

アウトプットを繰り返し、見つけた成功パターン 9棟目の購入に成功！

入会して5年目になります。入会前は、区分マンションの現金買いからスタート。その後1棟RC事業へシフトしている中で、当会をご紹介頂き、現在に至ります。

入会当初は、CF1000万円を目指しスタートしましたが、事業として進めている先輩大家さんやトレーナーの皆さんに刺激を受けて、気づいたらCF1000万円よりも高いステージを目指すようになりました。

今回は9棟目の物件購入になり、この物件と太陽光の売電金額を合わせて、ワンベスターとなりました。

購入できた物件は、中部エリアの小ぶりRCとなります。今回は新規の銀行で、金利が高い条件で融資を受ける為、高利回りで築年数もそこそこの案件をチョイスしました。

レントロールを確認すると、エリア最安値で賃貸に出している部屋が多くあるので、これから家賃の引き直しをすることで、収益を持ち上げる事ができると確信しております。

決済は6月にしたのですが、実は4月でも出来る環境にありました。売買契約を結んでから、あえて約1ヶ月半の間放置し、6月決済にしたのには理由があります。

それは、他の銀行開拓を猛烈に行なっている状況でしたので、今回融資が出た銀行との取引条件を「見せたくなかった」というのが本音です。

そのおかげで、この物件の決済を遅らせてまでも、並行して狙っていた新規銀行開拓が成功しました。そして無事数行の銀行との、前向きな取り組みがスタートでき、新たに新規融資・物件購入の段取りをしておりますので、また来月購入報告をさせていただきます。

振り返って感じるのですが、不動産における「物件検索・現地視察・ヒアリング・融資・購入・管理」の一連の流れでいうと、全く同じ環境のものではなく、100棟あれば100通りの答えがあると思います。

会の仕組みや事例をインプットし、環境に合わせながら、自身の不動産セオリーを意識しつつもアウトプットを繰り返す中で、かつPDCAを回しながら、自分の成功パターンを見出してきました。

そして、わかってきたことがあります。それは最終的に「アウトプット」という、自身の行動でしか、ビジネスの確信は捉えられないということです。

今回、目標を達成できたことに対して喜びを感じつつも、すぐに次のステージに進むために、粛々と準備を進めていきたいと思います。

東海地方 会社員 タケさん

■担当トレーナー：法身のコメント

ワンベスター達成、本当におめでとうございます。
タケさんの場合、昨年頃から積極的に購入活動をされていたのが印象的です。

また最近の市況を踏まえ、新たな金融機関を開拓された事は間違いなく次のステージに繋がると思います。

ご自身の成功パターンを信じ新たな目標に向けて頑張ってください！
(次回の購入レポートも楽しみにしております)

法身 栄治