

不動産投資は自分の器を広げ 人生を豊かにしてくれるから頑張れる

入会から3年目。今回は3棟目の購入になります。

1棟目は都銀ですんなり購入できたのですが、その後、融資承認は出るものの、買い上がりや指値がうまくできないなどで、1年半ほど変えない時期が続きました。そんな時、アルティメットの担当のはたなかさんより、エリア戦略のコンセプトを教えてくださいました。

具体的には「エリア戦略の現地に深く入り込み、人間関係に焦点を当てて継続的に購入していく。」というものです。

自分に合っていると感じたので、さっそくこの考えを取り入れて、今後の物件購入を取り組んでいこうと思っているうちに、1棟目と同じエリアにいい物件が出たので、昨年12月に2棟目の物件を、地方銀行で購入しました。

そして、今回購入できた3棟目は、2棟目と同じ地方銀行で、2019年9月に購入させていただきました。ネットに掲載されていた物件だったのですが、他の方の融資が伸びず自分に回ってきたのを購入することができました。

正直、2018年12月の決済から間もないため、ダメ元で2019年5月に持ち込んだのですが、なんと1か月ほどで、フルローンで支店承認が出たのです。

このままとんとん拍子で行くかと思いきや、ここからがかなり大変で、本部と約2か月に及ぶハードな条件交渉をすることになりました。

交渉することになった経緯は、

- ・購入ピッチが早すぎる
- ・自己資金を入れるべき

などの意見が、本部から出てきたためでした。

交渉期間中は、自己資金投入、預金協力、投資信託の購入など、要求をかなり受けまして、電話で2時間以上話す日もあるなど、ヘトヘトになり、思考力が枯渇することもありました。

そんな時には、はたなかさんに相談し、融資の条件交渉に臨む考え方もさることながら、そこに至るまでの支店長とのアイスブレイクなど、細かい点についてもアドバイスを頂きながら、条件交渉を進めていきました。

そして最終的に、1割の自己資金投入と、月10万の定期預金の条件を受け入れて、本部承認を得ることができました。

当初のフルローンという目論見からすると、100点満点ではないものの、自分が納得して購入できたという状態を作れたことが、一番良かったと考えています。

また、本部承認が出たのが、地銀担当者の、異動発令日の1日前で、担当は支店長待遇で本部に栄転されたので、二人で喜んだのを覚えています。

他にも、

- ・検査済証がない
- ・あてにしていた太陽光発電のパワコンが壊れていて収益貢献がない
- ・銀行交渉をしている間、2か月間の仲介のグリップ

など、色々と乗り越えることがありましたが、適宜判断してうまく着地させることができました。

己の判断基準を持ち 自立した不動産投資家を目指す

購入が成功できた要因は、

- ・はたなかさんから学んだ、原則に沿って行動できるようになってきたこと
- ・タイムリーな相談で、適宜修正ができたこと

だと考えています。

いい物件が出てきたときには「はたなかさんだったら、物件を攻略する際にどう考えるだろうか？」ということ念頭に置きながら、諸々検討をしていきました。

特に、購入の際に自分が直面している問題を、はたなかさんに相談することで、与えられた制約条件の中でどう考えて答えを出すのか、自分に欠けている観点は何か、という判断に必要な考え方を学べたことが非常に大きかったと感じております。

購入のプロセスは判断の連続であり、いい判断ができるかどうか、購入の可否とその後の運営を決めるため、いい意思決定をするためには、どのような考え方をすればいいのかを学ぶことが非常に大事だと感じました。

初めての物件購入をした時を思い出すと、あらゆる契約イベント全てにドキドキしましたが、「2棟目から感じなくなりますよ」というはたなかさんの予言通り、3棟目ともなるとかなり慣れてきました(笑)

今後の目標は、今回の購入で実質CFが900万となりましたので、短期的にはCF1000万の大気圏突破に向けて頑張ります。

また、今年のOPM (OneProマネジメント塾) を受講して気づいたのは、不動産を通じて得られるCFもさることながら、不動産を通じてできる人間関係も、自分の人生を豊かにしてくれる大きな要素であり、それが自分の幸せにつながっているから頑張れるのだなと学べたことでした。

ですので、中長期的にはワンベスターになれるように、自分の器を広げることを意識して、物件を起点に広がる人間関係を楽しみながら、今後も拡大できるように頑張っていきたいと思います。

これから物件を購入される方へ。自分を振り返ってみた時に、入会前と入会後で一番違うのはノウハウ(これも極めて重要ですが)だけではなく、考え方だと思います。

不動産のように、影響が大きい事象に取り組む際は、未知の部分があると不安になると思います。自分も銀行さんの「何棟まで買いたいのですか？」などの質問にどう答えるのが正解か？など現時点でも未知なことの方が多いです。

ただし、原則を押さえておけば、それなりの判断ができるようになってきたと感じます。それができるようになってきたのは、すでに結果を出している人に自分の課題を一緒に考えてもらうことで、原則を学べていたからだと考えています。

原則を学べば、判断軸ができ、判断軸ができれば、行動が変わるため、だんだんと不安なく行動できるようになると思います。

法身さん、懇親会などでお会いした際にはいろいろと気にしていただき、どうもありがとうございます！おかげさまでまた一步、目標に近づくことができました！

はたなかさん、いつも速くて的確なアドバイス、どうもありがとうございます！
書きたいことはたくさんありますが、アルティメットやOPMにて考え方を教えて頂き、段々と自分で判断できるようになってきたことに感謝しております！
今後も二人三脚でどうぞよろしく願いいたします！

関東地方 会社員 Iさん

■担当トレーナー：はたなかのコメント

3棟目の購入、おめでとうございます！

「東京在住&地方に地縁なし」のIさんが、エリア戦略を駆使し地銀を開拓して、
いまでも物件を購入し続けていること、とても素晴らしいですね！

サポートしていて感じることは、Iさんの最大の強みは

「理想の状態」と「現状」の差異を詰めていくための「質問力」にあります。

この強みを活用すれば、CF1000万円、

そしてOnevestarを達成することは確実ですね。

これからも楽しみながら、頑張ってください！

はたなか かずまさ

法身のコメント

Iさんの成長が感じられ当方も非常に嬉しく感じております。

今回の物件購入、本当におめでとうございます！

地縁なしでの地銀開拓は大変だったと思いますが、

この経験は今後の事業拡大に間違いなく生きて来ます。

この調子で目標達成に向けて頑張ってください。

法身 栄治