先付近で行っていました。

そんな中、村田さんとの初回の電話面談で、自分では時間がない中、頑張っているつもりでしたが、結構凹むコメントをもらいました。今の状態ではダメだなと思ったことと、勤務先付近での地銀の開拓が上手くいかなかったこともあり、急遽転職することにしました。

心機一転 関東へ転勤 ますます不動産投資に向きあえる環境に

2019年2月から関東地方で勤務することにしました。平日1日休める勤務に変更、1月は有給を消化、引っ越しと不動産投資をすることにしました。

引っ越し後すぐに、市内の金融機関すべてに電話で連絡し、聞ける条件はいろいろ聞きましたが、結局保証人が必要とのことほとんど不可でした。

物件検索をしている中、北関東のある物件を持って、ある地銀に相談に行きまし

た。すると個人では保証人が必要ですが、法人なら融資しますと返事を頂き、一気にやる気になりました。ここから担当さんと繋がるようになりました。しかし、相談した物件は私の勘違いで、物件価格を間違えていて、結局購入はしませんでした。

その後、エリアと融資額を確認したくて、いろいろ物件を持ちこんで相談していました。そんな中に、また北関東の物件で36900万円の物件がありました。担当は融資良いですよと言われていましたが、CF/億が会の基準には程遠い状態でした。

そのため、ほかに会の基準に合う物件を相談していましたが、エリアが合わず融資できないとのコメントが続きました。

そのうち北関東の物件が35000（32000までは可）万円に値下がりしたと連絡がありました。それでも融資が付かない人が多かったよう？です。またこの物件は、売主が売買契約前のヒアリングは禁止、売買契約は融資の内諾後という条件でした。

そのため、現地のヒアリングも十分できず、かつ空室が多いので、現状を踏まえ、地銀の担当に再度30000万円は確実に出してもらえるか確認したところOKでした。

また法身さんとSkypeでシミュレーションを行っていただき、CF/億も会の基準を満たすので、30000万円で仲介さんに交渉してもらいました。しかし、心配は尽きません。

平成最後の4月26日に決済したいと、地銀の担当から言われていました。1週間前に内諾が出る予定でしたが、内諾が出たのが4月23日、この日に売買契約し、24日に金消契約をして、26日に決済しました。

何が何だか良く分からない状態でしたが、「困ったらいつでも連絡ください」と法身さんからは言われていたので安心していました。

そしてついに、1棟購入できました。買ってから振り返ってみると、会のサポートが良かったと感じています。

例えば、法身さんには、「保証人がいなくて融資が厳しいです」と相談したときには、保証人なしでもCF1000万超えた会員さんもいるし、ワンベスターもいますよと言われると、この会にはいろいろな成功事例があるので、それに沿って

行けば購入できることが身をもって理解できました。

また、信頼関係ということでは、今回は地銀の担当者さんにすごく良くしてもらいました。提出書類も丁寧に教えてくださって、結局オーバーローンで融資をいただき、金利もかなり勉強してくれました。助かりました。

これから物件を購入される方へ。絶えず行動することが大切だと思います。止まりかかることもあると思います。でも動き続けることが大切です。そうするとなぜか、必ず誰かが助けてくれますので。

関東地方 勤務医 ダビンチさん

■担当トレーナー：法身のコメント

なぜ、ダビンチさんが、1棟目にして3億の物件が購入出来たのか？

そもそも今回の物件の当初の売り出し価格は36900万であり、通常は明らかに規模的にパスしてしまうはず。

しかし、過去のGコンの音声聞き、毎回感想レポートを提出する事によって、自分もその規模の物件が欲しい、きっとチャレンジ出来るはずだ、とマインドが大きく変化したのが1番の理由だと思います。

アルティメット入会以降は現地調査、銀行開拓と怒涛の半年間だったと推測します。これからが本格的な不動産事業の始まりですが、目標の実現に向けて頑張ってください！

今回の大型物件の購入、本当におめでとうございます！

法身 栄治